



AUTONOM SERVICES S.A.

(societate pe acțiuni constituită conform legislației din România)

Admiterea la tranzacționare pe piața reglementată la vedere a Bursei de Valori București S.A. a unui număr de 300 obligațiuni

Prezentul document a fost aprobat ca prospect UE subsecvent („Prospectul”) prin Decizia nr. 736 / 17.07.2026 a Autorității de Supraveghere Financiară din România („ASF”), care este autoritatea română competentă în sensul prevăzut de dispozițiile Regulamentului (UE) 2017/1129 („Regulamentul privind Prospectul”), în conformitate cu Legea nr. 24/2017 privind emitenții de instrumente financiare și operațiuni de piață („Legea privind Emitenții și Operațiunile de Piață”), Regulamentul nr. 5/2018 privind emitenții de instrumente financiare și operațiuni de piață emis de către ASF („Regulamentul nr. 5/2018”), Regulamentul privind Prospectul și Regulamentul Delegat (UE) 2019/980 de completare a Regulamentului privind Prospectul, astfel cum a fost modificat prin Regulamentul Delegat (UE) 2026/773 („Regulamentul Delegat 980/2019”).

Prezentul Prospect se referă la admiterea la tranzacționare pe piața reglementată la vedere administrată de Bursa de Valori București S.A. („BVB”) a unui număr total de 300 obligațiuni nominative, neconvertibile, negarantate, denumite în EUR, în formă dematerializată prin înscriere în cont, având o valoare nominală unitară de 100.000 EUR și având o valoare nominală totală de 30.000.000 EUR („Obligațiunile”), emise de societatea Autonom Services S.A., o societate pe acțiuni înființată și care funcționează în conformitate cu legislația din România („Societatea”).

Societatea a obținut acordul de principiu al BVB privind admiterea la tranzacționare a Obligațiunilor pe piața la vedere administrată de BVB. Această piață administrată de BVB este o piață reglementată din România în sensul prevăzut de Directiva 2014/65/UE privind piețele de instrumente financiare, care modifică Directiva 2002/92/CE și Directiva 2011/61/UE („Directiva privind Piețele de Instrumente Financiare”). Nu se intenționează depunerea niciunei cereri cu privire la admiterea la tranzacționare a Obligațiunilor pe orice altă piață reglementată.

O investiție în Obligațiuni presupune un grad ridicat de risc și incertitudini. Potențialii investitori ar trebui să citească întregul document și, în special, trebuie să consulte secțiunea „Factori de Risc” ce începe la pagina 52, care prezintă anumite aspecte pe care investitorii ar trebui să le aibă în vedere înainte de a face o investiție în Obligațiuni. Potențialii investitori trebuie să își permită asumarea riscului economic al unei investiții în Obligațiuni și să poată susține o pierdere totală sau parțială a investiției acestora. Consultați secțiunea „Factori de Risc” din prezentul Prospect.

PREZENTUL PROSPECT A FOST APROBAT DE ASF. VIZA DE APROBARE APLICATĂ ACESTUI PROSPECT NU ARE VALOARE DE GARANȚIE ȘI NICI NU REPREZINTĂ O ALTĂ FORMĂ DE APRECIERE DE CĂTRE ASF CU PRIVIRE LA OPORTUNITATEA, AVANTAJELE SAU DEZAVANTAJELE, PROFITUL SAU RISURILE PE CARE LE-AR PUTEA PREZENTA TRANZACȚIILE URMÂND A FI ÎNCHEIATE CA URMARE A ADMITERII LA TRANZACȚIONARE. DECIZIA DE APROBARE CERTIFICĂ NUMAI CONFORMITATEA PROSPECTULUI CU CERINȚELE LEGII ȘI ALE NORMELOR ADOPTATE PENTRU APLICAREA ACESTEIA.

PREZENTUL PROSPECT ESTE VALABIL TIMP DE 12 LUNI DE LA DATA APROBĂRII ACESTUIA. ULTERIOR ACESTEI DATE, NU EXISTĂ NICIO OBLIGAȚIE DE A ÎNTOCMI UN AMENDAMENT LA PROSPECT ÎN CAZUL APARIȚIEI UNOR NOI FACTORI SEMNIFICATIVI, A UNOR ERORI SAU INEXACTITĂȚI MATERIALE PRIVIND INFORMAȚIILE INCLUSE ÎN PREZENTUL PROSPECT.

PREZENTUL PROSPECT ȘI ORICE SUPLIMENT LA ACESTA VOR FI PUBLICATE ÎN FORMĂ ELECTRONICĂ PE WEBSITE-UL ASF (www.asfromania.ro), AL BVB (www.bvb.ro) ȘI PE WEBSITE-UL SOCIETĂȚII (www.autonom.ro). PENTRU EVITAREA ORICĂRUI DUBIU, CONȚINUTUL ACESTOR WEBSITE-URI NU FACE PARTE DIN PREZENTUL PROSPECT, IAR POTENȚIALII INVESTITORI SÎNT ATENȚIONAȚI CĂ ASF NU A ANALIZAT CONȚINUTUL ACESTOR WEBSITE-URI.

Data prezentului Prospect este 15.07.2026.

BRD – Groupe Société Générale S.A.,

Banca Comercială Română S.A.,

BT Capital Partners S.A.,

Raiffeisen Bank S.A.,

UniCredit Bank S.A.



CUPRINS

INFORMAȚII IMPORTANTE PRIVITOARE LA PREZENTUL PROSPECT	4
INFORMAȚII DESPRE EMITENT	9
DECLARAȚIA DE RESPONSABILITATE ȘI DECLARAȚIA PRIVIND AUTORITATEA COMPETENTĂ	49
FACTORI DE RISC	52
INFORMAȚII FINANCIARE	71
INFORMAȚII PRIVIND TENDINȚELE	86
DETALII PRIVIND ADMITEREA LA TRANZACȚIONARE	87
INFORMAȚIILE ESENȚIALE PRIVIND OBLIGAȚIUNILE	88
MOTIVELE ADMITERII LA TRANZACȚIONARE, UTILIZAREA FONDURILOR OBTINUTE, ȘI INFORMAȚII REFERITOARE LA ELEMENTELE DE SUSTENABILITATE	107
CONFLICTE DE INTERESE	117
DOCUMENTE DISPONIBILE	118
DEFINIȚII ȘI GLOSAR SELECTIV DE TERMENI	119
INFORMAȚII INCLUSE PRIN TRIMITERE	121



INFORMAȚII IMPORTANTE PRIVITOARE LA PREZENTUL PROSPECT

Referiri la Societate, definiții și glosar

În acest Prospect, termenii „Societatea” și „Emitentul” se referă la Autonom Services S.A., iar termenii „noi”, „nouă”, „al nostru” se referă la Autonom Services S.A.

Anumiți termeni folosiți în acest document, inclusiv toți termenii cu majusculă și anumiți termeni tehnici și de altă natură, sunt definiți și explicați în secțiunea „Definiții și Glosar de Termeni” din acest Prospect.

Notificarea actelor de procedură și punerea în executare a hotărârilor judecătorești în materie civilă

Societatea este o societate pe acțiuni constituită conform legilor din România, având răspundere limitată. Majoritatea administratorilor și membrilor conducerii Societății locuiesc în afara Statelor Unite și majoritatea activelor Societății și a activelor acestor persoane sunt situate în afara Statelor Unite. Drept consecință, este posibil ca investitorii să nu reușească să efectueze acte de procedură în Statele Unite în legătură cu aceste persoane sau cu Societatea sau să pună în executare împotriva acestora hotărâri judecătorești pronunțate de instanțe judecătorești din Statele Unite în baza prevederilor legislației SUA care reglementează regimul valorilor mobiliare. Există incertitudini în ceea ce privește posibilitatea de punere în executare pe teritoriul României a acțiunilor inițiale sau a acțiunilor de punere în executare a hotărârilor judecătorești pronunțate în Statele Unite de către instanțe judecătorești de drept civil exclusiv în temeiul legislației federale a SUA care reglementează regimul valorilor mobiliare.

Notificare adresată investitorilor și restricții de vânzare

Notificare adresată tuturor investitorilor

Pentru luarea deciziei de a investi, investitorii ar trebui să stabilească în mod individual importanța informațiilor conținute de acest Prospect și să se bazeze pe propria evaluare, verificare, analiză și apreciere a Societății și a conținutului acestui Prospect, inclusiv a avantajelor și riscurilor implicate. Orice decizie de a achiziționa Obligațiuni ar trebui să se bazeze pe evaluările pe care un investitor le poate considera necesare, inclusiv cu privire la baza legală și la consecințele Admiterii la Tranzacționare, dar și cu privire la posibilele consecințe fiscale care s-ar aplica, înainte de a lua decizia de a investi sau nu în Obligațiuni. În afară de propria evaluare a Societății și a termenilor acestui Prospect, investitorii ar trebui să se bazeze doar pe informațiile cuprinse în acest Prospect, inclusiv pe factorii de risc descriși în Prospect.

Potențialii investitori nu trebuie să considere nicio informație din prezentul Prospect ca fiind consultanță pentru investiții, juridică, fiscală sau de altă natură. Fiecare potențial investitor ar trebui să se consulte cu propriii consultanți juridici, financiari, contabili și cu orice alți consultanți relevanți pentru a obține consultanță juridică, fiscală, comercială, financiară și similară în ceea ce privește subscrierea sau achiziția oricăror Obligațiuni. De asemenea, fiecare potențial investitor ar trebui să-și facă propria determinare a caracterului oportun al oricărei investiții în Obligațiuni, cu luarea în mod specific în considerare a propriilor obiective investiționale și a experienței sale, precum și a oricăror altor factori care pentru investitor pot fi relevanți.

Investitorii iau cunoștință de faptul că: (i) nu s-au bazat pe niciun membru al Sindicatului sau pe orice altă persoană afiliată membrilor Sindicatului cu privire la orice investigație referitoare la veridicitatea oricărei informații cuprinse de prezentul Prospect, (ii) s-au bazat doar pe informațiile conținute de prezentul Prospect și (iii) nicio altă persoană nu a fost autorizată să ofere vreo informație sau să dea vreo declarație privitoare la Societate sau la Obligațiuni (cu excepția celor conținute de prezentul Prospect) și, dacă sunt oferite sau date, orice alte informații sau declarații nu trebuie considerate ca fiind autorizate de către Societate sau de Sindicat. Mai mult, Societatea nu și-a dat și nu își dă consimțământul pentru ca Prospectul să fie folosit la revânzarea ulterioară a Obligațiunilor de către intermediari financiari sau de către orice alt terț.

Societatea pune la dispoziție prezentul Prospect în vederea Admiterii la Tranzacționare pe piața reglementată administrată de Bursa de Valori București, în vederea informării potențialilor investitori. Scopul prezentului Prospect nu este acela de a oferi o bază de credit sau o altă evaluare și nu trebuie considerat ca reprezentând o



recomandare din partea Societății sau a Sindicatului pentru vreo persoană care intră în posesia prezentului Prospect în sensul de a subscrie Obligațiuni.

Nici Societatea, nici Sindicatul sau vreun reprezentant al acestora nu formulează vreo declarație față de vreun potențial cumpărător al Obligațiunilor în ceea ce privește natura legală a unei investiții în Obligațiuni din partea respectivului cumpărător, conform legislației aplicabile acestuia.

Sindicatul acționează exclusiv pentru Societate și nu acționează pentru nimeni altcineva în legătură cu Admiterea la Tranzacționare și nu vor răspunde față de nicio altă persoană pentru a oferi protecția datorată clienților sau consultanță cu privire la Admiterea la Tranzacționare.

Oricare dintre membrii Sindicatului și afiliații acestuia, acționând în calitate de investitori în nume propriu, pot cumpăra Obligațiuni, și, în această calitate, pot deține, subscrie, cumpăra, vinde, oferi spre vânzare sau tranzacționa în orice alt mod în nume propriu astfel de valori mobiliare, orice alte valori mobiliare emise de Societate sau orice alte investiții. Sindicatul nu intenționează să dezvăluie valoarea unor astfel de investiții sau tranzacții, cu excepția cazului în care există o obligație legală sau de reglementare de a dezvălui altfel de informații.

Distribuirea acestui Prospect ar putea fi restricționată prin lege în anumite jurisdicții și acest Prospect nu poate fi folosit în scopul sau în legătură cu nicio ofertă sau solicitare formulată de nicio persoană din nicio jurisdicție în care o asemenea ofertă sau subscriere nu sunt autorizate sau către nicio persoană cu privire la care este nelegală formularea unei asemenea oferte sau solicitări. Societatea și Sindicatul impun persoanelor care intră în posesia acestui Prospect să se informeze despre toate aceste interdicții și să le respecte. Orice nerespectare a acestor interdicții poate reprezenta o încălcare a legilor care reglementează valorile mobiliare din orice astfel de jurisdicție. Nici Societatea și nici Sindicatul nu acceptă răspunderea legală atrasă de vreo încălcare a vreunei interdicții de către orice persoană, fie că este sau nu un potențial cumpărător al Obligațiunilor.

Nici Societatea și nici Sindicatul nu au întreprins până la data prezentului Prospect vreo acțiune care ar permite o ofertă a oricăror Obligațiuni sau posesia sau distribuirea Prospectului sau a oricărui alt material de ofertă sau o solicitare de Admitere a Obligațiunilor la Tranzacționare în orice jurisdicție în care întreprinderea unei acțiuni este necesară în respectivul scop.

Notificare adresată investitorilor din SEE

Acest Prospect a fost întocmit în considerarea faptului că Admiterea la Tranzacționare va fi efectuată în baza acestui Prospect, fără a da naștere vreunei obligații de a pregăti un prospect de ofertă. În consecință, orice persoană care derulează sau intenționează să deruleze o ofertă de Obligațiuni sau care solicită Admiterea Obligațiunilor la Tranzacționare pe o piață reglementată în interiorul SEE trebuie să acționeze astfel încât să nu dea naștere niciunei obligații în sarcina Societății și Sindicatului sau a oricăror alte persoane de a întocmi un asemenea prospect suplimentar pentru o astfel de ofertă sau solicitare de Admitere la Tranzacționare.

Nici Societatea, nici Sindicatul nu au autorizat și nici nu autorizează realizarea vreunei oferte de Obligațiuni, prin orice intermediari financiari, iar aceștia nu au autorizat nicio solicitare de Admitere a Obligațiunilor la Tranzacționare pe o piață reglementată, cu excepția demersurilor efectuate în virtutea intenției de a obține Admiterea la Tranzacționare a Obligațiunilor pe piața reglementată administrată de BVB. Prezentul Prospect a fost aprobat de ASF și nu a fost și nu va fi aprobat de nicio altă autoritate competentă din SEE sau din afara acestuia și nu va fi notificat niciunei astfel de autorități.

Fără a aduce atingere celor de mai sus, în ceea ce privește fiecare Stat Membru al SEE în care se aplică Regulamentul privind Prospectul (fiecare un „Stat Membru Relevant”), oferta oricăror Obligațiuni poate fi făcută în respectivul Stat Membru Relevant:

- către persoane juridice considerate Investitori Calificați astfel cum sunt definiți de Regulamentul privind Prospectul; sau
- pe baza altei excepții prevăzute la articolul 1 alineatul (4) din Regulamentul privind Prospectul.



cu condiția ca nicio astfel de ofertă de Obligațiuni să nu conducă la cerința publicării de către Societate a unui prospect în conformitate cu articolul 3 din Regulamentul privind Prospectul sau a unui supliment la prospect în conformitate cu articolul 23 din Regulamentul privind Prospectul.

Expresia „ofertă” include comunicarea, sub orice formă și prin orice mijloace, a unor informații suficiente privind termenii și condițiile privind Obligațiunile care urmează să fie oferite, astfel încât să permită unui Investitor Calificat să decidă să cumpere sau să subscrie Obligațiunile.

Notificare adresată investitorilor din Regatul Unit

Acest Prospect a fost întocmit în considerare faptului că Admiterea la Tranzacționare va fi efectuată în baza acestui Prospect, fără a da naștere vreunei obligații de a pregăti un prospect de ofertă. În consecință, orice persoană care derulează sau intenționează să deruleze o ofertă de Obligațiuni sau care solicită Admiterea Obligațiunilor la Tranzacționare pe o piață reglementată în Regatul Unit trebuie să acționeze astfel încât să nu dea naștere niciunei obligații în sarcina Societății sau a Sindicatului sau a oricăror alte persoane de a întocmi un asemenea prospect suplimentar pentru o astfel de ofertă sau solicitare de Admitere la Tranzacționare.

Nici Societatea, nici Sindicatul nu au autorizat și nici nu autorizează realizarea vreunei oferte de Obligațiuni, prin orice intermediari financiari, iar aceștia nu au autorizat nicio solicitare de Admitere a Obligațiunilor la Tranzacționare pe o piață reglementată, cu excepția demersurilor efectuate în virtutea intenției de a obține Admiterea la Tranzacționare a Obligațiunilor pe piața reglementată administrată de BVB. Prezentul Prospect a fost aprobat de ASF și nu a fost și nu va fi aprobat de nicio altă autoritate competentă din Regatul Unit și nu va fi notificat niciunei astfel de autorități.

Fără a aduce atingere celor de mai sus, în ceea ce privește Regatul Unit, oferta oricăror Obligațiuni poate fi făcută:

- către persoane juridice considerate Investitori Calificați astfel cum sunt definiți de Regulamentul privind Prospectul din Regatul Unit; sau
- în orice alte circumstanțe care intră sub incidența secțiunii 86 din FSMA sau în Regulamentul privind Ofertele Publice și Admiterea la Tranzacționare din 2024 din Regatul Unit,

cu condiția ca nicio astfel de ofertă de Obligațiuni să nu impună Societății să publice un prospect sau un supliment la prospect în conformitate cu Regulamentul privind Ofertele Publice și Admiterea la Tranzacționare din 2024 din Regatul Unit.

Expresia „ofertă” include comunicarea, sub orice formă și prin orice mijloace, a unor informații suficiente privind termenii și condițiile privind Obligațiunile care urmează să fie oferite, astfel încât să permită unui Investitor Calificat să decidă să cumpere sau să subscrie Obligațiunile, iar expresia „**Regulamentul privind Ofertele Publice și Admiterea la Tranzacționare din 2024 din Regatul Unit**” înseamnă Regulamentul nr. 105 din 2024 privind Ofertele Publice și Admiterea la Tranzacționare (POATRS), astfel cum acesta a fost modificat.

Notificare adresată investitorilor din Statele Unite ale Americii

Obligațiunile nu au fost și nu vor fi înregistrate în conformitate cu Legea privind valorile mobiliare din Statele Unite ale Americii din 1933 (**Securities Act**) sau la nicio autoritate de reglementare a valorilor mobiliare din niciun stat sau altă jurisdicție din Statele Unite ale Americii pentru a fi oferite sau vândute ca parte a distribuției lor și nu pot fi oferite sau vândute în Statele Unite ale Americii. Obligațiunile sunt oferite și vândute în afara Statelor Unite ale Americii persoanelor din afara Statelor Unite ale Americii, în cadrul unor tranzacții de tip offshore, în conformitate cu Regulamentul S (Regulation S). Obligațiunile, acest Prospect și orice material care are legătură cu Admiterea la Tranzacționare nu vor și nu pot fi distribuite, oferite sau comercializate în Statele Unite ale Americii.

Nici Comisia pentru Valori Mobiliare și Burse din Statele Unite ale Americii (United States Securities and



Exchange Commission, „SEC”), nici vreo comisie de valori mobiliare din oricare stat al Statelor Unite ale Americii, nici vreo altă autoritate de valori mobiliare din afara Statelor Unite ale Americii, cu excepția ASF, nu a aprobat Prospectul sau nu a stabilit că acest Prospect este corect sau complet. Orice declarație care contravine enunțului anterior va fi calificată drept infracțiune.

Notificare adresată investitorilor din alte jurisdicții

Obligațiunile nu au fost și nu vor fi înregistrate în conformitate cu legile aplicabile privind valorile mobiliare din Australia, Canada, Africa de Sud, Noua Zeelandă sau Japonia. Obligațiunile nu pot fi oferite sau vândute în Australia, Canada sau Japonia sau către sau în contul sau în beneficiul oricărui rezident al Australiei, Canadei, Africii de Sud, Noii Zeelande sau Japoniei.

Declarațiile privind perspectivele

Prezentul Prospect conține declarații privind perspectivele în sensul legislației care reglementează valorile mobiliare din anumite jurisdicții. În unele cazuri, aceste declarații privind perspectivele pot fi identificate prin folosirea terminologiei specifice perspectivelor, inclusiv declarații precedate de, urmate de sau care includ termenii „poate”, „va”, „ar urma”, „ar trebui”, „se așteaptă”, „intenționează”, „estimează”, „prevede”, „anticipază”, „are în proiect”, „crede”, „încearcă”, „plănuiește”, „previzionează”, „continuă”, „se angajează”, „se obligă” „este așteptată”, sau, în fiecare caz, forme negative ale acestora sau alte variații sau altă terminologie similară ori discutarea strategiilor, planurilor, obiectivelor, normelor, scopurilor, evenimentelor și intențiilor viitoare. Aceste perspective apar în mai multe locuri în acest Prospect. Perspectivele includ declarații privind intențiile, convingerile sau așteptările actuale privitoare, printre altele, la rezultatele operațiunilor, viziunile, creșterea, strategia și politica dividendelor sau industria în care Societatea își desfășoară activitatea.

Declarațiile privind perspectivele conținute de acest Prospect se raportează la data acestui Prospect. Societatea nu își asumă nicio obligație de a difuza orice actualizări sau revizuiți aduse oricărei asemenea declarații privind perspectivele conținute de acest Prospect pentru a reflecta orice schimbare în așteptările Societății privitoare la acestea sau orice modificare intervenită în ceea ce privește evenimentele, condițiile sau circumstanțele pe care se bazează oricare dintre aceste declarații, cu excepția cazului în care trebuie să se procedeze astfel conform legislației aplicabile.

Declarațiile privind perspectivele includ riscuri cunoscute și necunoscute, incertitudini și alți factori importanți care se află dincolo de controlul Societății și care ar putea face ca rezultatele, performanțele sau realizările sale efective să difere semnificativ de rezultatele, performanța sau realizările viitoare exprimate sau presupuse de aceste perspective. Aceste declarații privind perspectivele se bazează pe numeroase prezumții privitoare la strategiile comerciale prezente și viitoare ale Societății și în mediul în care aceasta își va desfășura activitatea pe viitor. Printre factorii importanți care pot determina ca rezultatele sau performanțele efective ale Societății să difere semnificativ de cele exprimate de aceste perspective se numără factorii descriși în secțiunea „Factori de Risc”, precum și în alte secțiuni ale prezentului Prospect. Acești factori includ, dar fără a fi limitați la, următoarele aspecte:

- impactul contextului macroeconomic și geopolitic;
- evoluția economiilor din zona euro și a economiei României;
- riscul valorii reziduale a autovehiculelor;
- fluctuațiile ratelor dobânzii;
- capacitatea Societății de a genera numerar (riscul de lichiditate) și de a își refinanța datoria;
- expunerea Societății la riscul de credit;
- dependența de industria de transport aerian;
- dependența de producătorii și distribuitorii de autovehicule;
- riscul tranziției către mobilitate electrică și schimbările tehnologice;

— riscuri din zona ESG.

Pentru o prezentare mai pe larg a factorilor de risc de mai sus, respectiv a altor factori de risc considerați semnificativi de Societate, vă rugăm să aveți în vedere secțiunea „*Factori de Risc*” din prezentul Prospect. Aceste riscuri și restul informațiilor descrise în secțiunea „*Factori de Risc*” nu sunt exhaustive. Alte secțiuni din acest Prospect descriu alți factori care ar putea afecta în mod negativ rezultatele Societății cu privire la operațiunile sale, poziția financiară și dezvoltarea industriei în care Societatea își desfășoară activitatea. Din când în când, pot apărea noi riscuri care afectează operațiunile și activitatea Societății, și nu este posibil ca Societatea să prevadă toate aceste riscuri, și nici nu poate să evalueze impactul tuturor acestor riscuri sau măsura în care orice astfel de riscuri sau combinație de aceste riscuri și alți factori, pot determina ca rezultatele efective să difere semnificativ de cele conținute de orice perspective.

La momentul verificării declarațiilor privind perspectivele, investitorii trebuie să ia în considerare cu atenție factorii de mai sus și alte incertitudini sau evenimente, în special în lumina mediului politic, economic, social și juridic în care Societatea își desfășoară activitatea.

Date fiind aceste riscuri și incertitudini, investitorii nu trebuie să se bazeze pe declarații privind perspectivele ca fiind o previziune a rezultatelor efective.



Trimiteri la prevederi legale

Cu excepția cazului în care se menționează altfel în mod expres, o referire în prezentul Prospect la o prevedere legală este considerată o referire la respectiva prevedere, astfel cum aceasta a fost modificată și/sau republicată și astfel cum aceasta este în vigoare la data prezentului Prospect.

INFORMAȚII DESPRE EMITENT

Detalii de identificare

Denumirea legală și comercială a Societății este Autonom Services S.A.. Societatea este o societate pe acțiuni, înmatriculată în România la data de 28 februarie 2006, fiind înregistrată la Oficiul Registrului Comerțului Neamț sub numărul J2006000280271, CUI 18433260. Identificatorul entității juridice (codul LEI) al Societății este 3157007ZVHICAG504183.

Capitalul social, subscris și vărsat, al Societății este 100.000.000 RON, fiind împărțit în 10.000.000 acțiuni, cu o valoare nominală de 10 RON fiecare. Acțiunile emise de Societate sunt acțiuni ordinare, făcând parte din aceeași clasă de acțiuni, care conferă deținătorilor acestora oricare și toate drepturile prevăzute de legislația aplicabilă din România. În conformitate cu Actul Constitutiv, Societatea funcționează pentru o perioadă nedeterminată și își desfășoară activitatea în conformitate cu Legea Societăților și cu celelalte legi din România relevante prin raportare la specificul activității Societății. Potrivit art. 2.1 din Actul Constitutiv, Societatea are ca obiect principal de activitate *Activități de închiriere și leasing cu autoturisme și autovehicule rutiere ușoare (CAEN 7711)*. Obiectele secundare de activitate ale Societății sunt de asemenea prevăzute în cadrul articolului mai sus menționat. O descriere detaliată a activității Societății se regăsește în cadrul secțiunii *Privile Generală* *Asupra Activității* din prezentul capitol.

Societatea își desfășoară activitatea la sediul social situat în strada Fermelor, nr. 4, municipiul Piatra-Neamț, județul Neamț, România, număr de telefon 0721.44.22.66 și la celelalte 53 de agenții ale Societății din România.

Website-ul Societății este disponibil la adresa <https://www.autonom.ro/>. Informația publicată pe website-ul Societății nu este parte din sau încorporată prin trimitere în prezentul Prospect, cu excepția cazului în care anumite informații sunt incluse în mod expres, prin trimitere, în Prospect.

Principalele produse și servicii

Societatea desfășoară două activități operaționale principale, fiind unul dintre cei mai importanți jucători pe piețele respective:

Activitatea de leasing operațional – presupune transferul dreptului de utilizare a unei flote de autovehicule unei persoane juridice, pentru o perioadă cuprinsă între 12 și 57 de luni, în condițiile achitării unei rate lunare fixe care acoperă costurile asociate deținerii unui autovehicul, inclusiv servicii suplimentare (asigurări, dobânzi, taxe și impozite, reparații și mentenanță, mașină la schimb, logistică, alte costuri administrative, etc.). Ponderea autovehiculelor operate în regim de leasing operațional în totalul flotei administrate la 31 decembrie 2025 era de 83,8%, în trend de creștere sistematică de-a lungul ultimilor ani, aceste servicii reprezentând principala activitate operațională prestată de Societate.

Leasingul operațional este un instrument de externalizare a flotelor auto, în vederea optimizării cheltuielilor operaționale și minimizării riscurilor financiare, potrivit deopotrivă pentru companiile cu parcuri mari de autovehicule, cât și pentru firmele care exploatează un număr redus de autovehicule, acestea fiind încadrate în categoria IMM-uri (segmentul-țintă al Societății).

Societatea oferă și serviciul de management de flotă („*fleet management*”) persoanelor juridice care au în proprietate o flotă de autovehicule și care doresc o eficientizare a costurilor totale asociate unui parc auto. Rezultatul urmărit de clienții care accesează acest serviciu constă în reducerea de costuri, simplificarea gestionării unei categorii importante de cheltuieli operaționale, îmbunătățirea productivității. Managementul de flote auto este pentru Societate o activitate cu o contribuție marginală la veniturile operaționale, dar care susține creșterea volumelor de achiziție și este adesea pentru clienți o etapă tranzitorie către externalizarea completă prin intermediul leasingului operațional.

O activitate cu pondere semnificativă în cadrul liniei de afaceri leasing operațional se referă la închirierea de echipamente pe termen lung, aceste servicii fiind de regulă un produs adiacent celui de leasing auto contractat

de clienții existenți. Principiul de funcționare este similar cu cel al leasingului operațional auto și se încadrează într-un trend confirmat la nivel global, numit „*Asset as a Service*” sau „*Rent vs. Buy*”. Societatea nu intenționează totuși să dezvolte în viitor o linie de afaceri distinctă reprezentată de închirierea de echipamente, dar, cu toate acestea, oportunitățile de piață și expertiza extensivă acumulată în industria leasingului operațional de autovehicule, favorizează un ritm ridicat de creștere al acestui segment secundar de afaceri.

Societatea și-a consolidat prezența pe piața de leasing operațional nu doar printr-o creștere organică sistematică peste cea a pieței, ci și prin achiziția unor jucători semnificativi din acest sector. Aceste achiziții au fost realizate în scopul consolidării portofoliului de clienți, a câștigării rapide de cotă de piață, a realizării de economii de scară, precum și cu scopul optimizării unor costuri operaționale. Un obiectiv important al unor astfel de achiziții de companii constă în îmbunătățirea principalilor indicatori de profitabilitate ai afacerii. De menționat că efectele de economie de scară sunt în mod special foarte importante în industria de leasing operațional, un sector cu bariere de intrare importante.

La data de 30 iunie 2018, Societatea a achiziționat BT Operational Leasing S.A. (BTOL), prin preluarea unui procent de 99,85% din capitalul social al acesteia, pentru care a plătit un preț de 28,4 milioane RON, iar la data de 1 ianuarie 2021 a fost aprobat proiectul de fuziune prin absorbție al acestei entități. BTOL a fost un operator de dimensiune medie pe piața de leasing operațional, potrivit estimărilor Societății, acesta fiind cel de-al optulea jucător din industrie la nivelul anului 2017.

La data de 15 aprilie 2022, Societatea a preluat controlul Premium Leasing S.R.L. (*Țiriac Operating Lease*), divizia de leasing operațional și management de flote a Grupului Țiriac, după finalizarea achiziției a 100% din capitalul social al acesteia, pentru care a plătit 46,8 milioane RON (preț net de numerarul obținut). Începând cu data de 1 mai 2022 a devenit efectivă fuziunea prin absorbție a Premium Leasing, un operator în top 10 din industrie la nivelul anului 2021, tranzacția având un impact semnificativ asupra Societății. De menționat că valoarea contabilă a flotei auto și echipamentelor pentru închiriere preluate de la Premium Leasing a reprezentat în jur de o treime din valoarea contabilă a flotei Societății la 31 decembrie 2021. Ulterior integrării acestei achiziții, rata de înlocuire a contractelor de leasing operațional pentru clienții preluați de la Premium Leasing a fost similară cu rata de înlocuire înregistrată pentru baza de clienți cu vechime înrolați de Societate, ceea ce este de natură să probeze valoarea adăugată generată prin această achiziție.

Activitatea de rent-a-car (închiriere pe termen scurt) – presupune furnizarea serviciului de închiriere a unui vehicul pentru o perioadă cuprinsă între 1 zi și 12 luni, atât către persoane fizice, cât și către persoane juridice, în condițiile achitării unui tarif negociat. Ponderea autovehiculelor operate în regim rent-a-car la 31 decembrie 2025 reprezenta 16,2% din numărul total de autovehicule al flotei.

Atât serviciile de leasing operațional, cât și cele de închiriere pe termen scurt ale Societății au prețurile denominate în EUR, ceea ce este consistent cu faptul că atât achizițiile de autovehicule, cât și marea majoritate a datoriilor financiare sunt denominate în EUR. În aceste condiții, Societatea nu este expusă din punctul de vedere al rezultatelor operaționale la deteriorarea semnificativă a unor indicatori financiari de îndatorare în cazul unei evoluții nefavorabile a cursului de schimb RON/EUR. Având în vedere că o parte substanțială a cheltuielilor operaționale (administrarea flotei, asigurări, salarii, taxe, etc.) sunt denominate în moneda națională, dinamica profitabilității operaționale a Societății este de facto favorizată într-un scenariu de depreciere al RON față de EUR și reciproc.

Activități complementare

În mod complementar cu serviciile de leasing operațional și rent-a-car, Societatea desfășoară **activități de vânzare a autovehiculelor rulate** (denumite generic și „*remarketing*”) ce au fost utilizate pentru prestarea activităților aferente celor două servicii de bază. Calibrarea adecvată și eficiența vânzărilor de autovehicule rulate sunt componente ale managementului valorii reziduale pentru autovehiculele din flotă. Această activitate este esențială pentru prestarea durabilă în mod competitiv a serviciilor de închiriere și reprezintă un obiectiv de importanță strategică în afacerile de mobilitate, fiind în consecință o zonă operațională foarte atent administrată de Societate, din perspectiva unui management adecvat al riscului valorii reziduale. Remarketing-ul are o importanță foarte ridicată pentru parametrii de profitabilitate generală a operațiunilor Societății și este

considerată o activitate principală în strictă complementaritate cu cele de leasing operațional și închiriere pe termen scurt.

Societatea a derulat sistematic *activități de comerț cu mașini noi*, acestea reprezentând stocuri de autovehicule nevândute de dealeri care sunt achiziționate și revândute de Societate atât pe piața internă, cât și pe piețele externe. Vânzările de mașini noi la export reprezintă o activitate secundară, derulată de Societate ocazional în funcție de evoluția condițiilor de piață și care nu comportă riscuri operaționale, fiind de natură să contribuie conjunctural semnificativ la profiturile Societății. Cu toate acestea, intenția Societății a fost de a diminua drastic această activitate, care a reprezentat totuși o sursă de volatilitate a veniturilor operaționale ale Societății.

Un element esențial al modelului de afaceri al Societății, care o diferențiază față de toți concurenții săi, constă în operarea celei mai extinse rețele de mobilitate din România¹, ce include în prezent 53 de agenții în 38 de orașe. Prin intermediul rețelei de agenții, Societatea prestează o gamă diversificată de servicii integrate către o gamă largă de clienți și execută o strategie personalizată de vânzări la scară națională, în același timp fiind facilitată optimizarea cheltuielilor operaționale, precum cele cu reparațiile și piesele de schimb ce sunt administrate operativ inclusiv prin personalul din agenții. Managementul Societății apreciază că modelul său operațional bazat pe autonomie și procese decizionale descentralizate, care pivotează pe rețeaua sa de agenții, cu obiective de performanță stabilite la nivel regional pentru a spori nivelul de eficiență al operațiunilor, reprezintă un diferențiator principal al Societății față de concurenții din piețele de profil.

Societatea și-a consolidat de-a lungul ultimilor ani poziția de furnizor strategic de infrastructură de mobilitate în România, fiind al treilea cel mai mare jucător pe piața de leasing operațional și unul dintre cei mai proeminenți operatori ai pieței de rent-a-car (închirieri pe termen scurt). În ceea ce privește piața de rent-a-car, s-a remarcat o creștere organică rapidă, precum și câștigarea sistematică de cotă de piață, mai ales începând cu 2020, anul declanșării pandemiei COVID-19. Date fiind valențele modelului de afaceri al Societății, care țintește nișe de piață atent selectate și capitalizează sinergiile între cele două linii de afaceri, precum și datorită avantajului competitiv major reprezentat de rețeaua națională de agenții, Societatea a ajuns în postură de a fi un furnizor de mobilitate major în România, care își consolidează gradual amprenta în piață.

Elocvent pentru flexibilitatea și forța modelului său de afaceri este faptul că Societatea prestează servicii inclusiv pentru alți jucători importanți de pe piața de leasing operațional, precum și pentru companii de asigurări. Astfel, acești clienți practic „împachetează” în produsele lor inclusiv servicii prestate de Societate aferente liniei de afaceri închiriere pe termen scurt (serviciul de înlocuire, serviciul de pre-livrare), dar și servicii de asistență rutieră și servicii „door-to-door”.

Elemente specifice privind flota de autovehicule operată

Dinamica flotei operate de Societate s-a înscris sistematic pe un trend ascendent în ultimii ani, reluând practic în 2021 creșterea întreruptă în 2020 în condițiile incidenței pandemiei COVID-19. Modelul de afaceri țintește atât serviciile de leasing operațional, cât și rent-a-car, segmente de piață atent selectate și cu efect diferențiator față de concurență, despre care consideră că au un potențial ridicat de creștere pe termen lung în cadrul celor două sectoare de activitate.

Una dintre cele mai importante concluzii în legătură cu evoluția Societății după 2019 se referă la faptul că atât perioada pandemiei COVID-19, cât și cea a perioadei 2022-2023, cu un nivel ridicat al inflației, au confirmat agilitatea și robustețea modelului de afaceri, fapt demonstrat de consolidarea graduală a poziției Societății pe piețele de profil.

Tabelul următor prezintă dinamica flotei, ponderile activității de leasing operațional și rent-a-car în totalul flotei deținute de Societate, la 31 decembrie 2025, 2024, 2023, 2022 și 2021:

	la 31 decembrie				
	2025	2024	2023	2022	2021
Număr total autovehicule flotă auto	17.628	16.515	14.748	13.680	9.672

¹ Potrivit datelor managementului

<i>Dinamică anuală număr autovehicule flotă auto</i>	6,73%	11,98%	7,81%	41,44%	11,74%
Intrări autovehicule noi în flotă	4.575	4.739	4.081	6.329	2.776
Ieșiri autovehicule rulate din flotă	3.462	2.972	3.013	2.321	1.760
Număr autovehicule segment leasing operațional	14.771	13.600	12.034	10.914	7.233
<i>Dinamică flotă auto segment de leasing operațional</i>	8,61%	13,01%	10,26%	50,89%	7,67%
Pondere flotă auto segment leasing operațional în total flotă	83,79%	82,35%	81,60%	79,78%	74,78%
Număr autovehicule segment rent-a-car	2.858	2.915	2.714	2.766	2.439
<i>Dinamică flotă auto segment rent-a-car</i>	-1,96%	7,41%	-1,88%	13,41%	25,85%
Pondere flotă segment rent-a-car în total flotă	16,21%	17,65%	18,40%	20,22%	25,22%

Sursa: Date management

La sfârșitul lunii decembrie 2025, Societatea opera un parc de 17.628 autovehicule, față de 16.515 la sfârșitul anului 2024 și 14.748 la 31 decembrie 2023, reprezentând creșteri anuale cu 6,7% și respectiv cu 12%. În ceea ce privește saltul de număr de autovehicule înregistrat la sfârșitul anului 2022, față de 31 decembrie 2021, respectiv avans cu 41,4% trebuie ținut seama de impactul generat de achiziția Premium Leasing, care opera o flotă de circa 2.800 autovehicule la data de 1 mai 2022, când a devenit efectivă preluarea prin fuziune a acestei entități de către Societate.

Ponderea autovehiculelor operate de Societate în regim de leasing operațional în totalul flotei administrate a fost de minim 80% după preluarea Premium Leasing, față de o pondere de maximum 20% a parcului auto destinat activității de închiriere pe termen scurt. Societatea apreciază că există condiții pentru menținerea unui trend ascendent al ponderii flotei de leasing operațional în total flotă în următorii ani. Principala explicație ar consta într-un ritm mai mare de creștere al tarifelor pe linia de afaceri leasing operațional, comparativ cu tarifele pe linia de afaceri rent-a-car, în condițiile în care Societatea țintește valorificarea unor oportunități de afaceri semnificative pe ambele linii de afaceri.

În vederea prestării serviciilor de bază, Societatea desfășoară în mod sistematic activități de achiziții de autovehicule noi, precum și de vânzare a autovehiculelor rulate. De notat că Societatea este deja de câțiva ani unul dintre cei mai importanți jucători din România din punctul de vedere al volumelor de autovehicule noi achiziționate (2,92% din numărul total de înmatriculări de autovehicule din România la nivelul anului 2025²), fapt care se reflectă în reduceri importante obținute de la importatorii sau dealerii de autovehicule. Capacitatea ridicată de negociere în ceea ce privește achiziția de autovehicule noi este foarte importantă din punctul de vedere al impactului asupra eficienței operaționale a Societății.

Merită menționat că achizițiile de autovehicule finanțate din emisiunea de obligațiuni asigură o flexibilitate operațională mai ridicată în ceea ce privește optimizarea opțiunilor de management a flotei, prin comparație cu creditul bancar și mai ales cu leasingul financiar, care impune un proces cu durată sensibil mai mare și mai formalizat, precum și condiționalități viitoare cu privire la modul de utilizare al activelor operate.

Politica Societății este de a opera o flotă de autovehicule cât mai tânără pentru ambele categorii de activități, fapt care se reflectă în prețuri de închiriere mai ridicate datorită calității generale mai bune a serviciilor, aspect important în special în relația cu clienții persoane juridice. Astfel, la sfârșitul lunii decembrie 2025, vechimea medie a parcului de autovehicule utilizate în activitatea de leasing operațional era de 2,4 ani, în timp ce în cazul rent-a-car era în jur de 1,5 ani.

Acest fapt se reflectă într-o intensitate ridicată a activităților de achiziții și respectiv de vânzări de autovehicule. Astfel, numărul de autovehicule noi intrate în operare în 2025 pentru serviciile de leasing operațional și rent-a-car reprezenta 27,7% din numărul de autovehicule aflate în operare la începutul anului. Pe de altă parte, numărul autovehiculelor ieșite din operare în cursul anului 2025 a reprezentat 21% din numărul total de autovehicule care erau utilizate în vederea prestării serviciilor de închiriere la începutul anului.

² <https://acarom.ro/inmatricularile-de-autoturisme-in-romania-total-2025>

Potrivit structurii flotei de autovehicule în funcție de brand, marca Dacia ocupă peste 20% din parcul aflat în exploatare, în timp ce podiumul este completat cu mărcile Skoda cu 14%, Volkswagen cu 11%, după care urmează Ford cu 10% și Renault cu 9%. Dinamica flotei de autovehicule în funcție de marcă permite observația că nu au avut loc schimbări structurale semnificative în ultimii ani în privința preferințelor clienților pentru un brand sau altul.

În privința structurii motorizării flotei operate în regim de leasing operațional, motorizarea pe motorină este cea mai reprezentativă, cu o pondere de 39% din parcul auto la sfârșitul anului 2025, în timp ce ponderea motorizării pe benzină a fost de 30%, ambele parcurgând un trend descrescător la nivelul ultimilor ani. De remarcat trendul ascendent în structura flotei al autovehiculelor hibrid și electrice, care împreună au ajuns la o pondere de 31% din totalul autovehiculelor operate de Societate în leasing operațional la sfârșitul anului 2025 față de 6% la sfârșitul anului 2021. În pofida faptului că politicile publice ale statului român în ceea ce privește susținerea procesului de electrificare a parcului auto nu pot fi considerate stimulative (absența subvențiilor, program tip Rabla, regim impozitare), trendul de adopție al autovehiculelor electrice și hibrid este de așteptat să continue. Acest proces ar putea să fie chiar accelerat în condițiile unui preț al petrolului situat mai mult timp pe un palier ridicat, ca efect al conflictului din Orientul Mijlociu.

Tabelele următoare prezintă structura flotei în funcție de motorizarea autovehiculelor, la 31 decembrie 2025, 2024, 2023, 2022 și 2021:

	Structură flotă leasing operațional în funcție de motorizare				
	la 31 decembrie				
	2025	2024	2023	2022	2021
Motorină	39%	35%	41%	48%	60%
Benzină	30%	41%	43%	40%	34%
Hibrid	26%	20%	13%	10%	4%
Electrică	5%	4%	3%	2%	2%
Total flotă leasing operațional (referință)	14.771	13.600	12.034	10.914	7.233

Sursa: Date management

Și în cazul flotei rent-a-car se remarcă, de asemenea, un avans al ponderii automobilelor hibrid și electrice la 35% în totalul parcului auto la 31 decembrie 2025, față de un nivel de 5%, exclusiv hibrid, la 31 decembrie 2021. În schimb, în mod simetric, ponderea motorizărilor pe motorină și benzină a ajuns la 65% din total flotă rent-a-car la 31 decembrie 2025, în scădere de la 95% în decembrie 2021.

	Structură flotă rent-a-car în funcție de motorizare				
	la 31 decembrie				
	2025	2024	2023	2022	2021
Motorină	31%	41%	36%	38%	49%
Benzină	34%	39%	44%	48%	46%
Hibrid	28%	15%	16%	13%	5%
Electrică	7%	5%	4%	1%	0%
Total flotă rent-a-car (referință)	2.858	2.915	2.714	2.766	2.439

Sursa: Date management

Odată cu trecerea timpului și maturizarea afacerii, Societatea s-a orientat către completarea gamei de produse cu servicii premium de închiriere rent-a-car, context în care și-a extins sistematic flota de autoturisme din categoria mărci premium (luxury) de la un număr de 701 la 31 decembrie 2021, la 1.578 la 31 decembrie 2025, ceea ce reprezintă circa 9% din flota în operare la nivel cumulat pentru ambele linii de afaceri.

Tabelul următor prezintă structura flotei în funcție de categoria standard și premium, la data de 31 decembrie 2025, 2024, 2023, 2022 și 2021:

	Structură flotă în funcție de categorie standard/ premium				
	la 31 decembrie				
	2025	2024	2023	2022	2021
Categorie standard	16.050	14.934	13.190	12.361	8.971

Branduri Premium (Luxury)	1.578	1.581	1.558	1.319	701
Total flotă	17.628	16.515	14.748	13.680	9.672

Sursa: Date management

Flota de autovehicule comerciale (autoutilitare) a crescut sistematic în ultimii ani, aceasta reprezentând ponderi apropiate de circa 15% din întreaga flotă în operare la 31 decembrie 2025, dar și în anii anteriori. Creșterea numărului de autoutilitare din flotă a fost de 5,5% în 2025, față de 19,4% în 2024 și 4,83% în 2023. Această dinamică reflectă politica Societății de a deservi o cerere tot mai consistentă din partea companiilor care sunt interesate să externalizeze parcul auto utilizat în mod direct în activități specifice prestării obiectului lor de activitate (retail, construcții, curierat, activități de distribuție proprie a unor companii din industria alimentară, etc.).

Tabelul următor prezintă structura flotei în funcție de tip autovehicul la data 31 decembrie 2025, 2024, 2023, 2022 și 2021.

	Evoluția flotei în funcție de tip autovehicul la 31 decembrie				
	2025	2024	2023	2022	2021
Flotă pasageri (autoturisme)	14.921	13.950	12.599	11.630	7.944
Flotă comercială (autoutilitare)	2.707	2.565	2.149	2.050	1.728
Total flotă	17.628	16.515	14.748	13.680	9.672

Sursa: Date management

În funcție de capacitatea cilindrică a motorului, la 31 decembrie 2025, ponderea cea mai importantă este deținută de autovehiculele sub 1.200 cmc, cu 33,4% din parcul auto. Urmează grupa 1.400 – 1.600 cmc cu 25,7%, respectiv segmentul 1.600 – 2.000 cmc cu 25,2%. Autovehiculele peste 2.000 cmc reprezintă 13,2%, iar cele între 1.200 și 1.400 cmc doar 2,5% din total.

Activitatea de leasing operațional

Leasingul operațional în cazul autovehiculelor presupune transferarea dreptului de utilizare a unui autovehicul/ flote, în condițiile achitării unei rate lunare fixe de leasing operațional care acoperă cheltuielile de finanțare și de depreciere, precum și cheltuieli administrative și cele asociate prestării unei game de servicii suplimentare (asigurări, taxe și impozite, mentenanță, reparații, etc.), în condițiile în care toate riscurile aferente utilizării respectivului autovehicul/ flote de autovehicule rămân în sarcina firmei de leasing operațional. Utilizarea autovehiculelor în cadrul unui contract de leasing operațional „full service” nu mai presupune din partea clientului achitarea unui alt cost suplimentar în afara ratei de leasing și a cheltuielilor cu combustibilul.

Transferul dreptului de a utiliza autovehiculele care fac obiectul leasingului operațional de la Societate către clienți se realizează prin încheierea unui contract de închiriere, practica Societății fiind de a încheia aceste contracte pe perioade cuprinse între 12 și 57 de luni. Durata medie de închiriere la data de referință 31 decembrie 2025 era de 51 luni, în tendință de creștere ușoară la nivelul ultimilor ani (față de 48 la 31 decembrie 2023). Această creștere a perioadei medii contractuale se încadrează în tendințele observate la nivel global în ultimii ani, când duratele contractelor de leasing au crescut în condițiile incidenței pandemiei COVID-19, ce a favorizat avansul foarte rapid al prețurilor autoturismelor. Prețurile pe piața primară a autovehiculelor au crescut substanțial post-pandemie, astfel încât din 2020 până în prezent costurile medii de achiziție a autovehiculelor au avansat și cu mai mult de 50% (în funcție de clasă), în condițiile în care costurile asociate achiziției autovehiculului reprezintă principala componentă a ratei de leasing³.

Această realitate a determinat multe dintre companii (clienți și potențiali clienți ai Societății) fie să mai amâne achiziția produsului de leasing operațional ca atare, fie să prelungească contractele de leasing în derulare în limita termenului legal de 57 luni în condițiile în care rata de leasing pentru contractele reînnoite poate să crească cu până la 50% față de contractul anterior. În condițiile unui mediu cu o dinamică încetinită a economiei și cu inflație ridicată, unii clienți au preferat să achiziționeze autovehiculele la sfârșitul perioadei

³ <https://www.iato.com/resources/news-and-insights/rising-car-prices-a-deep-dive-into-the-european-car-market>
<https://institut-mobilites-en-transition.org/wp-content/uploads/2025/06/What-has-really-driven-the-rise-of-vehicle-prices-between-2020-and-2024.pdf>

de leasing operațional sau să caute alte soluții de amânare a unei decizii de operare a unei flote noi. Există însă și destule situații în care din rațiuni de profitabilitate țintă a contractului cu un client, Societatea a preferat să nu mai reînnoiască o parte din contractele de leasing dacă a considerat că nu sunt atinse anumite obiective minime de profitabilitate.

De asemenea, este notabil faptul că o soluție pragmatică pusă de Societate la dispoziția clienților săi a constat în inițierea unor noi contracte de leasing operațional cu autovehicule cu un grad de amortizare redus (corespunzător unei vechimi de regulă relativ apropiate de o vechime de un an de zile) care sunt în portofoliul său în urma rezilierii/reducerii volumelor unor contracte sau provin din activitatea de rent-a-car și nu este optim încă să fie valorificate pe piața second-hand. În acest sens, spre exemplu, Societatea pune la dispoziție programul SmartLease care presupune contractarea de către clienți a unor autovehicule cu o vechime de maxim trei ani, cu avans zero și servicii complete incluse.

Produsul de leasing operațional presupune trei valențe principale, care se manifestă independent de evoluția economiei și de poziționarea în cadrul unui ciclu economic și reprezintă în fapt catalizatorii accesării acestui produs de externalizare de către o companie care are nevoie de o flotă auto, fie aceasta IMM sau companie mare.

Prima valență a acestui produs se referă la simplificarea activității operaționale, companiile care accesează leasingul operațional pentru înlocuirea în proporție semnificativă a flotei proprii, lucrând cu un singur furnizor de servicii, în loc de o multitudine de furnizori, de ordinul zecilor, ceea ce este mai ales cazul companiilor mari cu operațiuni la nivel național.

A doua valență se referă la o reducere de costuri pentru cele mai multe dintre companii, deoarece operatorul de leasing operațional negociază prețuri sensibil mai scăzute ale produselor și serviciilor achiziționate (piese de schimb, reparații, asigurări, etc.). Fiind în primul rând un operator de volum, dar capitalizând și un know-how al pieței de profil, societatea de leasing operațional are posibilitatea să selecteze competitiv furnizorii săi prin comparație cu un client obișnuit nespecializat în acest domeniu. De asemenea, chiar costurile de finanțare sunt sensibil mai mici pentru un operator important de leasing operațional, comparativ cu un IMM.

A treia valență se referă la predictibilitatea deplină a costurilor cu operarea flotei auto pentru persoanele juridice care accesează acest produs, având în vedere că pentru companiile respective contractarea leasingului operațional este echivalent cu plata unei rate lunare fixe pe întreaga durată a contractului de leasing operațional. Acest fapt se poate constitui în beneficii majore pentru clienți, așa cum s-a putut observa mai ales de-a lungul perioadelor cu inflație situată pe un palier ridicat (cazul anului 2022 în special când s-a înregistrat un nivel istoric al inflației ca urmare a efectelor intervențiilor băncilor centrale și guvernelor pentru a stabili economiile în condițiile crizei COVID-19).

Produsul de leasing operațional al Societății se adresează companiilor interesate de eficientizarea costurilor aferente parcului auto prin externalizarea totală sau parțială a acestuia. Societatea și-a definit clientela țintă ca fiind constituită din companii din categoria firmelor mici și mijlocii (IMM) care urmăresc în general externalizarea unei flote de până la 100 de autovehicule de pasageri sau comerciale. De menționat că pe piața de leasing operațional principalii operatori din rândul multinaționalelor au vizat după criza financiară din 2008 preponderent companii mari (cu flote de până la 3.000 de autovehicule), acest segment de piață fiind unul foarte competitiv și cu marje de profit scăzute. Tocmai de aceea, această tipologie de clienți nu s-a constituit într-un focus pentru Societate.

Totuși, o evoluție foarte importantă în ultimii ani se referă la înrolarea graduală în rândul clienților Societății a unora dintre cele mai importante companii din România (precum Bergenbier sau Agricola International). În anul 2025, Societatea și-a consolidat poziția pe segmentele de curierat, logistică și e-grocery prin noi parteneriate strategice și soluții personalizate. Societatea a început colaborarea cu FAN Courier, pentru care a livrat primele 20 de autovehicule Ford Transit carosate în leasing operațional, într-o configurație adaptată nevoilor sale specifice. Tot în zona de curierat, Societatea a oferit suport pentru extinderea rapidă a flotei Cargus, pentru care a livrat 40 de autoutilitare. În același timp, Societatea a menținut focusul pe electromobilitate și a furnizat 20 de vehicule electrice Maxus ED3 pentru flota Sezamo.ro, unul dintre principalii jucători din zona de e-grocery.

Încă de la intrarea pe piața de leasing operațional, Societatea a avut drept țintă principală segmentul IMM-urilor care i-a permis să implementeze o politică de prețuri care să includă marje mai ridicate comparativ cu serviciile prestate pe segmentul marilor companii, fapt care s-a reflectat în nivelul și dinamica indicatorilor de profitabilitate aferent ultimilor ani. Principalele beneficii urmărite de clienții serviciilor de leasing operațional sunt optimizarea cheltuielilor lor operaționale cu parcul auto și predictibilitatea acestora, toate costurile fiind incluse în rata lunară fixă (TCO – *Total Cost of Ownership*).

Detalierea elementelor de cheltuieli componente ale TCO în cazul leasingului operațional se regăsește mai jos:

(a) *Cheltuielile de finanțare și deprecierea aferentă autovehiculelor achiziționate*

Autovehiculele destinate leasingului operațional sunt achiziționate în acord cu preferințele clientului, iar în rata lunară sunt incluse toate costurile aferente achiziției (costurile de finanțare, deprecierea autovehiculului, dobânda, comisionul de acordare a leasing-ului și taxele administrative)

(b) *Gestiunea asigurărilor și a daunelor*

Politele de asigurare RCA și CASCO sunt emise și reînnoite pe toată perioada contractului de către firma de leasing operațional. În caz de daună, clientul beneficiază de asistență 24/7 pentru deschiderea și administrarea dosarului de daună, programarea mașinii în service și efectuarea reparațiilor

(c) *Taxe și impozite*

În rata lunară sunt incluse: rovinieta, inspecția tehnică periodică, impozitul anual, taxa de poluare, taxele de înmatriculare și de radiere.

(d) *Mentenanță și reparații*

Toate reviziile și controalele preventive periodice sunt efectuate, conform specificațiilor tehnice aplicabile fiecărui autovehicul, într-o rețea de service-uri autorizate agreeate și monitorizate de Societate conform unei politici adecvat articulate de mentenanță și reparații, ce a fost rafinată de-a lungul timpului.

(e) *Anvelope*

Anvelopele autovehiculelor sunt schimbate în funcție de numărul de kilometri și uzura admisă de producător. Serviciile de montaj și depozitare a anvelopelor sunt de asemenea incluse.

(f) *Serviciul autovehicul de înlocuire (replacement) și asistență rutieră*

Pe perioada imobilizării autovehiculului în service se poate asigura o mașină de înlocuire. Toate autoturismele beneficiază de asistență rutieră națională și internațională.

(g) *Servicii door-to-door*

Serviciul presupune transportul autovehiculului de către o persoană autorizată de la client la service pentru operațiuni precum: ITP, schimbarea anvelopelor, efectuarea reparațiilor în caz de daună.

(h) *Alte cheltuieli administrative*

Acestea se referă la personalul specific, sistemele informatice și cheltuielile de regie ce sunt de asemenea incluse în rata lunară.

(i) *Monitorizare și telematică*

Societatea monitorizează numărul de kilometri și gradul de uzură a autovehiculului pentru a asigura funcționalitatea în parametrii optimi, pe toată perioada contractului. Societatea poate de asemenea folosi sisteme de monitorizare prin GPS.

În medie, la nivelul portofoliilor de contracte de leasing operațional ale Societății, aproximativ două treimi din rata de leasing operațional este reprezentată de principalele componente pe care le presupune achiziția unui autovehicul, respectiv cheltuielile de finanțare și depreciere, iar restul este reprezentat de contribuția serviciilor.

Practic, Societatea realizează o integrare pe verticală a serviciilor de bază cu cele adiționale oferite clienților

(precum cele enumerate mai sus), în sensul că respectivele servicii sunt prestate fie direct prin intermediul structurii sale de rețea de distribuție și a angajaților săi, fie indirect, prin intermediul unor companii din grupul Autonom International S.R.L. (**Grupul**). Acest fapt reprezintă o componentă distinctivă importantă a modelului său de afaceri de natură să îi securizeze o marjă operațională sensibil mai ridicată comparativ cu media pieței.

Obiectivul Societății este ca minimum 90% din contractele de leasing operațional să includă diferite componente de servicii de mobilitate. Politica Societății este de a încheia contracte cu componentă cât mai ridicată a serviciilor și la marje mai ridicate raportat la media pieței, dar care maximizează flexibilitatea și calitatea serviciilor de care se bucură clienții și minimizează implicit costurile adiționale și riscurile la care aceștia se expun în ceea ce privește exploatarea autovehiculelor de-a lungul duratei contractuale.

De altfel, în acest context, costurile eventual mai mari pentru clienți în ceea ce privește accesarea de la Societate a serviciului de leasing operațional comparativ cu media cotațiilor serviciilor prestate de concurenții din rândul operatorilor activi pe piețele globale reprezintă o măsură efectivă a marjelor mai mari practicate de Societate care sunt „compensate” de clienți printr-o flexibilitate contractuală mai mare de care se bucură aceștia. Valoarea adăugată a serviciilor incluse în rata de leasing, flexibilitatea în privința schimbării unor prevederi contractuale și nivelul mai ridicat al marjei efective de câștig pentru Societate, în compensație pentru calitatea produsului de leasing operațional, reprezintă elemente esențiale ale modelului de afaceri al Societății, ce se constituie într-un avantaj competitiv durabil în competiția din piața de profil.

Societatea și-a majorat flota de autovehicule operată în leasing operațional de la un an la altul, respectiv cu 8,6% în 2025, 13% în 2024 și 10,3% în 2023. Înregistrarea unor astfel de rate de creștere demonstrează capacitatea Societății de a valorifica oportunitățile din piață inclusiv în contextul mai dificil al unor condiții economice într-un parcurs de deteriorare, așa cum a fost cazul anului 2025.

Un aspect notabil este legat de avansul peste 50% al flotei de leasing operațional înregistrat în 2022, această dinamică fiind explicată prin adăugarea flotei de circa 2.800 de autovehicule ale Premium Leasing care a fuzionat cu Societatea la 1 mai 2022. Numărul de autovehicule intrate în flotă drept contribuție a Premium Leasing reprezenta 35% din flota de leasing operațional a Societății la 31 decembrie 2021, ca atare impactul asupra afacerilor Societății a fost unul substanțial.

Tabelul următor prezintă dinamica flotei aferentă activității de leasing operațional în totalul flotei deținute de Societate, numărul de clienți persoane juridice, precum și valoarea contractelor, intrările și ieșirile de autovehicule la 31 decembrie 2025, 2024, 2023, 2022 și 2021:

	Evoluție flotă și clienți leasing operațional la 31 decembrie				
	2025	2024	2023	2022	2021
Număr clienți persoane juridice leasing operațional	2.612	2.466	2.907	2.087	1.641
Număr autovehicule flotă leasing operațional	14.771	13.600	12.034	10.914	7.233
<i>Dinamică anuală număr autovehicule</i>	<i>8,61%</i>	<i>13,01%</i>	<i>10,26%</i>	<i>50,89%</i>	<i>7,67%</i>
Intrări autovehicule noi în flota leasing operațional	3.267	4.125	3.437	5.596	1.945
Ieșiri autovehicule rulate din flota leasing operațional	2.096	2.559	2.317	1.915	1.430

Sursa: Date management

În ultimii ani, Societatea a traversat un context economic dificil, marcat inițial de pandemia COVID-19 (perioada 2020-2021), urmată de perioada 2022-2023 caracterizată prin inflație ridicată. În acest timp, Societatea și-a conservat sănătatea financiară, iar ascensiunea afacerii a continuat într-o dinamică comparabilă sau superioară pieței, astfel încât Societatea și-a consolidat cota de piață de-a lungul ultimilor ani. O astfel de evoluție este elocventă pentru robustețea modelului de afaceri, reziliența sa ridicată și capacitatea Societății de a traversa șocuri de intensitate ridicată în economie, dovedind astfel capacitatea echipei Emitentului de a se adapta la provocări majore concrete din piață.

Astfel, în cursul pandemiei COVID-19, Societatea a oferit sprijin pentru aproximativ un sfert dintre clienții

săi, în diverse forme, în special în perioada de incertitudine maximă în derularea acesteia, adică între lunile aprilie și iunie 2020. Aceste inițiative au constat în prelungirea termenelor de plată, reeșalonări ale ratelor, dar și în optimizări de costuri obținute din ajustarea contractelor și din posibilitatea de a reduce dimensiunea flotelor aflate în operare la necesitățile clienților de la momentul respectiv.

În acest sens, este important de menționat că politica Societății este de a implementa un model standard de relații contractuale sensibil mai flexibile cu clienții, comparativ cu cele ale concurenței, însoțit fiind posibilă încetarea înainte de maturitate a unui contract de leasing operațional în condițiile unor prețuri sensibil mai reduse față de cele practicate de companiile multinaționale din această industrie.

Un veritabil test de stres s-a derulat în anii 2022 și mai ales 2023, Societatea fiind pusă în postură de a se confrunța cu o creștere semnificativă a cheltuielilor de finanțare, dar mai ales a unor categorii de cheltuieli operaționale, precum cele cu exploatarea flotei (reparații, piese de schimb, asigurări, etc.) și cu salariile, fără a avea posibilitatea de a le transfera decât parțial către clienți în condițiile în care rata de leasing operațional este fixă de-a lungul perioadei contractuale. Acest fapt a reprezentat un element de atractivitate foarte important al produsului de leasing operațional, cu atât mai mult conștientizat de clienți în condițiile perioadei cu inflație mai ridicată din anii 2022 și 2023. Clienții respectivi, care și-au externalizat flotele auto în proporții semnificative către Societate, au beneficiat pentru o perioadă semnificativă de timp de conservarea în termeni nominali a uneia dintre principalele lor cheltuieli operaționale și anume cele aferente exploatării flotei auto.

Perioada curentă, respectiv a anilor 2025-2026, ridică provocări similare pentru Societate, prin prisma nivelului ridicat al inflației care se reflectă într-un ritm mai ridicat de creștere al cheltuielilor operaționale raportat la cel al veniturilor operaționale, în condițiile în care rata de leasing operațional pentru un client poate fi actualizată doar la reînnoirea contractului de leasing operațional. Trebuie menționat însă că, date fiind politicile specifice rafinate de-a lungul anilor de Societate cu privire la categoriile importante de cheltuieli ce privesc operarea flotei (precum cu piesele de schimb, reparațiile, asigurările), precum și un efect pozitiv din deprecierea monedei naționale față de EUR, profitul operațional la nivelul anului 2025 s-a îmbunătățit față de anul anterior în pofida unui efect de creștere al cheltuielilor operaționale (în special al celor cu reparațiile flotei).

Un aspect notabil se referă la faptul că perioada dificilă 2020-2023 a consolidat fundamentele relației dintre Societate și baza sa de clienți de bază. Astfel, flexibilitatea adaptării contractelor de leasing operațional la provocările cu care clienții s-au confruntat, precum și calitatea serviciilor sale extinse au făcut ca indicatorul Net Promoter Score (NPS) să atingă pragul de 90, față de un nivel apropiat de 80 atins anterior acestei perioade, unul oricum ridicat în standardele internaționale ale industriei.

Pe de altă parte însă, în pofida unei anumite presiuni inflaționiste în ceea ce privește dinamica costurilor, este notabil faptul că, pe măsură ce Societatea își reînnoiește contractele cu clienții existenți și adăunează noi clienți, ratele de leasing operațional sunt actualizate la condițiile pieței, și din acest motiv, teoretic, pentru o perioadă limitată de timp, s-ar putea favoriza un efect întârziat de stimulare a veniturilor operaționale care să avanseze într-un ritm mai alert decât cheltuielile operaționale.

În privința ratei de reînnoire a contractelor de leasing operațional la nivelul anului 2025, aceasta a fost de peste 50%, în acord cu nivelul avut în vedere în construcția bugetului de venituri și cheltuieli. Societatea a rafinat în decursul ultimilor ani un sistem de management al contractelor de leasing operațional care urmărește parametrii bine definiți de profitabilitate la nivel de autovehicul. Acest lucru îi permite Societății să fundamenteze decizii pragmatice în privința oportunității reînnoirii contractelor cu unii dintre clienți. Astfel, rata de reînnoire este atât măsura deciziei clienților de a reînnoi contractul ajuns la final și de a asuma o rată fixă de leasing sensibil mai mare raportat la nivelul ratei pentru contractul semnat în 2021-2023, cât și a deciziei Societății de a nu mai reînnoi contractele cu unii clienți din rațiuni de obiective de profitabilitate. Potrivit managementului, în 2025, Societatea a luat decizii de a nu reînnoi contractele de leasing cu unii clienți, într-o măsură mai semnificativă, comparativ cu anii trecuți. Pe de altă parte, din motive diverse, unii clienți au decis să nu mai utilizeze o flotă auto sau să o diminueze drastic și astfel o reînnoire a contractului de leasing operațional nu a mai reprezentat un subiect de analizat.

În contextul celor menționate în paragraful de mai sus, modelul de afaceri al Societății pentru serviciile de leasing operațional constă în abordarea acelor segmente de piață care permit marje de profitabilitate sensibil

mai ridicate decât cele efectiv obținute de concurenții din rândul companiilor de leasing globale active în România, acest lucru constituindu-se de facto într-un avantaj competitiv durabil ce este consolidat sistematic de companie în cadrul competiției pe această piață.

La nivelul anului 2025, managementul Societății apreciază că nivelul ratei de leasing operațional pentru contractele reînnoite a crescut în general cu maximum 50%, raportat la valorile contractelor precedente care au ajuns la maturitate. Amplitudinea acestei creșteri este însă foarte sensibilă la parametrii noului contract de leasing (prețurile autovehiculelor care fac obiectul noului contract, serviciile adiționale contractate față de precedentul contract, etc.). Principalii catalizatori ai creșterii ratelor de leasing operațional sunt: i) creșterea prețurilor autovehiculelor pe piața primară (avans mediu cu peste 50% la sfârșitul anului 2025 față de 2020, anul debutului pandemiei COVID-19), ii) creșterea prețurilor asigurărilor (cotațiile asigurărilor RCA mai mult decât s-au dublat față de 2020), iii) creșterea substanțială a costurilor de finanțare începând cu anul 2022, iv) avansul semnificativ al cheltuielilor operaționale ale operatorului de leasing operațional (costurile pieselor de schimb, reparațiilor, reviziilor autovehiculelor, cheltuielilor cu salariile, etc.).

Societatea a implementat o metodologie complexă de pricing al ratei de leasing operațional la semnarea unui nou contract. Din această perspectivă, nu numai că rata de leasing reflectă implicit, în prețuri de piață, elemente specifice de cheltuieli operaționale, ci mai mult decât atât, rata înglobează creșteri pe anumite categorii de cheltuieli precum cele cu asigurări, reparații care să acopere orientativ întreaga durată contractuală, care depășește, în medie, patru ani de zile.

Dinamica numărului de clienți, a flotei și a veniturilor din această activitate, confirmă dezvoltarea sănătoasă a bazei de clienți și confirmă practic forța modelului de afaceri al Societății care constă în concentrarea pe flotele mici și mijlocii. Societatea are la dispoziție resursele necesare pentru a furniza serviciile sale în toată țara prin intermediul rețelei naționale de agenții, care și-a confirmat valențele de catalizator și diferențiator important al afacerii. Rețeaua de vânzări are funcția de principal vector de vânzări, dar reprezintă și interfața prin intermediul căreia este prestată gama complexă de servicii asociată activităților de închiriere pe termen lung.

De remarcat că flota medie/client a continuat să varieze între 5 și 6 autovehicule, ca efect al majorării numărului de clienți pe toate palierele, ceea ce indică orientarea structurală a Societății în mod preponderent către companii din categoria IMM. Această nișă are asociate marje de profitabilitate sensibil peste cele practicate la nivelul flotelor mari, și în plus este consistentă cu politica de management a riscului avută în vedere încă de la înființare și care a vizat o limită maximă de expunere pe client de 5% din cifra de afaceri.

Cu toate acestea, zona de clienți cu flote semnificative s-a dezvoltat substanțial în ultimii ani. O flotă mare este considerată a avea cel puțin 25 de autovehicule, această categorie de clienți înscriindu-se, de asemenea, pe un trend ascendent în ultimii ani, fiind consemnat un avans al numărului de clienți de la 52 la 31 decembrie 2019, la 103 la 31 decembrie 2025. În această categorie se încadrează clienți precum Fan Courier, Cargus, Sezamo.ro care pe termen mediu și lung au potențialul să devină clienți strategici. În acest context, merită menționat că Societatea încadrează în categoria clienților strategici, persoanele juridice cu peste 100 autovehicule externalizate (precum Agricola International, Bergenbier). În pofida adăugării unor clienți cu flote mari în ultimii ani, acest fapt nu a modificat semnificativ concentrarea flotei de leasing operațional care pivotează preponderent pe companiile mici și mijlocii.

De asemenea, merită comentat un indicator important în industria de leasing operațional care se referă la procentul din flotele clienților ce este externalizat, referința fiind numărul total de autovehicule din flotele clienților (*Share of Wallet*). Valoarea acestui indicator la 31 decembrie 2025 în cazul Societății se menține stabil în jur de pragul 40%, calculul fiind realizat la nivelul întregii baze de clienți, care de altfel se află permanent în expansiune printr-o adăugare de clienți noi cu o flotă superioară numeric celei deținute de clienții pentru care contractele de leasing nu mai sunt reînnoite. Cu alte cuvinte, considerând o bază stabilă de clienți de-a lungul mai multor cicluri de finanțare, valoarea acestui indicator este sensibil mai mare de 40%, semnalând o creștere a numărului de autovehicule externalizate și deci a ponderii din parcul propriu auto care a fost externalizat prin accesarea serviciului de leasing operațional de la Societate.

Acest fapt indică potențialul Societății de a crește substanțial pe termen mediu volumele de afaceri exclusiv prin mobilizarea clienților de la data de referință a calculului, fără a adăuga decât noi cumpărători ai serviciilor sale.



Activitatea de închiriere pe termen scurt (rent-a-car)

Serviciul de închiriere pe termen scurt (*rent-a-car*) constă în închirierea de autovehicule către clienții persoane fizice și persoane juridice pe durate de timp între o zi și 12 luni, în schimbul plății unui tarif fix de închiriere. Serviciile de închiriere pe termen scurt ale Societății acoperă întregul teritoriu al României și se bazează pe cele 53 de agenții, poziționate în toate aeroporturile internaționale ale țării și în zonele aglomerate din 38 de orașe din România. În ceea ce privește durata medie de închiriere, aceasta a fost în 2025 de 10 zile.

Un element structural foarte important se referă la faptul că 85% din veniturile liniei de afaceri închirieri pe termen scurt sunt reprezentate de servicii prestate către persoanele juridice, care în măsură semnificativă sunt servicii de înlocuire a autovehiculelor către companiile de asigurări și clienții acestora, producători auto, alte firme de leasing operațional.

Astfel, serviciul de înlocuire a autovehiculelor se constituie într-un veritabil catalizator de creștere sustenabilă pe termen lung. La nivelul anului 2025, circa 20% din veniturile aferente activității de rent-a-car au fost reprezentate de servicii de înlocuire de autovehicule, în principal prestate pentru clienți mari (firme de asigurări, producători auto, firme de leasing operațional, etc.). O astfel de structură a veniturilor aferente activității de rent-a-car în cazul Societății este diferită de structura pieței locale sau de cea a piețelor mature, companiile multinaționale active pe multe piețe la nivel global, inclusiv în România, fiind în mod tradițional orientate către prestarea de servicii către persoanele fizice (segmentul de retail) și pentru turismul de afaceri.

De altfel, managementul consideră calibrarea adecvată a serviciilor către persoanele juridice ca fiind motivul pentru care în ultimii ani gradul de închiriere înregistrat de Societate a fost sistematic peste cel consemnat în cazul companiilor multinaționale active în sectorul rent-a-car la nivel european (Avis Budget, Europcar etc.). Astfel, dependența mult mai redusă de turism și traficul aerian a explicat reziliența mai ridicată a închirierilor pe termen scurt ale Societății prin comparație cu competitorii săi în perioada pandemiei COVID-19.

Această dependență redusă de clienții de retail, conectați primordial la dinamica sectorului de turism și la evoluția traficului aerian (inclusiv a celui de afaceri) reprezintă astfel o caracteristică importantă a liniei de afaceri de închirieri pe termen scurt a Societății. Pe de altă parte, asemenea competitorilor săi principali, Societatea este prezentă pe toate aeroporturile cu trafic internațional din România, fapt ce potențează dinamica liniei de afaceri rent-a-car în perioadele favorabile pentru astfel de segmente de piață. Astfel, dincolo de focusul strategic către clienții persoane juridice, Societatea este în același timp structural conectată la segmentul de piață „incoming tourism” aflat în expansiune în cadrul sectorului de turism.

Noutatea în ceea ce privește strategia Societății pe linia de afaceri închirieri pe termen scurt se referă la un focus mult mai accentuat începând cu anul 2026 pe zona de clientelă de retail care este de așteptat să devină un catalizator important al activității pe această linie operațională.

Principalele servicii oferite companiilor în cadrul liniei de business închirieri pe termen scurt sunt:

- (a) business travel (închirieri pentru deplasări din aeroporturi/gări, mașini specializate, delegații);
- (b) înlocuire autovehicul (primire autovehicul la schimb în caz de indisponibilitate a autovehiculului propriu din cauza unei daune sau defecțiuni), tarificate la un preț/ zi sau sub formă de abonamente preplătite;
- (c) închirieri sezoniere (companiile din industriile cu sezonalitate au realizat tot mai mult în ultimii ani că este mai eficient să își dimensioneze parcul auto în funcție de volumul de activitate);
- (d) închirieri temporare pentru proiecte specifice, de obicei pe o perioadă de câteva luni (proiecte de construcții, mentenanță, merchandising, vânzări, consultanță, fonduri europene);
- (e) închirieri pre-delivery (o mașină sau o flotă până la livrarea mașinilor comandate);

(f) închirieri cu șofer/ transferuri (în parteneriat cu VMS, deținută de Autonom International S.R.L.).

Flota de închiriere pe termen scurt a crescut susținut încă de la înființare, ritmul menținându-se alert până în 2019, a stagnat în 2020 și a reluat creșterea în 2021, în condițiile în care sectorul a fost drastic afectat de restricțiile de mobilitate, acestea afectând traficul de turism și cel din aeroporturi, foarte conectat cu închirierile rent-a-car la nivelul pieței.

Astfel, numărul de autovehicule din flota de rent-a-car la 31 decembrie 2025 consemnează o ajustare cu 2% față de 31 decembrie 2024, după ce în anul anterior a avansat cu 7,4%.

Tabelul următor prezintă numărul clienților persoane juridice aferent activității de rent-a-car, dinamica flotei deținute de Societate, precum și intrările și ieșirile de autovehicule aferente acestei activități la data de 31 decembrie 2025, 2024, 2023, 2022 și 2021:

	Evoluție flotă și clienți rent-a-car				
	la 31 decembrie				
	2025	2024	2023	2022	2021
Număr clienți persoane juridice rent-a-car	3.612	3.454	3.486	3.112	3.075
Număr autovehicule flotă rent-a-car	2.858	2.915	2.714	2.766	2.439
<i>Dinamică anuală număr autovehicule</i>	<i>-1,96%</i>	<i>7,41%</i>	<i>-1,88%</i>	<i>13,41%</i>	<i>25,85%</i>
Intrări autovehicule noi în flota rent-a-car	1.307	614	644	733	831
Ieșiri autovehicule rulate din flota rent-a-car	1.366	413	696	406	330

Sursa: Date management

Pentru segmentul aferent persoanelor juridice, Societatea acordă o atenție specială serviciilor de înlocuire, o categorie importantă fiind cele în conexiune cu piața asigurărilor, nișă pentru care a dezvoltat o divizie specială în cadrul Societății începând cu 2019. Focusul strategic al Societății către serviciul de înlocuire s-a conturat în urmă cu câțiva ani, în condițiile ratelor ridicate de creștere previzionate pentru acest segment, inclusiv generate de schimbarea legislației RCA, în sensul reglementării obligației de a oferi un autovehicul de înlocuire în cazul unui accident rutier pe perioada imobilizării în service a autovehiculului asiguratului.

În afară de serviciile de înlocuire contractate în principal cu firmele de asigurări, o altă explicație importantă pentru ponderea ridicată a serviciilor corporate în cadrul liniei de afaceri reprezentate de închirierile pe termen scurt, de circa 85%, se referă la atenția acordată serviciilor de înlocuire contractate de alți clienți majori ce sunt „mari consumatori” de autovehicule de înlocuire. Astfel, o parte semnificativă din cifra de afaceri aferentă activității de rent-a-car reprezintă contribuția firmelor de leasing operațional și a altor firme care contractează servicii de închiriere pe termen scurt de la Societate pentru a le împacheta în cadrul produsului lor de leasing/management de flote, acestea fiind asociate serviciilor de înlocuire pentru flotele proprii operate. Un aspect notabil referitor la evoluția acestei linii de afaceri în 2025 se referă la creșterea colaborării cu companiile de asigurări, volumul de afaceri avansând cu circa 50% pentru această categorie de clienți. Această evoluție se explică parțial printr-o creștere a fluidității plăților în acest sector după disiparea efectelor negative ale falimentelor Euroins și City Insurance.

Activitatea de rent-a-car este una sezonieră, cu niveluri sensibil mai ridicate ale activității în timpul concediilor din perioada verii, precum și în perioada sărbătorilor de iarnă. Un indicator fundamental pentru activitatea de închiriere pe termen scurt constă în gradul de închiriere al flotei de autovehicule.

Obiectivul Societății este să țintească un nivel anual al ratei de închiriere a flotei de rent-a-car de peste 85%, nivel foarte ridicat în cadrul industriei la nivel global. O creștere a gradului de închiriere se reflectă implicit într-un impact direct asupra profitabilității. Potrivit managementului Societății, la un nivel al gradului de închiriere de 70%, linia de afaceri de închirieri pe termen scurt este profitabilă, iar o rată de închiriere de 85% este considerată o performanță excepțională în industrie.

În cazul Societății, valoarea acestui indicator a fost de 86% la nivelul anului 2025, nivel comparabil cu cel efectiv realizat în anii anteriori. Acest fapt demonstrează atât faptul că Societatea și-a optimizat dimensiunea

flotei rent-a-car de-a lungul timpului, dar în același timp reprezintă și o măsură a unei calibrări pragmatice a modelului de afaceri la oportunitățile pieței, în mod specific la servicii orientate către segmentul corporate.

Tabelul următor prezintă dinamica medie anuală a gradului de închiriere a flotei aferentă activității de rent-a-car pentru perioadele încheiate la 31 decembrie 2025, 2024, 2023, 2022 și 2021:

	Dinamica anuală a gradului de închiriere a flotei rent-a-car				
	31 decembrie				
	2025	2024	2023	2022	2021
Total grad de închiriere	86,00%	86,00%	86,00%	88,00%	88,00%

Sursa: Date management

Contribuția substanțială a segmentului corporate în cadrul acestei linii de business atenuază variațiile de sezonabilitate și crește gradul de utilizare al autovehiculelor față de piețele mature, unde serviciile sunt preponderent orientate către retail.

Vechimea autovehiculelor folosite de Societate pentru activitatea de rent-a-car este, în mod uzual, între 1 și 36 de luni. Vechimea medie a parcului auto al Societății pentru această activitate era în jur de 1,5 ani de zile la 31 decembrie 2025, comparabil cu anii anteriori.

Un aspect notabil de menționat se referă la politica Societății de a avea constant o flotă de închiriere foarte tânără, fapt de natură să îi aducă avantaje competitive. Astfel, Societatea rămâne un furnizor preferat pentru anumite proiecte și categorii de clienți, în special persoanele juridice. Aceștia preferă autovehicule cât mai noi care oferă confort și un grad ridicat de securitate în exploatare, fiind dispuși să plătească astfel tarife de închiriere mai mari.

Vânzarea autovehiculelor rulate (remarketing)

Activitatea de vânzare a autovehiculelor rulate (*remarketing*) este una strategică pentru Societate, fiind complementară serviciilor de închiriere pe termen scurt și de leasing operațional. Autovehiculele sunt vândute către entități specializate (importatori, dealeri sau alți revânzători) sau către retail prin centre proprii. Modalitatea de vânzare este cu plata pe loc sau printr-o modalitate de finanțare cum ar fi creditul auto sau leasingul financiar auto, oferită de către partenerii Societății.

Pentru o eficiență cât mai ridicată a operațiunii de vânzare a autovehiculelor rulate, Societatea a organizat trei centre proprii prin care vinde autovehicule rulate, vânzarea directă către retail asigurând prețuri de vânzare sensibil mai ridicate față de vânzarea prin intermediari. Societatea dispune de o echipă dedicată de vânzători profesioniști de autovehicule rulate care gestionează această linie de afaceri.

Obiectivul Societății este de a vinde peste 50% din autovehiculele rulate prin intermediul infrastructurii proprii de vânzare și de a diminua progresiv ponderea vânzărilor prin intermediari. În acest scop, Societatea a făcut o investiție importantă într-un centru modern de retail de dimensiuni foarte mari, pe o suprafață de un hectar, cu o infrastructură adecvată și într-o locație foarte bună pentru acest tip de activitate pe Șoseaua de Centură a municipiului București. Acest centru va deveni principalul centru pentru activitățile de remarketing și va crește substanțial capacitatea Societății de a vinde direct către retail, ceea ce este de natură să susțină semnificativ profitabilitatea acestei componente esențiale a activității operaționale.

Tabelul următor prezintă dinamica autovehiculelor vândute în perioada încheiată la 31 decembrie 2025, 2024, 2023, 2022 și 2021.

	Număr autovehicule vândute				
	la 31 decembrie				
	2025	2024	2023	2022	2021
Număr total autovehicule vândute	3.462	2.972	3.013	2.321	1.760

Sursa: Date management

Unul dintre cele mai importante riscuri pe care Societatea și le asumă se referă la riscul valorii reziduale a autovehiculelor pe care le exploatează în cadrul serviciului de leasing operațional și de închiriere pe termen scurt (*rent-a-car*) și pe care le vinde la sfârșitul contractului de leasing operațional, respectiv după peste doi

ani de utilizare în cadrul activității de închiriere pe termen scurt.

Societățile de închirieri de autovehicule pe termen scurt și mediu sunt expuse la potențiale pierderi din operațiunile de vânzare a autovehiculelor atunci când prețurile de vânzare sunt mai mici decât valorile contabile nete neamortizate considerate în contabilitate. Date fiind incertitudinile existente cu privire la evoluția pieței de autovehicule rulate, există riscul ca Societatea să estimeze, la începutul derulării unui contract de leasing, valori reziduale superioare prețurilor de pe piață *second-hand* de la momentul vânzării efective de către Societate a autovehiculelor respective.

În vederea minimizării acestui risc, Societatea are implementată o strategie conservatoare din punctul de vedere al stabilirii valorilor reziduale prin raportare la prețurile de pe piață *second-hand* așteptate la data când vehiculele vor fi vândute. Astfel, Societatea maximizează componenta de amortizare a autovehiculelor în cotațiile produsului său de leasing operațional, ceea ce facilitează valori reziduale mai reduse care pot astfel fi acoperite cu o probabilitate mai ridicată de prețul de vânzare al autovehiculelor rulate pe piața *second-hand*, minimizând astfel riscul obținerii unui preț de vânzare sub valoarea reziduală.

În acest context, Societatea acordă o atenție deosebită activității de remarketing și, astfel vânzarea autovehiculelor sale rulate pe propriul canal de retail are o importanță deosebită în vederea maximizării prețurilor de vânzare și a profitabilității de ansamblu a activității de vânzare a acestei activități complementare cu activitatea de bază de închiriere.

O evoluție dificil de intuit înainte de pandemia COVID-19 s-a referit la creșterea la nivel internațional a nivelului prețurilor autovehiculelor rulate pe piața *second-hand*, fapt care s-a reflectat implicit în diminuarea riscului de vânzare de către Societate a autovehiculelor rulate la prețuri inferioare nivelului valorilor reziduale înregistrate în contabilitate. De fapt, printr-un astfel de context de piață favorabil se explică realizarea începând cu anul 2022 a unor profituri contabile substanțiale de către Societate din vânzarea autovehiculelor rulate în activitățile de închiriere, acestea consolidând semnificativ profilul de profitabilitate operațional al Societății. De remarcat faptul că, datorită efectelor pandemiei COVID-19, în 2020 și 2021, Societatea a achiziționat un număr mai redus de autovehicule, iar în 2026 și 2027 ar urma să facă obiectul activității de remarketing autovehiculele achiziționate începând cu 2022.

Un aspect notabil se referă la faptul că autovehiculele rulate în stare tehnică bună (precum este cazul flotelor scoase din exploatare de Societate) sunt considerate un înlocuitor rezonabil al autovehiculelor noi al căror preț a crescut cu peste 50% după anul 2020, cel al debutului pandemiei COVID-19. De altfel, trendul în industria de mobilitate în ultimii ani constă în faptul că valorile de revânzare pe piața *second-hand* au ajuns să reprezinte gradual procente tot mai semnificative din valoarea de achiziție a autovehiculelor pe piața primară. Totuși s-ar putea considera că trendul foarte favorabil în privința prețului ascendent al autovehiculelor pe piața *second-hand* s-ar putea plafona pe termen mediu în condițiile în care prețurile autovehiculelor noi și-au limitat substanțial creșterea în ultimul an, ceea ce ar putea semnală un nou tip de context de piață.

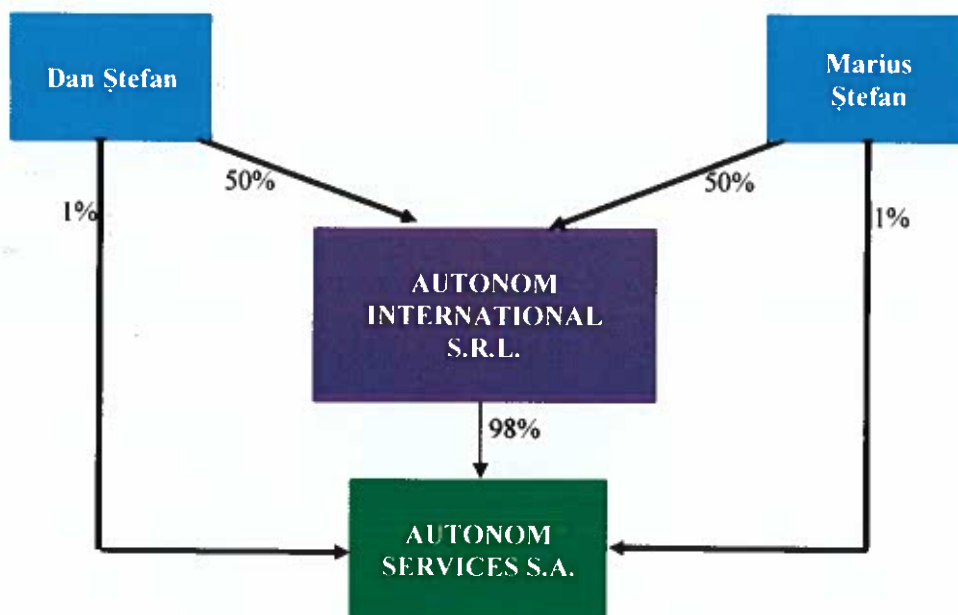
Un avantaj competitiv major pentru Societate în ceea ce privește gestiunea riscului valorii reziduale este reprezentat de faptul că autovehiculele care trebuie să facă obiectul vânzării la sfârșitul contractului de leasing operațional (sau eventual în cazul rezilierii anticipate a acestora), pot să fie direcționate către activitatea de rent-a-car sau ride-hailing (serviciul Blue) în cazul în care prețurile potențiale de valorificare pe piața *second-hand* nu sunt considerate avantajoase de către management (prin raportare la valorile lor reziduale din contabilitate). Complementaritatea între cele două linii de afaceri ale Societății (leasing operațional și rent-a-car) are astfel valențe deosebite în cazul managementului riscului valorii reziduale ale autovehiculelor.

Această complementaritate între liniile de afaceri ale Societății poate genera efecte pozitive mai ales în cazul autovehiculelor electrice care vor ocupa cote tot mai consistente din flotele externalizate de companii, în condițiile în care acestea este de așteptat să-și asume obiective de mediu tot mai ambițioase în următorii ani. Cum există un nivel relativ ridicat de incertitudine în privința valorii automobilelor electrice pe piața *second-hand* în viitor, Societatea, spre deosebire de concurenții săi, are posibilitatea ca respectivele mașini să le direcționeze către activitatea de rent-a-car sau ride-hailing (Blue) în cazul rezilierii anticipate a unui contract de leasing operațional. O astfel de opțiune poate fi pusă în practică în cazul în care prețurile autovehiculelor electrice pe piața *second-hand* nu ar fi consistente cu valorile reziduale la care acestea sunt înregistrate în

contabilitate. În acest mod, Societatea ar evita să marcheze o pierdere contabilă în urma activității de remarketing a autovehiculelor electrice la ieșirea lor din exploatarea în cadrul serviciului de leasing operațional.

Principalii acționari

Societatea este deținută de frații Marius Ștefan și Dan-George Ștefan prin intermediul societății Autonom International S.R.L., iar structura acționariatului Societății poate fi vizualizată în următoarea schemă:



La data prezentului Prospect, conform informațiilor din registrul acționarilor Societății, capitalul social al Societății este deținut după cum urmează:

Aționar	Număr de acțiuni	Procent din capitalul social
Autonom International S.R.L.	9.800.000	98%
Dan-George Ștefan	100.000	1%
Marius Ștefan	100.000	1%

O scurtă descriere a acționarilor Dan-George Ștefan și Marius Ștefan se regăsește în secțiunea *Organe de administrare, conducere și supraveghere* de mai jos.

Autonom International S.R.L. este o societate cu răspundere limitată înființată în anul 2007, având sediul social situat în Municipiul Piatra Neamț, strada Fermelor nr.4, județul Neamț și care are drept domeniu de activitate *Activități ale direcțiilor (centralelor), birourilor administrative centralizate (cod CAEN 7010)*. Autonom International S.R.L. este o entitate controlată în procente egale (50%) de către frații Dan-George Ștefan și Marius Ștefan, aceștia exercitând controlul asupra Societății. Societatea nu a adoptat măsuri specifice pentru a preveni exercitarea abuzivă a controlului, însă legislația din România aplicabilă Societății cuprinde prevederi care împiedică abuzul de drept, inclusiv prin interzicerea exercitării cu rea-credință a drepturilor acționarilor care exercită controlul asupra Societății.

După cunoștința Societății, nu există, la data prezentului Prospect, vreun acord sau angajament a cărui aplicare să conducă la orice moment ulterior la o schimbare în exercitarea controlului asupra Societății.

Societăți în care Societatea deține participații minoritare

Societatea nu este dependentă de alte entități din cadrul Grupului din care face parte și nu deține participații în nicio altă entitate.

Societățile-soră ale Societății

Societățile-soră ale Societății, respectiv entitățile în cadrul cărora **Autonom International S.R.L.** (acționarul majoritar al Societății) deține în mod direct participații, sunt următoarele:

Denumire	Procent deținere	Descriere pe scurt a societății
Autonom Hungary KFT	100%	Societate cu răspundere limitată fondată în anul 2014, având ca obiect de activitate <i>Activități de închiriere și leasing cu autoturisme și autovehicule rutiere ușoare (cod CAEN 7711)</i> . Societatea are sediul social în 1139 Budapesta, Béke tér 7. fszt. 2, Ungaria.
Autonom Assistance S.R.L.	50%	Societate cu răspundere limitată fondată în anul 2018, având ca obiect de activitate <i>Activități de servicii anexe pentru transporturi terestre (cod CAEN 5221)</i> . Autonom International S.R.L. a dobândit participația sa în capitalul social al societății în anul 2018, prin achiziție de părți sociale. Societatea are sediul social în Municipiul Piatra Neamț, strada Fermelor nr. 4C.
Autonom Leasing IFN S.A.	90%	Societate pe acțiuni fondată în anul 2003, având ca obiect de activitate <i>Leasing financiar (cod CAEN 6491)</i> . Autonom International S.R.L. a dobândit participația sa în capitalul social al societății în anul 2023, prin achiziție de acțiuni. Societatea are sediul social în Mun. Piatra Neamț, strada Fermelor nr. 4, parter.
Carcentric S.R.L.	70%	Societate cu răspundere limitată fondată în anul 2011, având ca obiect de activitate <i>Repararea și întreținerea autovehiculelor (cod CAEN 9531)</i> . Autonom International S.R.L. a dobândit participația sa în capitalul social al societății în anul 2017, prin achiziție de părți sociale. Societatea are sediul social în strada Semicercului nr.12, etaj 3, sector 1, București.
Millenium Insurance Broker (M.I.B.) S.A.	43,48%	Societate pe acțiuni fondată în anul 1997, având ca obiect de activitate <i>Activități ale agenților și broker-ilor de asigurări (cod CAEN 6622)</i> . Autonom International S.R.L. a dobândit participația sa în capitalul social al societății în anul 2019, prin achiziție de acțiuni. Societatea are sediul social în Splaiul Independenței nr.111, sector 5, București.
Ștefan și Compania S.R.L.	100%	Societate cu răspundere limitată fondată în anul 1991, având ca obiect de activitate <i>Comerț cu amănuntul al pieselor și accesoriilor pentru autovehicule (cod CAEN 4782)</i> . Autonom International S.R.L. a dobândit participația sa în capitalul social al Ștefan și Compania S.R.L. în anul 2016, prin achiziție de părți sociale. Ștefan și Compania S.R.L. are sediul social în Mun. Piatra Neamț, strada Fermelor nr. 4.

Vehicle Management Systems S.R.L.	100%	Societate cu răspundere limitată fondată în anul 2005, având ca obiect de activitate <i>Alte transporturi terestre de călători n.c.a. (cod CAEN 4939)</i>, cu activitate preponderantă <i>Întreținerea și repararea autovehiculelor (cod CAEN 4520)</i>. Autonom International S.R.L. a atins cota de 100% ca urmare a achiziției unui număr de părți sociale reprezentând 10% din capitalul Vehicle Management Systems în decembrie 2022. Vehicle Management Systems S.R.L. are sediul social în Mun. Piatra Neamț, strada Fermelor, nr. 4C. Vehicle Management Systems S.R.L. deține părțile sociale reprezentând 50% din capitalul social al Autonom Assistance S.R.L.
Stefan Autoservice S.R.L.	100%	Societate cu răspundere limitată fondată în anul 2002, având ca obiect de activitate <i>Repararea și întreținerea autovehiculelor (cod CAEN 9531)</i>. Autonom International S.R.L. deține 100% din societate. Stefan Autoservice S.R.L. are sediul social în Mun. Piatra Neamț, strada Obor, nr. 1, bloc O1, parter.
DCF Ventures I S.R.L.	20%	Societate cu răspundere limitată, având ca obiect de activitate <i>Activități de consultanță în afaceri și management (cod CAEN 7020)</i>. Autonom International S.R.L. deține 20% din societate. DCF Ventures I S.R.L. are sediul social în Mun. București, Sectorul 1, Str. Haga 12, cam. 13.

Organe de administrare, conducere și supraveghere și a conducerii superioare

Societatea este administrată de un Consiliu de Administrație alcătuit din 3 (trei) administratori numiți de Adunarea Generală a Acționarilor pentru un mandat de 4 (patru) ani. Conform Actului Constitutiv al Societății, la orice moment, majoritatea administratorilor Societății vor fi administratori neexecutivi.

Conducerea Societății este delegată de către Consiliul de Administrație unui director general. În prezent, directorul general al Societății este doamna Mihaela-Angela Irimia („**Directorul General**”), care a fost numită în această calitate la data de 7 noiembrie 2014, iar mandatul său a fost prelungit/reconfirmat în mai multe rânduri. Societatea este reprezentată în raport cu terții și în justiție de Directorul General. De asemenea, în procesul decizional, domnii Marius Ștefan și Dan-George Ștefan, fiecare având calitatea de salariat al Societății pe poziția de Manager general (cod COR 112028), au un rol decizional și o contribuție determinantă cu privire la strategia și direcțiile de dezvoltare ale Societății. La 31 decembrie 2025, echipa de management este stabilă, cu o vechime medie semnificativă în Societate (Mihaela-Angela Irimia — 20 de ani vechime totală în Societate, dintre care 11 ani în rolul de Director General; Elena-Gianina Gherman și Dan Iacob — membri în echipa de management de la înființare). Nu sunt anticipate schimbări semnificative în structura conducerii superioare în următoarele 12 luni.

Componența Consiliului de Administrație

Nume și prenume	Calitate	Data numirii	Data ultimei prelungiri a mandatului	Data expirării mandatului
Mihaela-Angela Irimia	Președinte al Consiliului de Administrație	13 martie 2013	1 noiembrie 2022	1 noiembrie 2026

Elena-Gianina Gherman	Membru în Consiliul de Administrație	7 noiembrie 2014	1 noiembrie 2022	1 noiembrie 2026
Dan Iacob	Membru în Consiliul de Administrație	7 noiembrie 2014	1 noiembrie 2022	1 noiembrie 2026

Sediul profesional al fiecărui membru al Consiliului de Administrație, precum și al Directorului General este în Municipiul Piatra-Neamț, str. Fermelor nr. 4, județul Neamț.

Atribuțiile și deciziile Consiliului de Administrație

Consiliul de Administrație supraveghează activitatea Directorului General, iar orice membru al Consiliului de Administrație are dreptul de a solicita de la Directorul General informații privind conducerea operativă a Societății.

Membrii Consiliului de Administrație sunt răspunzători de (i) îndeplinirea tuturor obligațiilor privind realitatea vărsămintelor efectuate de acționarii Societății, (ii) existența reală a dividendelor plătite, (iii) existența registrelor cerute de lege și corecta lor ținere, (iv) exacta îndeplinire a hotărârilor Adunărilor Generale ale Acționarilor și (v) îndeplinirea oricăror alte îndatoriri impuse de lege ori de Actul Constitutiv.

Președintele Consiliului de Administrație coordonează activitatea Consiliului de Administrație și raportează în fața adunării generale a acționarilor cu privire la activitatea Consiliului de Administrație.

Consiliul de Administrație poate decide valabil în prezența majorității membrilor săi, cu majoritate de voturi. În caz de paritate, votul Președintelui Consiliului de Administrație va fi decisiv.

Directorul General

Conducerea operativă a Societății este încredințată Directorului General, acesta fiind responsabil cu luarea tuturor măsurilor aferente conducerii Societății, cu respectarea competențelor rezervate Consiliului de Administrație și Adunării Generale a Acționarilor.

Directorul General are drept atribuții (i) angajarea și concedierea personalului Societății, (ii) aprobarea operațiunilor de încasări și plăți până la nivelul sumei stabilite în acest sens de Consiliul de Administrație și (iii) aducerea la îndeplinire a deciziilor Consiliului de Administrație.

Directorul General are obligația de a informa Consiliul de Administrație în mod regulat cu privire la operațiunile întreprinse și orice alte aspecte avute în vedere, inclusiv eventuale nereguli constatate cu ocazia îndeplinirii atribuțiilor sale.

Echipa de Conducere

Marius Ștefan – Managing Partner, co-fondator al Grupului

Marius Ștefan este unul dintre acționarii actuali ai Societății și fondator al acesteia, în anul 2005, fiind totodată un factor de decizie esențial la nivelul managementului Societății prin deținerea poziției de Managing Partner și CEO. În prezent deține un MBA în marketing la University of Maryland – Robert H. Smith School of Business și este absolvent al unui master în management la SNSPA (2001), fiind absolvent al Academiei de Studii Economice din București, specializarea Tranzacții Internaționale (1999). În anul 2013 a devenit membru al Young Presidents Organization, în prezent fiind și membru al boardului european YPO. În anul 2015 a devenit board member al Teach for Romania, iar în anul 2017 a devenit membru al board-ului Entrepreneurship Academy și vicepreședinte al board-ului Romanian Business Leaders.

Dan-George Ștefan - Managing Partner, co-fondator al Grupului, profesor de management

Dan-George Ștefan este unul dintre acționarii actuali ai Societății și a devenit parte din acționariatul Societății în anul 2006, fiind totodată un factor de decizie esențial la nivelul managementului Societății prin deținerea poziției de Managing Partner. Dan-George Ștefan a deținut poziția de Purchasing Consultant în cadrul IAC, Paris, pentru o perioadă de 4 ani. Este absolvent al masteratelor „International Business” la Universitatea Paris 1 Sorbona și „International Economics” la Universitatea din Orleans și al Academiei de Studii Economice din București, specializarea Comerț Internațional (2001). Este membru YPO Romania și face parte din Advisory Board-ul Bittnet Systems (din 2012), Advisory Board-ul CEO Clubs (din 2016) și din Consiliul Director al Family Business Network Romania (din 2018). Din 2014, este profesor de management la MBA-ul Româno-Canadian din cadrul Bucharest Business School.

Mihaela-Angela Irimia - Președintele Consiliului de Administrație și Director General

Mihaela-Angela Irimia este Președintele Consiliului de Administrație al Societății și actual Director General al Societății. S-a alăturat acesteia în anul 2006. A absolvit Universitatea „Alexandru Ioan Cuza” în anul 2006, cu diplomă în Statistică și Previziuni Economice. În prezent coordonează departamentul operațional, gestionând achiziția de vehicule și echipamente, relațiile cu finanțatorii, plățile și resursele umane.

Elena-Gianina Gherman – Membru în Consiliul de Administrație

Elena-Gianina Gherman este unul dintre administratorii Societății și Director Financiar în cadrul Societății. S-a alăturat acesteia încă de la înființare. A absolvit Universitatea Petre Andrei în anul 2005, cu diplomă în Finanțe Contabilitate, iar în anul 2011 a devenit expert contabil autorizat de către Corpul Experților Contabili și Contabililor Autorizați. Anterior alăturării Societății a lucrat ca director economic la multiple companii. În prezent coordonează departamentul de contabilitate și întocmește raportările pentru managementul superior.

Dan Iacob – Membru în Consiliul de Administrație

Dan Iacob este unul dintre administratorii Societății și s-a alăturat acesteia încă de la înființare, având funcția de Director Operațional. A absolvit Universitatea Politehnica din București în anul 1994, cu diplomă în Automatică și Calculatoare. După absolvire a lucrat ca și consultant pentru o editură, ulterior ajungând să conducă și să dețină două companii în domeniul comerțului. În prezent, coordonează activitatea operațională a Societății și companiile în care Grupul deține participații minoritare și, împreună cu Dan Ștefan și Marius Ștefan, definește direcțiile strategice de dezvoltare a Societății.

Conflicte de interese la nivelul organelor de administrare, conducere și supraveghere

La data prezentului Prospect nu există vreo informație privind orice potențial conflict de interese între obligațiile față de Societate ale oricăruia dintre membrii organelor de conducere și administrare a Societății și interesele private și/ sau alte obligații ale oricărui asemenea membru.

De asemenea, la momentul întocmirii prezentului Prospect nu există vreo informație privind înțelegeri sau acorduri cu acționari principali, clienți, furnizori sau alte persoane, în temeiul cărora oricare dintre membrii organelor de conducere și administrare ai Societății ar fi fost ales ca membru al unui organ de administrare, conducere sau supraveghere sau ca membru al conducerii superioare.

Nu există nicio restricție asumată de membrii organelor de administrare, conducere sau supraveghere privind cesionarea, într-o anumită perioadă de timp, a participațiilor la capitalul social al Societății.

Aspecte privind relațiile cu clienții

Societatea acordă o atenție deosebită monitorizării satisfacției clienților în vederea menținerii unui grad ridicat de calitate cu privire la serviciile prestate. Practic, Societatea are în vedere ca orice interacțiune sau serviciu accesat de un client să fie ulterior urmat de colectarea unei opinii în legătură cu calitatea serviciilor de care a beneficiat. Metodologia de colectare și procesare a feedback-ului clienților este una foarte laborioasă și rafinată, fiind periodic îmbunătățită în ultimii ani, astfel încât, din cunoștințele sale, Societatea reprezintă un model de bune practici pentru industria de mobilitate și nu numai.

Menționăm că majoritatea contractelor încheiate cu clienții persoane juridice pentru servicii rent-a-car sunt de tip cadru, încheiate pentru o perioadă de 12 luni, cu reînnoire anuală, iar contractele de leasing operațional sunt pentru o perioadă medie de 51 luni. Societatea monitorizează gradul de satisfacție al clienților prin transmiterea de chestionare, atât pentru clienții activității de rent-a-car, cât și pentru clienții activității de leasing operațional. La nivelul anului 2025, conform informațiilor colectate de Societate, peste 95% dintre răspunsurile primite sunt de la clienți foarte mulțumiți sau mulțumiți.

Societatea urmărește indicatori specifici în vederea monitorizării gradului de satisfacție a clienților, fiind un obiectiv strategic situarea acestora la un nivel foarte ridicat. Gradul de satisfacție al clienților și potențialul de recomandare măsurat de indicatorul specific, Net Promoter Score (NPS), este cel mai important instrument de monitorizare utilizat de Societate în vederea monitorizării calității relației cu clienții. Acesta este calculat în baza chestionarelor de feedback și a avut în 2025 și anii anteriori valori de peste 90. Nivelul ridicat al acestui indicator, sensibil peste valorile medii consemnate în industria de profil⁴, precum și dinamica ascendentă a valorilor acestuia în cazul Societății în ultimii zece ani reprezintă o măsură ridicată a calității ridicate a serviciilor prestate. Această preocupare a Societății pentru o calitate ridicată a serviciilor prestate clienților reprezintă de fapt fundația modelului de afaceri rafinat sistematic de către management în vederea adaptării la cerințele pieței și consolidării abilităților de a beneficia de oportunitățile oferite de aceasta.

Ponderea primilor zece clienți în cifra de afaceri anuală se înscrie pe un trend descendent în ultimii ani, de la 20% la 31 decembrie 2019, la 12% la 31 decembrie 2023 și la 7,3% la 31 decembrie 2025, conform informațiilor prezentate în tabelul de mai jos. Se remarcă astfel faptul că Societatea nu a dezvoltat niciun fel de dependență de un număr redus de clienți, aceasta fiind o măsură a valențelor modelului său de afaceri. Acesta vizează cu precădere segmentul IMM în linia de afaceri leasing operațional, în timp ce, în linia de afaceri rent-a-car, principalii clienți sunt reprezentați de firme care accesează serviciul de înlocuire pentru clienții lor.

Tabelul următor prezintă ponderea clienților din top 10 în totalul cifrei de afaceri, aferentă serviciilor de leasing operațional și rent-a-car, pentru perioadele încheiate la data de 31 decembrie 2025, 2024, 2023, 2022 și 2021:

	Ponderea top 10 clienți în cifra de afaceri (%)				
	la 31 decembrie				
	2025	2024	2023	2022	2021
Pondere top 10 clienți în total cifră de afaceri leasing operațional și rent-a-car	7,25%	7,74%	12%	14%	17%

Sursa: Date management

Societatea folosește un sistem informatic de tip Customer Relationship Management (CRM), implementat în 2021 cu ajutorul unui grant obținut de la BERD. Sistemul CRM a fost optimizat periodic prin funcționalități extinse, adaptate la specificul activităților derulate de Societate și la cerințele de raportare și de fundamentare a deciziilor operaționale luate de management privind relațiile cu clienții.

Rețeaua națională de agenții și canale de distribuție aferente liniilor de business

Un element strategic de diferențiere pentru Societate și care se constituie într-un avantaj competitiv major și durabil atât pentru activitatea de leasing operațional, cât și de rent-a-car, se referă la dezvoltarea unei rețele naționale de 53 de agenții în 38 orașe. Prin intermediul acesteia, Societatea are posibilitatea să presteze, la nivel național, către un număr ridicat de clienți, mai ales din categoria IMM pe linia de afaceri aferentă leasingului operațional, o gamă variată de servicii în condiții de calitate ridicată, beneficiind de o flexibilitate ridicată atât din punct de vedere operațional, cât și în ceea ce privește posibilitatea implementării unui management de risc care să se reflecte într-o calitate ridicată a creanțelor în condițiile unei achiziții sistematic „disciplinate” de clienți noi.

În procesele de vânzare sunt implicați toți angajații în măsură mai mult sau mai puțin efectivă, în funcție de categoria de clientelă vizată. În acest context, la nivelul anului 2025, peste 50 de angajați au fost implicați zilnic în vânzarea consultativă directă. De asemenea, potențialul de cross-selling între clienții diverselor

⁴ Potrivit datelor managementului

produse de mobilitate oferite de companiile din Grup (închirieri pe termen scurt/ mediu/ lung, închirieri cu șofer/ transferuri, asistență rutieră, ride-hailing, fleet management) este unul important și reprezintă un element important care potențează dinamica afacerilor Societății, fiind un element esențial urmărit în strategia de vânzări efectivă.

Alte elemente esențiale privind afacerea Societății

Politica de credit comercial

Societatea acordă o atenție deosebită modului de selecție a clienților pentru serviciile de leasing operațional, având personal dedicat, reprezentat de 17 angajați în cadrul Departamentului Financiar și Risc, în vederea gestionării procesului de luare a deciziei de finanțare a clienților, precum și în ceea ce privește monitorizarea comportamentului de plată al acestora, în vederea înscrierii în termenii contractuali.

Semnarea unui contract de leasing operațional este precedată de un proces riguros de analiză internă și de aplicare a unei metodologii tip scoring în funcție de care se stabilesc condițiile de finanțare și garanțiile solicitate. Clienții sunt astfel clasificați în patru categorii: risc foarte scăzut (blue chip), regulat cu risc scăzut, regulat cu risc mediu, risc ridicat (nefinanțabil).

Analiza de risc a unui client corporate are în vedere analiza informațiilor financiare, analiza gradului de risc al afacerii, experiența managementului, istoricul juridic al asociaților și administratorilor, astfel încât să nu existe precedente în privința unei afilieri în trecut a acestora cu companii care au făcut obiectul procesului de insolvență sau faliment. Sunt analizate de asemenea elemente precum vechimea clientului persoană juridică în activitățile specifice obiectului său de activitate, existența unor datorii la stat, dosare de judecată în calitate de debitor, verificare în Centrala Incidentelor de Plăți (CIP) etc. De asemenea, în procesul de luare a deciziei de finanțare a unei companii ca partener într-un contract de leasing operațional, Societatea acordă o atenție deosebită contactului direct cu persoanele cheie din conducerea clientului.

În majoritatea contractelor de leasing operațional, în cazul clienților care nu sunt încadrați în categoria de risc foarte scăzut (blue chip), Societatea se asigură în privința efectuării plăților prin solicitarea unor garanții personale din partea administratorilor și asociaților clientului prin intermediul unor bilete la ordin avalizate în nume personal de aceștia. Deși este foarte flexibilă în privința condițiilor comerciale și de structurare a serviciilor de leasing oferite, Societatea este foarte strictă în privința condițiilor de plată în relația cu clienții și are ca politică descurajarea depășirii termenelor de plată prin perceperea unor penalități mari de întârziere (până la 1% pe zi după depășirea termenului de plată scadent). Societatea a implementat un proces automatizat de înștiințare, atenționare și penalizare a întârzierilor de plată, în activitățile de remediere și monitorizare a relației cu clienții fiind implicat atât Departamentul Financiar și Risc, cât și responsabilul de vânzări pentru clientul respectiv.

În maximum două (2) luni de întârziere de la plata ratei de leasing scadente, Societatea reîntră în posesia activelor (adică a autovehiculelor care au făcut obiectul contractului de leasing operațional). Autovehiculele respective, returnate anticipat din contractele de leasing operațional, pot fi utilizate de Societate în activitatea de rent-a-car, mai ales în situația în care evenimentul a survenit în prima parte a derulării contractului de leasing. Această complementaritate între liniile de activitate, reflectată în posibilitatea de a muta un autovehicul dintr-un produs într-altul, reprezintă un avantaj competitiv major pentru Societate în ceea ce privește opțiunile disponibile din punctul de vedere al managementului riscului.

În cazul în care Societatea decide să nu utilizeze pentru serviciile rent-a-car autovehiculele returnate înainte de maturitatea contractului de leasing operațional, acestea fac obiectul activității de vânzare (remarketing). Ca atare, în situația materializării riscului de credit intervenită în pofida mecanismelor prudențiale implementate, pierderea maximă marcată se referă de regulă strict la ratele de leasing scadente și neplătite, în condițiile în care Societatea își valorifică activele respective prin vânzare pe piață autovehiculelor *second-hand* la un preț apropiat de valoarea contabilă.



Pentru activele încadrate ca având un risc mai ridicat (valoare de achiziție mare, potențial scăzut de integrare în flota de rent-a-car), Societatea percepe de cele mai multe ori garanții suplimentare, sub formă de avansuri sau garanții de bună execuție.

Politica de asigurare a flotei auto

Încă din primii ani după intrarea pe piață de închiriere autovehicule, Societatea a acordat o atenție deosebită politicii de asigurare a flotei care reprezintă o cheltuială operațională importantă și ca atare un element cheie în optimizarea costurilor.

Cu trecerea timpului, Societatea a devenit tot mai sofisticată și mai eficientă în abordările tehnice privind asigurarea flotei sale, această zonă reprezentând una din sursele sale de eficiență raportat la principalii săi competitori din rândul companiilor multinaționale.

Ca urmare a know-how-ului acumulat și a experienței dobândite de-a lungul timpului, precum și a dimensiunii mari a parcului auto aflat în operare, Societatea a considerat că este mai eficient să acționeze de facto precum o companie de asigurări internalizând în proporție semnificativă riscul de daună, care în acest fel nu mai este transferat către companiile de asigurări decât în cazul daunelor peste un anumit prag. Astfel, Societatea își asumă cheltuielile de reparații și piese de schimb aferente accidentelor în care este implicată flota sa, comparativ cu abordarea standard a unui operator economic de a plăti prime de subscriere CASCO aferente întregului parc auto. Echipa „tehnică” implicată în gestiunea operațiunilor de reparații era de peste 70 de angajați la 31 decembrie 2025. Această politică de gestionare pe cont propriu a daunelor, rafinată succesiv de-a lungul ultimilor ani, reprezintă un avantaj competitiv major pentru Societate, cu impact pozitiv asupra controlului cheltuielilor operaționale și implicit asupra profilului de profitabilitate al afacerii.

Începând cu martie 2026, Societatea a încheiat un acord cadru cu Allianz-Țiriac Asigurări S.A., prin intermediul brokerului Millenium Insurance Broker, acoperind întreaga flotă estimată la 17.800 vehicule. Sumă asigurată totală a fost de 450 milioane EUR, iar prima anuală a fost de 269.950 EUR. Clasele de asigurări sunt: A (avarii — coliziune, ciocnire, lovire, zgâriere, răsturnări), B (furt total/parțial), C (fenomene naturale, incendiu, explozie, căderi de corpuri) și D (elemente vitrate). Polița este structurată ca acoperire de tip umbrelă, cu franșiză deductibilă de 30.000 EUR per eveniment pentru riscuri uzuale (clasele A, B, D) și 100.000 EUR per eveniment pentru riscuri NatCat (clasa C), cu limită de despăgubire agregată NatCat de cinci milioane euro. Menționăm că în cazul daunelor sub nivelul franșizelor, riscul este reținut intern de Societate.

Politica de mentenanță și reparații a flotei auto

Reparațiile și mentenanța se efectuează în unități service agreeate RAR conform specificațiilor producătorului mărcii și utilizează piese originale sau AM (*aftermarket*), în funcție de specificațiile fiecărui autovehicul. Acestea se derulează în unități service auto selectate atent de Societate la nivel național. Service-urile selectate drept eligibile pentru operațiunile de reparații și mentenanță ale flotei Societății sunt monitorizate permanent de aceasta în vederea asigurării calității acestor operațiuni în condiții de preț optimizate.

Volumele foarte mari de achiziție de piese de schimb ale Societății, provenite din administrarea unei flote extinse la nivel național care se fac printr-o entitate membră a Grupului specializată în astfel de operațiuni permit obținerea de reduceri, fapt care optimizează cheltuielile operaționale și în plus asigură flexibilitate, fiabilitate și operativitate, elemente esențiale în administrarea profesionistă de flote.

Infrastructura IT și soluțiile tehnologice implementate

Societatea a folosit încă de la înființare soluții informatice complexe pentru a avea un control ridicat în ceea ce privește execuția strategiei de creștere rapidă a afacerilor sale. Astfel, în 2008, Societatea a implementat o soluție specializată de tip ERP, Car Pro Systems, ce este folosită de companii de închirieri și leasing din toată lumea.

Începând cu anul 2012, Societatea a utilizat soluția ERP Winmentor Enterprise, inițial pentru modulul de gestiune financiară iar, din 2015, și pentru administrarea unei părți substanțiale a proceselor operaționale.

Astfel, a fost dezvoltată o aplicație personalizată, în care este realizată gestiunea contractelor de rent-a-car și leasing operațional, managementul parcului auto și al echipamentelor, fluxurile logistice, activitatea de analiză și raportare.

Facturarea către clienții de leasing operațional este automatizată, la fel și înștiințările referitoare la scadențe. În ceea ce privește plățile, acestea sunt efectuate prin intermediul sistemului ERP către băncile partenere, eliminându-se astfel timpii necesari introducerii OP-urilor în circuitul bancar.

Societatea folosește începând din 2021 un nou sistem informatic de tip CRM, finanțat cu ajutorul unui grant BERD. Soluția respectivă permite o mai mare personalizare și automatizare a proceselor, o gestiune mai bună a procesului de vânzări și o integrare a bazelor de date folosite de entitățile din cadrul grupului, ceea ce va crește sinergiile de business, utilizând bazele de clienți ale entităților din Grup prin operațiuni „cross-sell”.

Managementul și politica de resurse umane

În privința politicilor de resurse umane și a construcției unei culturi organizaționale, Societatea se constituie deja într-un reper autentic în rândul companiilor antreprenoriale locale și reprezintă o referință inclusiv pentru companiile multinaționale. Grație preocupării sistematice încă de la înființare a celor doi fondatori, Societatea are implementate procese rafinate și care ies dintr-un anume tipar clasic în ceea ce privește strategia de resurse umane. Acest fapt ar putea să pară relativ atipic din perspectiva funcționării unui departament clasic de resurse umane care administrează funcții de recrutare, evaluare, compensare/beneficii și alte elemente specifice de resurse umane.

Dinamica numărului de salariați ai Societății, de la 531 la 31 decembrie 2023, la 615 la 31 decembrie 2025, se sincronizează cu creșterea accelerată a afacerii în ultimii ani. În cadrul organizației, există trei niveluri de subordonare: consiliul de administrație/ conducere executivă, directori de agenții/ departamente/ divizii și personal operativ. Acest fapt ușurează foarte mult comunicarea și flexibilizează procesul de luare al deciziilor și eficiența operațională în cadrul organizației.

Angajații sunt de altfel încurajați să fie pro-activi și să ia decizii în mod independent pentru a rezolva în mod operativ aspecte operaționale apărute ad-hoc. În acest sens, este notabil de menționat că Societatea a fost selectată să fie una din cele 123 de organizații recunoscute de WorldBlu la nivel mondial, în privința promovării principiilor democratice și a încurajării libertății la locul de muncă.

Tabelul următor prezintă evoluția numărului de angajați la data de 31 decembrie 2025, 2024, 2023, 2022 și 2021:

	Evoluția numărului de angajați ai Societății				
	la 31 decembrie				
	2025	2024	2023	2022	2021
Administrativ	108	96	88	79	77
Operațional	507	480	460	395	293
Număr total angajați	615	588	531	474	370

Sursa: Date management

Vechimea medie în companie a angajaților la data de 31 decembrie 2025 era de 4,3 ani, un procent de 22% din angajați având Societatea drept angajator pentru mai mult de 7 ani. Ponderea celor cu vechime între 5 și 7 ani era de 6,3% din numărul total al angajaților, a celor între 3 și 5 ani de 21,8%, a celor între 1 și 3 ani 29,9%, în timp ce ponderea celor cu un stagiu mai mic de un an era de 20%.

În privința vârstei medii a angajaților Societății, la 31 decembrie 2025, aceasta era de 32,1 ani. Ponderea angajaților cu vârste mai mici de 30 ani era de 50,9%, a celor cu vârste între 30 și 50 ani era de 44,6%, în timp ce a celor cu vârste de peste 50 ani era de 4,6%.

Un rol major în procesul de luare a deciziilor și de conducere operațională îl au directorii de agenții prin care este condusă activitatea operațională și de dezvoltare locală. Funcțiile de analiză risc comercial, raportare, juridic, audit și reglementare sunt centralizate și monitorizate la sediul social din Piatra Neamț, unde funcționează o amplă structură de *back office*. Funcțiile de marketing, vânzări, suport vânzări, IT, training și strategie sunt coordonate de la sediul din București. Potrivit organigramei Societății, există 7 directori regionali, fiecare director fiind responsabil cu coordonarea activității operaționale într-un număr de trei - patru agenții la nivel regional unde Societatea derulează operațiuni. Societatea a acordat în ultimii ani atenție optimizării obiectivelor de afaceri prin stabilirea unor ținte de afaceri la nivel de regiuni, ceea ce a presupus reorganizarea unor fluxuri operaționale pentru resursele umane implicate. Această abordare a avut ca efect o mai mare eficiență operațională (precum creșterea gradului de închiriere a flotei pe linia de afaceri rent-a-car în ultimii ani).

Începând cu luna iunie 2021, Societatea a redenumit/ reclasificat funcțiile interne pentru a oferi angajaților o mai bună trasabilitate a carierei, fără ca acest proces să genereze *per se* o dinamică a numărului total de angajați.

Un aspect esențial în ceea ce privește managementul riscurilor operaționale, cu sursă directă resursele umane, se referă la faptul că Societatea a implementat un plan de succesiune pentru cei mai importanți manageri din cadrul organizației. De altfel, echipa de management a Societății este una foarte stabilă, cu fluctuații de personal reduse.

Creșterea competențelor managerilor reprezintă un element central al strategiei de resurse umane a Societății. Fiecare manager se ocupă de recrutarea angajaților pentru echipa proprie, de multe ori împreună cu membrii echipei sale („*team hiring*”). Perioada de probă de trei luni este esențială pentru selecția noilor angajați, obiectivul fiind de a completa echipa numai în măsura în care candidații sunt compatibili cu cultura și valorile promovate în cadrul Societății.

Un aspect esențial în privința politicii de remunerare constă în faptul că membrii echipei de vânzări sunt remunerați cu salariu fix, fără bonusuri legate de performanța individuală. Societatea a implementat o politică de bonusuri anuale la nivel de echipe, fiecare salariat beneficiind de o participare la profit, la nivel de exercițiu financiar anual. Este notabil din acest punct de vedere faptul că în medie 6% din totalul remunerației anuale efective pentru un salariat este reprezentat de partea variabilă a remunerației „alimentată” de fondul de participare a salariaților la profit.

Angajații sunt evaluați de două ori pe an de către managerul direct, în cadrul evaluării semestriale, fiind analizate realizările din semestrul precedent, elemente care pot fi îmbunătățite, planurile pentru următoarea perioadă, proiectele noi implementate, inclusiv atingerea unor obiective de dezvoltare personală (număr de cărți citite, cursuri, alte experiențe de învățare). Astfel, există o listă obligatorie de zece cărți, pe care toți angajații Societății trebuie să le citească în primul an, după care este obligatorie citirea cel puțin a unei cărți de afaceri pe lună. Există o listă de peste 100 de lecturi recomandate și sunt constituite biblioteci în toate punctele de lucru.

Studiul este astfel un element esențial în cultura Societății, existând mai multe mecanisme care să crească responsabilitatea angajaților: sistem de evidență a cărților citite de fiecare angajat, sistem de gestionare a orelor de training, planuri individuale de dezvoltare personală, sistem de inovație de tip Kaizen (cu o normă de minim o îmbunătățire/angajat/lună), sistem de *knowledge-sharing*. Aceste sisteme se regăsesc în portofoliul de aplicații tehnologice al Societății.

Viziunea Societății este astfel de a deveni o organizație care învață, atât la nivel individual, cât și colectiv. În acest fel, valorile fundamentale ale Societății se reflectă în mecanismele și procesele implementate și devin efectiv un instrument de management prin criteriile de performanță individuală ce sunt înscrise în anexa la contractul de muncă al fiecărui angajat. Astfel, în cazul fiecărui angajat, în cadrul fișei postului, alături de atribuțiile specifice, sunt menționați indicatori calitativi precum onestitate și integritate, relația dezvoltată cu clienții, lucrul în echipă, eficiență și rezolvarea cazurilor atipice, dezvoltarea profesională.

Strategie și opțiuni de dezvoltare

Societatea și-a consolidat în ultimii ani profilul de furnizor integrat de infrastructură de mobilitate, care, din poziția de operator-cheie pe piețele de rent-a-car și leasing operațional și-a majorat gradual cotele de piață prin creștere organică. Societatea a confirmat astfel sustenabilitatea modelului său de afaceri în perioada provocatoare reprezentată de pandemia COVID-19 și anii cu inflație ridicată 2022-2023. De asemenea, Societatea a finalizat în 2022 achiziția unui operator important din sectorul de leasing operațional (Premium Leasing), consolidându-și astfel poziția de al treilea operator pe piața de profil. În acest fel, Societatea beneficiază de efectele unor economii de scară tot mai semnificative odată cu expansiunea operațiunilor sale, precum în cazul achizițiilor de autovehicule noi și a serviciilor adiacente, care se reflectă în mod direct în profitabilitatea de ansamblu a afacerii.

Dinamica flotei și a veniturilor aferente serviciilor de leasing operațional și rent-a-car în ultimii ani este de natură să demonstreze nemijlocit robustețea modelului de afaceri al Societății. Astfel, după anul pandemiei COVID-19, dimensiunea flotei sale s-a înscris într-un trend ascendent, dinamica veniturilor din leasing operațional și din închiriere pe termen scurt, punând în valoare avantajele competitive durabile ale modelului de afaceri al Societății, inclusiv robustețea acestuia la șocuri sistemice puternice.

Optimizarea cheltuielilor operaționale prin politica de achiziții de piese de schimb sau strategia de administrare a daunelor din accidente, împreună cu politica de asigurări a flotei, permit Societății să aibă un bun control asupra marjelor și o capacitate de reacție rapidă la schimbările din mediul economic. Acest aspect a fost probat din plin în condițiile pandemiei COVID-19, al perioadei 2022-2023, dar și în 2025 când creșterea accelerată a costurilor operaționale, determinată de mediul macroeconomic cu inflație ridicată, a testat reziliența indicatorilor de profitabilitate ai Societății.

Viziunea de afaceri a Societății nu este conectată direct la opțiunile de afaceri ale concurenților, ci are drept element determinant adaptarea și personalizarea produselor sale la nevoile de afaceri ale unor tipologii diferite de clienți, strategie implementată cu succes de companie încă de la înființare. Din acest punct de vedere, modelul de afaceri, care pivează în bună măsură pe rețeaua națională de agenții, reprezintă un avantaj competitiv major față de concurenți și îi permite Societății să acceseze o gamă largă de clienți antreprenoriali ce nu poate fi accesată de concurență. Acest fapt asigură Societății doza de agilitate necesară pentru a se adapta rapid din punct de vedere strategic la șocurile din economie.

Domeniul mobilității trece prin transformări importante, datorită trend-urilor din piața auto și din transport (*car-as-a-service*, electrificare, conectivitate, *shared mobility*, *ride sharing*, închiriere versus deținere în proprietate). În acest context, Societatea beneficiază de atuuri precum rețeaua de agenții extinsă, optimizările și sinergiile cu partenerii reprezentați de societățile relevante deținute de Autonom International S.R.L. reflectate în oferta diversificată de servicii de mobilitate, portofoliul vast de clienți de cursă lungă mulțumiți de calitatea serviciilor oferite de-a lungul timpului, capacitatea de inovare dovedită prin oferta diversificată de produse de mobilitate. Aceste puncte forte situează Societatea într-o poziție flexibilă pentru a capitaliza schimbările din piețele în care activează și pentru a avea o capacitate de reacție rapidă chiar și atunci când respectivele schimbări sunt de natură „disruptivă”.

Un diferențiator suplimentar al Societății îl reprezintă strategia matură de sustenabilitate, formalizată în 2021 și revizuită în 2024 prin publicarea Sustainability-Linked Finance Framework, susținută de ratingul EcoVadis Silver (top 15% în industrie) și de cele două emisiuni de obligațiuni corelate cu obiective de sustenabilitate tranzacționate la BVB sub simbolurile AUT26E și, respectiv, AUT29E. Această poziționare consolidează atractivitatea pentru investitori instituționali cu mandate ESG și pentru clienții corporativi cu politici de achiziții aliniate la durabilitate.

Din perspectiva evoluției cifrei de afaceri aferente activităților de leasing operațional și rent-a-car raportat la dinamica acestor piețe, Societatea a dovedit reziliență în contextul pandemiei COVID-19 și a mediului inflaționist din perioada 2022-2023, când și-a consolidat cota de piață pe ambele linii de afaceri. Planurile Societății sunt de a crește în continuare într-un ritm peste cel al piețelor pe care acționează, dar în mod adaptat la realitățile din mediul economic local și strict în condițiile adiționale sănătoase de business nou. Societatea urmărește să continue atragerea în mod disciplinat de clienți cu profil de risc cel mult mediu prin politica sa de management al riscului de credit comercial. În același timp, aceasta are ca abordare strategică menținerea marjelor de profitabilitate țintite la nivel de client individual și autovehicul, astfel cum și-a rafinat de altfel

politica comercială de-a lungul ultimilor ani.

Un obiectiv important al Societății se referă la majorarea ponderii finanțărilor reprezentate de emisiunile de obligațiuni, această modalitate de finanțare permițând un management al flotei mai optimizat raportat la utilizarea preponderentă a creditului bancar și a leasingului financiar, care implică procese mai formalizate și restricții în a dispune operativ de activele achiziționate care fac obiectul garanțiilor stabilite prin contractele de finanțare semnate. De altfel, în acest sens, managementul Societății intenționează să se înscrie pe termen mediu și lung în recomandarea agenției de rating Fitch care condiționează o eventuală îmbunătățire viitoare a ratingului acordat de creșterea finanțărilor negarantate, iar în acest sens principalul instrument este reprezentat de obligațiunile corporative. Pe de altă parte, creșterea ponderii Obligațiunilor în structura de finanțare a Societății reprezintă un demers calitativ notabil deoarece ar avea drept impact creșterea maturității medii a finanțărilor astfel încât aceasta să devină cât mai consistentă cu maturitatea medie a contractelor de leasing operațional.

Societatea are în vedere utilizarea resurselor atrase prin intermediul emisiunilor viitoare de obligațiuni în vederea finanțării operațiunilor curente, în principal legate de exploatarea flotelor auto, dar pe termen mediu și lung nu exclude posibilitatea achiziției de companii/portofolii, în condițiile în care va aprecia că astfel de inițiative ar genera sinergii și ca atare valoare adăugată operațiunilor.

Din rațiuni care sunt consistente cu un management prudent al riscurilor, Societatea intenționează să mențină și în anii următori niveluri ridicate ale indicatorilor de lichiditate, chiar și peste nivelurile uzuale din sector, astfel încât: i) să fie în continuare în măsură să valorifice oportunitățile din piață în mod pragmatic (accesarea de discount-uri atractive de la furnizori la achizițiile de autovehicule, de diverse servicii, etc.), ii) să minimizeze riscurile de refinanțare în condiții mai puțin favorabile pe piața financiară, iii) să nu-și restrângă flexibilitatea în a adopta deciziile optime de management operațional în eventualitatea apariției unor șocuri majore în economie, cu impact negativ asupra companiilor de mobilitate.

De asemenea, de-a lungul activității Societății, brand-ul Autonom și-a consolidat poziția ca unul dintre cele mai importante brand-uri care acționează în economia din România. De altfel, în cadrul Raportului anual privind cele mai valoroase și mai puternice branduri românești publicat în 2026 de Brand Finance Directory⁵, brandul Autonom se clasează pe poziția 34 în top 50 de brand-uri românești, înregistrând un progres de 9 locuri față de același top publicat în anul 2025.

Surse de finanțare preconizate ale activităților Societății

Societatea va urmări să își satisfacă necesitățile de numerar din activitatea operațională și, în continuare, din împrumuturile bancare sindicalizate la care este parte. Societatea va continua politica de a monitoriza posibile achiziții (M&A) menite să genereze plusvaloare. De asemenea, Societatea urmărește să își diversifice sursele de finanțare prin emiterea Obligațiunilor și Admiterea la Tranzacționare, unul dintre obiectivele specifice ale Societății constând în creșterea maturității medii a finanțărilor atrase astfel încât, dată fiind maturitatea de 5 (cinci) ani a instrumentelor financiare cu venit fix deja emise, scadența medie a finanțărilor atrase de Societate să crească substanțial, în acord cu durata medie de aproximativ 4 (patru) ani a contractelor de leasing operațional.

Nu au existat modificări semnificative ale structurii de împrumut și finanțare a Societății de la încheierea ultimului exercițiu financiar.

Aspecte privind ratingul atribuit de agenția Fitch Ratings⁶

Societatea a contractat începând cu 2020 servicii de rating de la agenția de rating Fitch în vederea punerii la dispoziția investitorilor de pe piețele de capital, a finanțatorilor și a celorlalți parteneri a unei evaluări independente cu privire la situația financiară a Societății, a riscurilor asociate afacerii și a elementelor critice care influențează sănătatea afacerii sale.

⁵ Romania | Reports | Brandirectory

⁶ <https://www.fitchratings.com/research/non-bank-financial-institutions/fitch-affirms-autonom-at-b-outlook-stable-14-05-2026>

În data de 14 mai 2026, Fitch a reconfirmat ratingul IDR (Long Term Issuer Default Rating) acordat Societății la „B+” cu perspectivă stabilă și un rating de „B”/RR5 pentru datorii negarantate (*senior unsecured debt*).

Agencia de rating a menționat că nivelul ratingului reflectă profitabilitatea adecvată de-a lungul ciclului economic, calitatea rezonabilă a activelor și o echipă de management experimentată, precum și o abordare suficient de prudentă a gradului de îndatorare și a lichidității. Recuperarea rapidă a bunurilor, concentrarea redusă pe clienți, marjele bune și existența garanțiilor asociate leasingului operațional contribuie la atenuarea riscului de credit mai ridicat asociat IMM-urilor. Ratingul este, însă, limitat de nivelul ridicat de îndatorare al Societății și de dimensiunea sa redusă într-un context internațional.

Rata cheie pentru îndatorare, calculată de Fitch ca raport între datoriile financiare brute și capitalul propriu, a scăzut marginal la 5,3 la sfârșitul anului 2025, de la un nivel de 5,5 la sfârșitul anului 2024, însă agenția arată că indicatorul este încă la un nivel ridicat și atenționează că împrumuturile semnificative acordate părților afiliate, reprezentând 26% din capitalurile proprii tangibile, constituie un factor negativ pentru capitalizarea Societății. Așteptările agenției de rating sunt ca rata respectivă să crească ușor în 2026, dacă Societatea va reuși să își îndeplinească planul de creștere.

În ceea ce privește profitabilitatea, indicatorul de bază folosit de agenția de rating (venit înainte de impozitare/active medii) a scăzut la 1,9% în 2025 față de 3,5% în 2024, în principal ca urmare a câștigurilor nete mai reduse din vânzarea autoturismelor rulate și a creșterii pierderilor din diferențe de curs valutar. Deprecierea monedei naționale în 2025 a generat pierderi, întrucât datoria financiară este denominată în principal în EUR, în timp ce creanțele sunt în RON. Fitch consideră că impactul cursului valutar este temporar, deoarece creanțele sunt indexate la moneda EUR, însă ajustarea va necesita timp, având în vedere scadența îndelungată a acestora.

Efectele de propagare macroeconomică generate de tensiunile politice din România ar putea afecta negativ profitabilitatea Societății și ar putea limita potențialul de îmbunătățire a ratingului IDR pe termen lung. Cu toate acestea, Fitch consideră că profitabilitatea Societății va rămâne adecvată pentru nivelul actual al ratingului.

Fitch menționează că un upgrade al ratingului Societății ar putea deveni justificat de o creștere a finanțării negarantate (în principal obligațiuni), precum și de menținerea indicatorului de îndatorare sub nivelul de 5 în manieră sustenabilă, în același timp cu menținerea unei profitabilități robuste, a unei creșteri rezonabile a afacerii și în condițiile unei formalizări mai pronunțate a structurilor de guvernanță corporativă.

Piețele principale pe care concurează emitentul

Prezentare generală

Piața leasingului operațional

Leasingul operațional este un instrument de externalizare a flotelor auto, potrivit atât pentru companiile cu parcuri mari de autovehicule, cât și pentru firmele mici antreprenoriale care exploatează doar câteva autovehicule. Prin leasing operațional, companiile beneficiază de soluții personalizate de mobilitate, design-ul produsului putând să fie adaptat la necesitățile efective ale companiilor.

În plus, leasingul operațional oferă confortul unei predictibilități a costurilor de exploatare a flotelor auto, într-un context în care controlul costului total de utilizare (indicatorul Total Cost of Ownership – TCO) și disciplina financiară devin tot mai importante. O companie plătește unui furnizor de leasing operațional o contribuție (subscripție sau rată) lunară, asemenea unei chirii, care să acopere atât costurile de finanțare și de depreciere ale autovehiculelor, precum și cheltuielile asociate prestării unei game de servicii (asigurare, reparații, mentenanță, înlocuire autovehicul, management al anvelopelor, etc.), la care se adaugă o marjă de profit. Firma de leasing rămâne proprietar al autovehiculelor până la sfârșitul perioadei contractuale, ce poate avea o durată între 12 și 57 de luni, după care acestea sunt revândute. La finalul perioadei contractuale, clientul semnează, de cele mai multe ori, un nou contract, reînnoindu-și flota de autovehicule, în acord cu necesitățile sale. Procesul de externalizare materializat printr-un contract de leasing operațional de tip „full service” este greu

reversibil, clienții dezvoltând astfel o dependență ridicată de produsul de leasing operațional.

Alături de leasingul operațional, firmele de profil oferă și serviciul de management al flotelor de autovehicule deținute de companii, ceea ce presupune furnizarea unui pachet de servicii similare cu cele asociate serviciului de leasing operațional. Singura deosebire se referă la faptul că furnizorul de leasing operațional nu este în acest caz proprietar al autovehiculelor și că subscripția lunară nu include și costurile de finanțare și depreciere ce sunt incluse în rata de leasing.

În contextul actual, performanța serviciilor de mobilitate este validată de trei piloni esențiali: succesul tranziției către electrificare, rigoarea în controlul costurilor (TCO) și eficiența ecosistemelor digitale de administrare.

Digitalizarea în ritm exponențial a accelerat transformarea leasingului tradițional către un concept ce potențează nevoia de flexibilitate în creștere, respectiv Car-as-a-Service (CaaS) sau Mobility-as-a-Service (MaaS), care se referă la furnizarea de servicii diversificate și personalizate orientate către satisfacerea cerințelor de mobilitate ale clienților. Acesta practic marchează orientarea graduală a cererii, de la deținerea în proprietate a unui autoturism, către achiziția de servicii de mobilitate personalizate, în baza unei subscripții lunare pe termen lung.

Repere privind piața leasingului operațional în Europa

O imagine relevantă asupra audienței leasingului operațional pe principalele piețe europene este furnizată de un barometru anual realizat de Arval Mobility Observatory, aflat în 2026 la a 18-a ediție⁷. Acesta se constituie într-un instrument de monitorizare a sectorului de leasing operațional la nivel european și internațional.

Ediția din 2026 a „Fleet and Mobility Barometer” include statistici extinse în urma interviuării managerilor de flote auto din cadrul a 10.157 companii din 33 de țări: Austria, Germania, Belgia, Spania, Franța, Grecia, Italia, Luxemburg, Țările de Jos, Polonia, Portugalia, Marea Britanie, Cehia, Slovacia, România, Elveția, Finlanda, Danemarca, Norvegia, Suedia, Mexic, Canada, Statele Unite, Turcia, Maroc, Chile, Peru și Brazilia, la care se adaugă Noua Zeelandă, Australia, Indonezia, Thailanda și India, țări ce definesc acum noul etalon pentru piața din Asia-Pacific.

Dintre managerii de flote care au fost intervievați în cadrul acestui studiu, 91% au apreciat că, în următorii trei ani, flota lor va rămâne stabilă sau că vor crește dimensiunea flotelor exploatate în regim de leasing operațional, în pofida incertitudinilor cu privire la evoluția situației geopolitice, precum și a vizibilității reduse în legătură cu evoluțiile din economie și industria auto. Expansiunea flotelor este impulsionată strategic de rolul tot mai activ al departamentelor de Resurse Umane, care utilizează mobilitatea ca pilon de retenție și motivare (43% dintre companii). Alături de acest catalizator, un alt element care susține accesarea produsului de leasing operațional se referă la atingerea unor obiective de sustenabilitate, 26% dintre organizații planificând integrarea decarbonizării în strategia de flotă pentru următorii trei ani.

Între principalele îngrijorări ale managerilor de flotă pentru următorii trei ani, au fost enumerate: i) adaptarea la politicile restrictive privind vehiculele cu motor termic (ICE), în cazul a 33% dintre respondenți; ii) adopția vehiculelor electrificate în flotă, menționată de 32% dintre respondenți și iii) creșterea ratei de leasing, sau tehnic spus, creșterea costului total al deținerii unui autovehicul (indicatorul TCO care ajunge până la 45% în America de Nord și până la 40% în Asia-Pacific), menționată de 31% dintre respondenți. În acest context trebuie înțeleasă opțiunea a 45% dintre managerii de flote de a utiliza în cadrul flotelor lor autovehicule cu uzură mai ridicată sau autovehicule *second-hand*.

Leasingul operațional este utilizat sau planificat ca principala metodă de finanțare pentru vehiculele *second-hand* de către 29% dintre companii la nivel global, respectiv 28% în Europa.

Un pilon central al studiului „Mobility and Fleet Barometer” se referă la digitalizarea managementului de flotă care atinge un punct de inflexiune în anul 2026, întrucât 44% dintre companii migrează către ecosisteme digitale integrate pentru maximizarea performanței operaționale și controlul TCO. Cererea se concentrează pe trei direcții: i) monitorizarea automată a vehiculelor și mentenanța predictivă (18%), ii) urmărirea și

⁷ <https://www.arval.com/arval-mobility-observatory-barometers-amo>

monitorizarea în timp real a vehiculelor (17%) și iii) optimizarea rutelor și livrărilor (15%). Această evoluție este susținută de o rată de adopție globală a sistemelor telematice care se situează la un nivel de 40%, cu creșteri notabile în America de Nord și America Latină.

O altă concluzie importantă a studiului Arval se referă la faptul că leasingul operațional înregistrează un trend de creștere în opțiunile companiilor, 29% dintre acestea utilizând leasingul operațional ca principal model de finanțare a flotei, ceea ce consolidează această alternativă de externalizare. Spre deosebire de ciclul anterior, definit prin expansiunea agresivă a activelor și proiecții de electrificare, cel asociat anului 2026 semnalează intrarea într-o fază de maturitate. Prioritatea strategică a migrat de la identificarea unei viziuni către consolidarea operațională, organizațiile concentrându-se în prezent pe optimizarea modelelor de execuție și pe viabilitatea pe termen lung a strategiilor implementate.

De asemenea, o observație notabilă a studiului „Mobility and Fleet Barometer” se referă la faptul că electrificarea flotelor reprezintă o prioritate strategică pentru 66% dintre companii, 46% dintre acestea adoptând deja tehnologii electrificate. Tranziția către flotele verzi atinge un punct critic în Europa: 57% dintre companii operează deja vehicule electrice, prognoza autorilor studiului indicând o extindere către un total de 76% până în 2029. Totuși, rămân notabile barierele care limitează încă viteza procesului de electrificare, acestea fiind reprezentate în principal de: i) prețurile autovehiculelor electrice și de infrastructura de încărcare a bateriilor electrice, încă insuficient dezvoltată și ii) lipsa infrastructurii adecvate de încărcare, menționată de 68% dintre companii pentru autoturisme și de 67% pentru vehiculele comerciale ușoare. Ca răspuns la provocările logistice, organizațiile implementează o arhitectură de alimentare multidimensională, menită să asigure redundanța operațională. Această strategie integrează trei piloni critici: dezvoltarea capacităților proprii la sediu (56%), accesarea rețelelor publice de înaltă disponibilitate (67%) și extinderea soluțiilor de încărcare la domiciliul angajaților (21%), optimizând astfel flexibilitatea flotei.

Analiza mediului de reglementare indică o bifurcare a strategiilor de conformare pe piața europeană: în timp ce 48% dintre organizații demonstrează un angajament ferm pentru tranziția integrală către propulsia electrică până în 2030, un segment semnificativ de 46% prioritizează flexibilitatea strategică, vizând soluții alternative de mobilitate în eventualitatea unor constrângeri operaționale. Această dinamică relevă o tranziție către politici de conformare pragmatice, unde reziliența flotei primează în fața adoptării tehnologice necondiționate.

Evoluția structurală a anului 2026 plasează mobilitatea angajaților în centrul strategiilor de capital uman, cu o rată de penetrare globală de 94% a soluțiilor alternative (un avans de 500 bps față de exercițiul precedent). Portofoliul de soluții în expansiune include bugete de mobilitate (30%), sisteme de sharing (26%) și mecanisme de salary sacrifice (25%), transformând mobilitatea într-un activ strategic multidimensional. Această arhitectură răspunde imperativelor de sustenabilitate și așteptărilor forței de muncă, oferind reziliență în contextul modelelor de lucru hibride.

Un element structural important se referă la faptul că, la nivel european există puțini operatori de leasing de dimensiuni relevante care să fie independenți de marile grupuri financiar-bancare sau de grupurile industriale. Totuși, odată cu creșterea complexității ofertelor de mobilitate, cu evoluțiile tehnologice accelerate și cu sofisticarea cerințelor clienților, vom asista probabil tot mai mult la apariția firmelor independente în piața de mobilitate, care vor influența și industria de leasing operațional.

Piața leasingului operațional în România

În România, implementarea soluției leasingului operațional a crescut gradual, pe măsură ce companiile mari, din rândul multinaționalelor și ulterior cele de dimensiune mijlocie și mică au conștientizat beneficiile externalizării flotei auto, prin prisma impactului pozitiv asupra eficienței operaționale și a creșterii predictibilității evoluției acestei poziții de cheltuieli importante în structura cheltuielilor operaționale totale.

Potrivit Asociației Societăților de Leasing Operațional (ASLO), la care au aderat cele mai importante nouă companii din sector, numărul de autovehicule operate în regim de leasing operațional a ajuns la aproximativ 96.500⁸ autovehicule în 2024 și se afla pe o tendință de creștere, apropiindu-se de pragul de 100.000 de unități

⁸ <https://www.aslo.ro/piata-de-leasing-operational-din-romania-se-apropie-de-pragul-de-90-000-de-unitati-in-crestere-cu-12-fata-de-anul-precedent-in-ciuda-provocarilor-economice/>

la finele anului 2025, din care peste 90% sunt operate în regim full service. Acest lucru semnifică faptul că firmele care au optat pentru externalizarea flotelor au ales să acceseze toată gama de servicii adiționale specifice (mentenanță, reparații, *door-to-door*, etc.). Avansul anual al numărului de unități înmatriculate de firmele de leasing operațional a fost 7,8% în 2024 comparativ cu 12% în 2023. Rata medie anualizată de creștere a numărului de autovehicule externalizate de companii prin contractarea unui produs de leasing operațional pentru perioada 2018-2024 este de peste 8%.

O măsură a gradului de audiență a leasingului operațional constă în ponderea înmatriculărilor operate de companiile de leasing operațional în totalul înmatriculărilor de autovehicule noi, iar Societatea apreciază că, probabil, nivelul acestora va continua să se situeze între 10% și 20% și pentru anii următori. Acest nivel este sensibil mai redus comparativ cu popularitatea acestui produs financiar în vestul Europei. De altfel, nivelul de penetrare al leasingului operațional este substanțial mai ridicat în Europa, unde potrivit studiului „Fleet and Mobility Barometer”, ediția 2026, realizat de Arval Mobility Observatory, 29% din autovehiculele sunt operate în regim de leasing operațional. Acest fapt pune în evidență nivelul încă foarte redus de audiență al leasingului operațional în rândul companiilor din România și implicit potențialul foarte ridicat de creștere al acestei piețe pe termen lung. În acest context este relevant faptul că, Societatea estimează un potențial de creștere al pieței de leasing operațional pe termen lung până la nivelul de 500.000 unități, față de un nivel în jur 100.000 unități în prezent.

Piața de leasing operațional este în mod specific una în care își pot desfășura activitatea un număr redus de operatori, deoarece abilitatea unor jucători noi de a pătrunde pe astfel de piețe implică, printre altele, costuri semnificative și dezvoltare logistică la un nivel extrem de ridicat, care în mod obiectiv reprezintă bariere de intrare semnificative. De asemenea efectul de economie de scară are un impact major asupra profitabilității operatorilor de leasing operațional, fapt care a determinat un număr reprezentativ de achiziții și fuziuni în sector în ultimi ani.

De altfel, chiar Societatea a fost unul dintre principalii actori ai procesului de consolidare în acest sector prin faptul că a achiziționat doi jucători reprezentativi pe care i-a integrat în cadrul operațiunilor sale. Astfel, Societatea a achiziționat BTOL la 30 iunie 2018, iar la 15 aprilie 2022 a achiziționat Premium Leasing (Țiriac Operating Lease), ambele companii fiind, la momentul preluării lor, jucători în top 10 în această industrie. De asemenea, în 2022, Arval a preluat activitatea BCR Fleet Management.

În 2023, ALD Automotive a achiziționat unul dintre concurenții săi globali LeasePlan, după tranzacție fiind lansat noul *brand* Ayvens. Consolidarea operațiunilor pe piața locală a fost marcată de lansarea brandului Ayvens în România, în septembrie 2024. Procesul de integrare strategică a fost finalizat în trimestrul al doilea al anului 2025, incluzând alinierea infrastructurii IT și fuziunea juridică a celor două entități (prin absorbția LeasePlan România SRL de către ALD Automotive SRL în aprilie 2025). În urma materializării acestei fuziuni și la nivelul subsidiarelor din România, Ayvens împreună cu Arval și Societatea sunt lideri autoritari pe piața de leasing operațional din România.

Asemenea piețelor mature, pe piața de leasing operațional din România există mai multe categorii de operatori. Prima categorie, și cea mai importantă, este reprezentată de companiile de leasing cu operațiuni globale, precum Arval, ALD Automotive și LeasePlan (fuzionate sub *brand-ul* Ayvens), care au filiale și în România. De remarcat că o parte dintre acestea sunt companii de leasing afiliate unor grupuri bancare: ALD Automotive/Ayvens (Société Générale) și respectiv Arval (BNP Paribas Group). În contextul strategiei de consolidare a poziției pe piață, Arval a anunțat la finele anului 2025 demararea negocierilor exclusive pentru achiziția societății Athlon de la Mercedes-Benz Group. Athlon gestionează în prezent o flotă de peste 400.000 de vehicule în 10 țări europene. Finalizarea tranzacției, estimată pentru anul 2026, ar conduce la formarea unui co-lider la nivel european în sectorul leasingului operațional full service, cu o flotă combinată de aproximativ 2,3 milioane de vehicule. De asemenea, într-o a doua categorie pot fi incluse companii de leasing operațional aparținând unor grupuri bancare regionale sau naționale ce sunt active și pe piața de leasing operațional, cum ar fi UniCredit Leasing Fleet Management. Din rândul grupurilor bancare locale, Banca Transilvania și BCR au ieșit de pe această piață vânzând participațiile către competitori. A treia categorie este reprezentată de firmele de leasing afiliate unui producător de autovehicule, acestea având un focus de business strategic orientat către creșterea volumelor de vânzări pentru *brand-urile* respectivului producător, așa cum este cazul Porsche Mobility și RCI Finanțare. Cea de-a patra categorie de operatori pe piața de leasing operațional locală

se referă la jucători independenți, neafiliați unui grup bancar sau producător auto (cazul Societății).

În tabelul de mai jos, prezentăm comparativ o sinteză a datelor financiare disponibile pe website-ul Ministerului Finanțelor, pentru câteva dintre cele mai reprezentative companii din sectorul în care operează Societatea (în conformitate cu Ordinul Ministrului Finanțelor Publice nr. 1802/2014).

	Anul înființării	Număr mediu salariați		Cifra de afaceri (mil. RON)		Profit net (mil. RON)		Capitaluri proprii (mil. RON)		Active totale** (mil. RON)	
		2023	2024	2023	2024	2023	2024	2023	2024	2023	2024
Arval Service Lease Romania	2005	107	119	636,8	762,7	20,4	-9,6	27,8	-2,1	1.835,4	1.819,2
ALD Automotive	1994	90	89	289,9	335,0	28,6	18,4	99,6	89,5	879,2	1022,3
Leaseplan Romania	2014	71	58	267,8	292,4	25,6	29,5	108,6	138,2	931,0	1036,5
Porsche Mobility	2001	47	47	210,7	250,1	15,9	17,8	135,2	153,0	945,4	940,0
Autonom Services*	2006	497	545	728,9	841,4	30,0	59,2	202,4	276,6	1.581,2	1.925,5

Sursa: Website-ul Ministerului Finanțelor pentru companiile din sector selectate, în cazul cărora situațiile financiare anuale prezentate sunt conform OMFP nr. 1802/2014; pentru Autonom Services sunt prezentate date financiare conform situațiilor financiare individuale ale entității conform Ordinului 2844/2016

Notă: *) Autonom Service S.A. furnizează și servicii de închiriere pe termen scurt (rent-a-car);

**) Active totale = Active imobilizate + Active circulante

Societatea și-a consolidat succesiv poziția de furnizor strategic de infrastructură de mobilitate în România, devenind, conform raportărilor financiare aferente anului 2024, liderul pieței locale după cifra de afaceri. Această ascensiune este rezultatul unei strategii duale, bazată pe o creștere organică susținută și pe o politică eficientă de achiziții (precum integrarea portofoliilor BTOL și Premium Leasing). Prin această evoluție, Societatea devansează principalii jucători multinaționali de profil, ocupând prima poziție într-un clasament în care principalii competitori sunt Arval și grupul Ayvens (format din entitățile ALD Automotive și LeasePlan). Această dinamică pozitivă subliniază capacitatea Societății de a fructifica oportunitățile unei piețe în continuă dezvoltare și reflectă atractivitatea modelului de leasing operațional, adaptabilitatea produsului oferit și succesul strategiei comerciale implementate.

Un aspect cu atât mai notabil în acest context constă în faptul că, date fiind valențele modelului său de afaceri puternic integrat și sinergic între cele două linii de afaceri și bazat pe o rețea de agenții, Societatea a ajuns în postura de a fi furnizor de servicii, inclusiv pentru mai multe companii relevante de pe piața de leasing operațional. Aceștia practic „împachetează” în produsele lor inclusiv servicii prestate de Societate sau de alte entități din cadrul Grupului din care face parte Societatea, precum închirierea de autovehicule pe termen scurt (serviciul de înlocuire, serviciul de pre-livrare), servicii de asistență rutieră și servicii „door-to-door”.

Societatea și-a definit clientela țintă ca fiind constituită din companii din categoria firmelor mici și mijlocii (IMM) care urmăresc în general externalizarea unei flote până la 100 de autovehicule de pasageri sau comerciale. În schimb, principalii operatori din rândul multinaționalelor au vizat după criza financiară din 2008 în mod preponderent companii mari (cu flote de până la 3.000 de autovehicule), acest segment fiind unul foarte competitiv și cu marje asociate sensibil mai reduse comparativ cu cel al firmelor antreprenoriale locale.

În ceea ce privește impactul perioadei cu inflație ridicată din 2025 și al tensiunilor geopolitice persistente asupra sectorului, se poate considera faptul că s-a confirmat și pe piața locală un element structural esențial în legătură cu produsul de leasing operațional. Acesta se referă la faptul că, spre deosebire de finanțările bancare „clasice” și de închirierea de autovehicule pe termen scurt pentru călătorii, leasingul operațional este mai puțin sensibil la o încetinire sau deteriorare a condițiilor generale ale mediului de afaceri. Mai mult, eventualele condiții adverse de amplitudine moderată în economie sunt chiar de natură să stimuleze unele companii în a accelera deciziile în ceea ce privește utilizarea leasingului operațional ca modalitate de operare a flotelor lor. Astfel, contractarea unor servicii de externalizare a flotelor auto poate să fie preferată de corporații și IMM-uri în detrimentul unor investiții majore pentru a deține parcuri auto proprii, soluție care oferă o opționalitate superioară în gestionarea ciclurilor economice.

Acest mecanism de hedging natural al costurilor cu mobilitatea este cu atât mai relevant în contextul

macroeconomic al anilor 2024–2025, caracterizat de o conjunctură nefavorabilă la nivel național: consolidare fiscală accelerată (majorarea cotelor de TVA și a accizelor de la 1 august 2025, eliminarea plafonării prețului la energia electrică de la 1 iulie 2025), menținerea dobânzii de referință BNR la 6,50%, una dintre cele mai ridicate din Uniunea Europeană și o contracție a activității economice în semestrul II 2025.

Într-un mediu în care accesul la capital devine mai costisitor și mai restrictiv, iar predictibilitatea bugetară devine o prioritate strategică pentru managementul corporativ, conversia cheltuielilor de capital în cheltuieli operaționale fixe prin intermediul leasingului operațional full service reprezintă un instrument de reziliență operațională cu valențe anti-ciclice demonstrate. În acest sens, avantajele structurale ale produsului leasing operațional, sunt puternice: i) flexibilitate contractuală (posibilitate de renunțare la contract sau de reducere a numărului de autovehicule externalizate), ii) simplificarea relației cu o multitudine de furnizori (care sunt înlocuiți cu unul singur, firma de leasing operațional), iii) accesarea unor costuri mai reduse ca urmare a faptului ca firma de leasing negociază cotații mult mai bune comparativ cu un client obișnuit în relația cu furnizorii de capital, service-urile auto, companii de asigurări etc și iv) predictibilitatea și stabilitatea costurilor cu flota auto care a fost externalizată, rata de leasing fiind fixă pe întreaga durată contractuală de maximum 57 luni (fapt care și-a dovedit valențele în 2024, 2025, când clienții firmelor de leasing operațional au plătit aceleași costuri în termeni nominali în pofida creșterii substanțiale ale prețurilor bunurilor și serviciilor).

Piața serviciilor de închiriere auto pe termen scurt (rent-a-car)

Grupurile multinaționale de profil prezente pe piețele mature din Europa și Statele Unite ale Americii, precum Avis, Europcar, Sixt, Hertz și Enterprise sunt active și pe piața serviciilor de închiriere de autovehicule pe termen scurt (rent-a-car) din România, unde dețin o poziție importantă, construită gradual începând cu anii '90. Toate aceste grupuri internaționale sunt prezente în România printr-un sistem de francize acordate unor firme locale. Pe de altă parte, entitățile care controlează francizele acestor multinaționale sunt concurate de operatori independenți, cu acționariat local, între care Societatea s-a dovedit, treptat, a fi un jucător de referință.

Pe piețele mature, cel mai reprezentativ segment al pieței de închiriere pe termen scurt este cel de retail, acesta fiind în primul rând conectat la dinamica sectorului de turism (în mod particular potențat de traficul de pasageri pe cursele aeriene). Potrivit Societății, în România însă, în condiții normale, segmentul de piață reprezentat de serviciile de închiriere contractate de companii (segmentul corporate) are o pondere aproximativ egală cu cea a retail-ului.

O parte importantă din business-ul corporate este generată de serviciul de înlocuire (replacement), ce constă în furnizarea unui autoturism de înlocuire, în condițiile unei indisponibilități temporare a unui autoturism din parcul propriu, ca urmare a unor defecțiuni sau accidente rutiere. Un catalizator important al serviciului de înlocuire este reprezentat de legislația RCA care, în cazul unui accident rutier, obligă asigurarea în cazul părții vătămate a unui autovehicul de înlocuire pe durata în care are loc reparația autovehiculului ce a făcut obiectul contractului de asigurare. Serviciile de înlocuire sunt într-o măsură semnificativă contractate de companiile de asigurări și de leasing operațional, care împachetează aceste servicii în ofertele lor standardizate, acestea fiind în fapt subcontractate de la companiile de închirieri pe termen scurt. Societatea este foarte bine poziționată pe segmentul de piață reprezentat de serviciile de înlocuire, care este strategic în modelul său de afaceri pe linia de afaceri rent-a-car.

Un alt tip de serviciu corporate este reprezentat de furnizarea de flote de mașini pentru proiecte specifice, care durează în mod uzual câteva luni și care reclamă soluții de mobilitate pentru resursele umane implicate (proiecte de construcții, forța de vânzări temporară, merchandising, proiecte sezoniere, pre-livrare pentru mașinile noi comandate). De asemenea, în categoria de servicii pentru companii pot fi incluse și serviciile de închiriere pentru călătoriile de afaceri, închirieri de autovehicule cu șofer etc.

O structurare relevantă a business-ului rent-a-car este în funcție de locația centrului de închiriere, adică: i) în proximitatea unui aeroport, ceea ce presupune plata de către operatorul rent-a-car a unor taxe de acces (segmentul de retail aeroport) și respectiv ii) într-o locație urbană, unde operatorul nu își propune să capteze, în mod direct, fluxul de călători generat de companiile aeriene (segmentul de retail non-aeroport).

Companiile multinaționale au vizat în primul rând locații în cele mai mari aeroporturi din România, pentru a-

și asigura accesul la turiștii străini care sunt familiarizați cu *brand-urile* respective și standardele asociate serviciilor disponibile în țările dezvoltate. De asemenea, și Societatea este la rândul său prezentă cu agenții în toate aeroporturile internaționale din România. În cazul Societății, dezvoltarea unei infrastructuri naționale de 53 de locații de închiriere, inclusiv în orașele care nu dețin aeroporturi, i-a permis accesarea unor segmente de clientelă adiționale. Astfel, Societatea a putut să capteze într-o măsură mai mare cererea în creștere pentru servicii corporate (în special de înlocuire) în special din partea companiilor de asigurări sau de leasing operațional. Dar, în același timp, Societatea a putut să acceseze oportunitățile din segmentul de retail, asociate acelei părți din sectorul de turism ce nu este conectată la traficul de pasageri în principalele aeroporturi din România (segmentul de retail non-aeroport).

Piața de rent-a-car este una sezonieră, cu intensități ridicate ale activității de închiriere în perioada concediilor de vară și a sărbătorilor de iarnă, efect amplificat substanțial de cererea suplimentară pentru servicii de mobilitate generată de românii care lucrează în străinătate și care revin temporar în țară. Din acest punct de vedere, cu cât un operator dispune de o rețea de puncte de închiriere mai extinsă geografic și un număr mai mare de autovehicule disponibile în respectivele locații, cu atât jucătorul respectiv dezvoltă o dependență mai redusă de numărul de turiști străini via aeroporturi (segmentul retail aeroport), foarte sensibil la condițiile economice din economiile mature și la evenimente precum criza de sănătate generată de pandemia COVID-19. Acest fapt poate să contribuie substanțial, așa cum este cazul Societății, la o creștere a ratei de închiriere a parcului de autovehicule și la o dependență mai redusă de traficul de pasageri din aeroporturi, care presupune inclusiv asumarea unor costuri de acces cu impact important asupra profitabilității activității de închiriere.

În tabelul de mai jos, prezentăm comparativ o sinteză a datelor financiare disponibile pe website-ul Ministerului Finanțelor, pentru câteva dintre cele mai reprezentative companii din sector comparabile cu Societatea (în conformitate cu Ordinul Ministrului Finanțelor Publice nr. 1802/2014).



	Licență/ Franciza	Anul înființării	Număr mediu salariați		Cifra de afaceri (mil. RON)		Profit net (mil. RON)		Capitalul propriu (mil. RON)		Active totale** (mil. RON)	
			2023	2024	2023	2024	2023	2024	2023	2024	2023	2024
Klass-Wagen	independent	2005	154	146	100,7	98,3	16,4	14,7	21,5	19,2	44,7	49,3
Aviroms Rent-a-Car	Avis	1994	55	60	42,1	48,8	3,1	3,1	-0,6	2,5	7,3	9,5
AHL Auto Rent	Europcar	2014	29	27	21,1	20,3	2,5	0,6	3,9	4,3	18,0	17,6
Touring Rent Auto	Enterprise	2001	36	40	38,4	42,4	2,7	4,8	13,3	18,1	69,4	61,3
Autonom Services *	independent	2006	497	545	728,9	841,4	30,0	59,2	217,4	276,6	1.581,2	1.925,5

Sursa: Website-ul Ministerului Finanțelor pentru companiile din sector selectate, în cazul cărora situațiile financiare anuale prezentate sunt conform OMF nr. 1802/2014; pentru Autonom Services sunt prezentate date financiare conform situațiilor financiare individuale prezentate conform Ordinului 2844/2016

Notă: *) Autonom Services furnizează și servicii de leasing operațional

***) Active totale = Active imobilizate + Active circulante

Societatea este lider pe piața rent-a-car din punctul de vedere al cifrei de afaceri la nivelul anului 2024, având în vedere că veniturile sale aferente serviciilor de închiriere pe termen scurt au fost de 116,3 milioane RON, superioare celorlalte patru companii din topul primelor cinci din industria de rent-a-car⁹.

Avansul¹⁰ mult mai rapid al activității rent-a-car a Societății, raportat la concurenții săi, are mai multe explicații. Un aspect esențial este legat de faptul că persoanele juridice generează în cazul Societății peste 85% din veniturile asociate acestei linii de afaceri. Acestea sunt conectate în mare măsură la serviciul de înlocuire a autovehiculelor, contractat de companii de asigurări și de alte companii de leasing operațional, ce se constituie într-un veritabil catalizator de creștere sustenabilă pe termen lung. În schimb, concurenții săi prezintă o dependență ridicată de clientela de retail, aceștia fiind în proporții semnificative conectați la traficul de pasageri din aeroporturile locale și la zona de „incoming tourism” aflat în expansiune în cadrul sectorului de turism. Însă, chiar și pe acest segment, Societatea are un avantaj competitiv durabil față de competitori datorită

⁹ Conform datelor financiare pentru anul 2023 disponibile pe website-ul Ministerului Finanțelor (<https://mfinante.gov.ro/persoane-juridice/informatii-fiscale-si-bilanuri>)

¹⁰ Concluzia este desprinsă în baza analizei Emitentului raportat la informațiile disponibile public pe website-ul Ministerului Finanțelor (<https://mfinante.gov.ro/persoane-juridice/informatii-fiscale-si-bilanuri>)

rețelei naționale de 53 de agenții în 38 orașe prin care captează în proporții semnificative din diferite sub-segmente de piață. Unul dintre acestea este reprezentat de cetățenii români care lucrează în străinătate și revin în țară periodic, în special în perioada concediilor de vară și a sărbătorilor, și au nevoie de soluții de mobilitate.

Menționăm că în privința pieței serviciilor de închiriere a autovehiculelor pe termen scurt din România, nu am avut acces la studii și/sau date statistice furnizate de o sursă independentă care să permită diseminarea unor elemente relevante cu privire la acest sector, inclusiv în legătură cu cotele de piață pe anumite categorii de servicii. În acest context, Societatea estimează că în baza informațiilor de care dispune, piața de închiriere de autovehicule din România în 2025 ar fi fost semnificativ peste 15.000 unități. Astfel, Societatea estimează o cotă de piață între 15% și 18% la nivelul anului 2025, care o poziționează între jucătorii principali ai pieței rent-a-car.

Un aspect important referitor la evoluția pieței de închiriere pe termen scurt se referă la faptul că ultimii ani au fost foarte buni pentru această industrie, fapt care a încurajat inițiative antreprenoriale ale unor operatori mici (inclusiv service-uri auto), care au parcuri de dimensiuni reduse, de regulă de până la 50 de autovehicule. Ca atare, se conturează perspectiva că, pe termen lung, cei mai mari dintre operatorii din această industrie să poată să câștige cotă de piață inclusiv în detrimentul operatorilor foarte mici, care ar putea să fie sensibil mai afectați în eventualitatea apariției unor șocuri chiar moderate în economie, de-a lungul unui ciclu economic.

Un alt aspect notabil se referă la faptul că operatorii importanți activi pe piața rent-a-car au făcut investiții importante în digitalizarea procesului de închiriere, ceea ce are o contribuție directă la creșterea competitivității și pune presiune suplimentară pe prețurile acestor servicii, prin transparentizarea ofertelor disponibile pe piață. Piața de rent-a-car este de altfel o piață competitivă foarte sensibilă la factorul preț, în special pe segmentul de retail, fapt de natură să se reflecte în profitabilitatea companiilor din sector.

Factorii externi care influențează direct cererea de închiriere de autovehicule pe termen scurt sunt reprezentați de intensitatea activității economice, măsurată între altele de dinamica PIB, de încrederea consumatorilor, precum și de variabile specifice, precum evoluția traficului de pasageri în aeroporturile locale, unde o componentă importantă se referă la dezvoltarea segmentului de zboruri low cost.

Potrivit reprezentărilor Asociației Aeroporturilor din România, traficul aerian a înregistrat un nou record în 2025 cu 28,5 milioane de pasageri înregistrați pe aeroporturile din țară, cu 9,7% mai mulți comparativ cu anul 2024 și cu 22,9% peste numărul înregistrat în 2019, anul de referință înainte de izbucnirea pandemiei COVID-19¹¹. Acest fapt confirmă potențialul ridicat al segmentului de „incoming tourism” și al mobilității interne care reprezintă un element esențial în ceea ce privește evoluția afacerilor operatorilor rent-a-car.

Zonele cu dinamica potențială cea mai ridicată sunt cele ale turismului cultural și ale sejururilor de scurtă durată, unde România are posibilitatea să devină un competitor tot mai serios pentru Cehia sau Ungaria, în prezent principalele destinații din regiune. De asemenea, ecoturismul, turismul medical și turismul balneo sunt sub-segmente unde operatorii de specialitate preconizează că există potențial de expansiune ridicat ce ar putea să contribuie la materializarea unor rate de creștere ridicate ale numărului de turiști străini ce vizitează România.

Noi soluții de mobilitate

Odată cu dezvoltarea tehnologiei, cu creșterea urbanizării și cu anumite trenduri de consum în transportul urban (renunțarea la mașina personală, consum colaborativ, consum „on-demand”, privilegierea soluțiilor mai ecologice), asistăm la apariția unor soluții noi de mobilitate, care sunt construite pe aceste trenduri, și a mai multor actori noi.

Astfel, asistăm la dezvoltarea exponențială a piețelor de ride-sharing (cu actori precum Uber, Lyft, Bolt, Didi, CuiXing, BlaBla Car), de *ride-hailing* (aplicații pentru taxi, precum Hailo și MyTaxi), de *car-sharing* (Zipcar, Share Now rezultată din fuziunea DriveNow și Car2Go) și micro-mobilitate (Lime, Bolt - care a integrat trotinete și biciclete electrice în platforma sa).

¹¹ <https://www.airport.ro/traficul-de-pasageri-pe-aeroporturile-din-romania-in-2025>

La nivel global, industria de ride-sharing a continuat să crească în 2024–2025, principalii jucători consolidându-și pozițiile: Uber a raportat profitabilitate operațională susținută la nivel global, iar Bolt și-a extins prezența în peste 45 de țări. Totodată, studiul Fleet and Mobility Barometer 2026, realizat de Arval Mobility Observatory cu decidenți din 33 de țări, confirmă faptul că 94% dintre companiile chestionate au implementat sau planifică cel puțin o politică sau soluție de mobilitate alternativă. Car-sharing-ul este utilizat sau luat în considerare de 26% dintre companii, iar soluțiile de mobility budget sunt adoptate sau planificate de 30% din respondenți.

Aceste noi soluții mizează pe efectele de rețea și de lock-in, pentru a construi comunități de utilizatori foarte valoroase, cărora li se vor putea vinde treptat și alte servicii (livrare de mâncare la domiciliu, servicii financiare) și ale căror date vor putea fi valorificate. Asistăm la o cursă extrem de rapidă și de costisitoare între actorii principali, pentru a acapara un număr cât mai mare de utilizatori într-un timp cât mai scurt.

Pe piața din România, peisajul noilor soluții de mobilitate a evoluat semnificativ în perioada 2024–2025. Principalii actori internaționali (Uber, Bolt) și-au consolidat pozițiile, în timp ce alți jucători au ieșit de pe piață (Yango și-a oprit operațiunile, iar FreeNow a fost achiziționată de Bolt la nivel european). Un element notabil al perioadei 2024–2025 a fost intensificarea cadrului de reglementare și control fiscal: din 2024, operatorii de platforme de transport alternativ sunt obligați să raporteze lunar către ANAF date detaliate despre cursele efectuate, veniturile generate și identitatea șoferilor. În februarie 2025, guvernul a acceptat limitarea numărului de mașini pe platformele de car-sharing și obligativitatea introducerii ecusoanelor de identificare, ceea ce a generat o reconfigurare accelerată a pieței, cu o migrare masivă a șoferilor de car-sharing către statutul de persoane fizice autorizate (PFA).

Societatea apreciază că noile soluții de mobilitate nu sunt neapărat disruptive pentru piața de rent-a-car sau de leasing operațional, ci mai degrabă complementare, și creatoare de piețe și oportunități noi. Companiile de mobilitate clasice dispun de atuuri importante pentru a „ține pasul” cu evoluția trendurilor (capacitate de finanțare, portofoliu mare de clienți, competențe în gestionarea activelor și a unui număr mare de operațiuni fizice) și a-și diversifica oferta pe măsură ce crește gradul de adopție a noilor tehnologii și servicii. Astfel, în cazul BLUE (Blue Technology S.R.L.), Societatea este unul de furnizorii de leasing operațional pentru noul serviciu de ride-sharing lansat de una dintre companiile în care Autonom International S.R.L. deține controlul (i.e., Vechile Management Systems S.R.L. deține 70% din capitalul social al Blue Technology S.R.L.).

Societatea studiază și evaluează constant schimbările de pe piața mobilității, căutând să folosească cât mai bine evoluțiile tehnologice pentru a-și crește eficiența (telematică, automatizări, canale digitale) și căutând modele ce pot fi scalate în mod profitabil. Unul din modelele deja testate cu succes este de a colabora cu noii actori, oferindu-le servicii de leasing operațional, închiriere sau fleet management. În plus, parteneriatele strategice dezvoltate în primul semestru al anului 2025 cu FAN Courier, Cargus și Sezamo.ro confirmă capacitatea Societății de a răspunde nevoilor operaționale ale clienților din segmentele de curierat, logistică last-mile și e-grocery. În acest context, merită menționat că Autonom International S.R.L., compania care deține Societatea, s-a diversificat pe verticală și orizontală și a investit în companii care dezvoltă noi soluții și tehnologii (VMS, CarCentric, Proasistta, Valetino, E-docti, MIB). De asemenea, în martie 2025, Autonom International S.R.L. a achiziționat o participație în Eazy Asigurări, companie deținută de vehiculul de investiții D Craig Holding, extinzându-și astfel prezența în sectorul de insurtech.

Contextul macroeconomic al operațiunilor Societății¹²

Rezultatele Societății depind de situația macroeconomică din România, aceasta reprezentând singura piață în care Societatea își desfășoară activitatea. Factorii macroeconomici, cum ar fi creșterea PIB-ului, rata șomajului, creșterea salariilor (brute și nete), nivelul ratelor dobânzii, accesibilitatea creditării și/sau prognozele economice influențează nivelul cererii din partea companiilor și persoanelor fizice pentru serviciile de leasing operațional și de închiriere pe termen scurt a autovehiculelor (rent-a-car).

Economia României a înregistrat o încetinire semnificativă a ritmului de creștere pe parcursul anului 2025.

¹² Sursa: BNR, Raport asupra inflației, februarie 2026; BNR, Hotărârile C.A. al BNR pe probleme de politică monetară, 15 mai 2026.

Activitatea economică s-a comprimat cu 1,9% în trimestrul IV 2025, după ce a scăzut cu 0,1% în trimestrul precedent, evoluție ce face probabilă o adâncire mai pronunțată a deficitului de cerere agregată în acest interval comparativ cu cea anticipată.

Față de aceeași perioadă a anului anterior, avansul PIB s-a redus la 0,2% în trimestrul IV 2025, de la 1,7% în trimestrul III, în principal ca urmare a coborârii accentuate în teritoriul negativ a aportului variației stocurilor, dar și ca efect al contracției moderate în termeni anuali consemnate de consumul gospodăriilor populației. Consumul populației s-a majorat cu 1,4% în trimestrul III (variație anuală), însă cheltuielile efective de consum ale populației și-au moderat dinamica anuală pe fondul creșterii abrupte a prețului energiei electrice în iulie 2025 și al majorării impozitelor indirecte (TVA și accize) în august.

În schimb, formarea brută de capital fix a continuat să-și accelereze creșterea robustă în raport cu perioada similară a anului precedent. Cu o creștere de 5% în termeni anuali în trimestrul III 2025, aceasta a devenit principalul factor de susținere a creșterii PIB real (contribuție de 1,6 puncte procentuale), fiind determinată în principal de investițiile în construcții (cu o accelerare de ritm până la circa 10%), dar și de achizițiile de echipamente. Totodată, evoluția exportului net a redevenit expansionistă, în condițiile în care dinamica anuală a volumului exporturilor de bunuri și servicii a devansat-o din nou pe cea a volumului importurilor. Deficitul balanței comerciale și-a accentuat contracția în termeni anuali, iar deficitul de cont curent și-a conservat declinul.

Cele mai recente date și analize indică o ușoară redresare a activității economice în trimestrul I 2026 față de trimestrul precedent, asociată însă cu o nouă scădere a dinamicii anuale a PIB, în condițiile unor evoluții relativ omogene la nivelul componentelor cererii agregate. În luna ianuarie 2026, vânzările cu amănuntul și volumul serviciilor prestate populației și-au accentuat puternic declinul în termeni anuali, iar producția industrială și-a amplificat semnificativ contracția. Indicatorul de încredere aferent sentimentului economic (ESI) calculat de Comisia Europeană a coborât în luna ianuarie 2026 la un minim al ultimilor cinci ani.

Potrivit proiecției BNR din Raportul asupra inflației din februarie 2026, creșterea economică din 2025 a fost revizuită în jos, iar pentru 2026 este anticipată o dinamică moderată, pe fondul suprapunerii pachetelor de ajustare fiscală, care mențin presiuni inflaționiste în prima parte a anului și comprimă venitul disponibil real al populației. Compoziția creșterii se reconfigurează de la consum către investiții: formarea brută de capital fix devine principalul determinant al creșterii, susținută de perspectiva unei absorbții ridicate a fondurilor aferente PNRR revizuit (din totalul de 21,4 miliarde EUR disponibil, până în decembrie 2025 s-a încasat jumătate). Dinamica PIB este proiectată să revină în proximitatea potențialului în 2027, iar consumul gospodăriilor să își consolideze treptat contribuția la creșterea economică. Gap-ul PIB este estimat să continue să se adâncească până în trimestrul IV 2026, urmând apoi să se mențină la acest nivel până la orizontul prognozei.

Rata anuală a inflației IPC s-a temperat ușor pe parcursul trimestrului IV 2025, până la 9,69% în luna decembrie, de la 9,88% în septembrie, nivel cu doar 0,1 puncte procentuale peste cel anticipat în Raportul precedent al BNR. Această evoluție a fost susținută în principal de componentele cu prețuri volatile ale coșului de consum, pe fondul unor condiții favorabile pe partea ofertei – în special scăderea cotației petrolului Brent și temperarea dinamicii prețurilor energiei electrice. Tot în acest sens, temperarea ratei inflației IPC a fost determinată și de reducerea contribuției grupei Legume, Fructe, Ouă (LFO) la rata anuală a inflației IPC ca urmare a unei recolte favorabile de legume pe plan local și de fructe pe plan regional.

În sens contrar, rata anuală a inflației CORE2 ajustat a continuat să se majoreze, ajungând la 8,5% în decembrie 2025, de la 8,1% la finele trimestrului III. Cea mai accentuată accelerare a fost consemnată în sectorul serviciilor, unde rata anuală a urcat la 10,6% în decembrie. Majorări semnificative s-au înregistrat și în cazul alimentelor procesate, pe seama evoluțiilor nefavorabile ale cotațiilor internaționale ale anumitor materii prime (cacao, cafea, carne), în timp ce la bunurile nealimentare avansul a rămas modest, reflectând slăbirea cererii agregate.

Rata medie anuală a inflației a continuat să urce și în trimestrul IV, indicatorul determinat pe baza metodologiei naționale atingând 7,3% în decembrie, iar cel calculat conform structurii armonizate majorându-se la 6,8%. Întrucât media europeană a stagnat, ecartul față de aceasta s-a extins la 4,3 puncte procentuale.

Rata anuală a inflației a continuat să se reducă lent în primele două luni ale anului 2026, ajungând la 9,31% în februarie, de la 9,69% în decembrie 2025. Descrășterea a fost determinată în principal de scăderile semnificative de dinamică ale prețurilor energiei electrice și gazelor naturale, contrabalansate parțial de evoluțiile de sens opus de pe segmentele LFO, prețuri administrate, produse din tutun și combustibili. Rata anuală a inflației CORE2 ajustat și-a stopat ascensiunea, înregistrând o mică scădere la 8,3% în februarie 2026, de la 8,5% în decembrie 2025, sub impactul unor efecte de bază dezinflaționiste și al descresșterii cotațiilor unor mărfuri agroalimentare, dar și pe fondul slăbirii cererii de consum. Rata medie anuală a inflației IPC s-a mărit însă la 8,1% în februarie 2026, de la 7,3% în decembrie 2025, iar cea calculată pe baza IAPC a crescut la 7,3%, de la 6,8%.

Conform scenariului de bază al proiecției BNR din februarie 2026, rata anuală a inflației IPC este proiectată să urmeze o traiectorie descendentă pe cea mai mare parte a intervalului de prognoză, întreruptă de un episod temporar de volatilitate pe termen scurt. Inflația este așteptată să scadă în trimestrul I 2026 la circa 9,2%, urmând ca în trimestrul II să înregistreze o creștere tranzitorie la 9,8%, determinată preponderent de efecte de bază asociate reducerilor de preț din trimestrul II 2025 la gazele naturale. În trimestrul III 2026, rata anuală a inflației este așteptată să se reducă substanțial, ca urmare a ieșirii din baza de calcul a scumpirilor la energie și a majorării impozitelor indirecte din anul precedent, corecție amplificată de persistența și adâncirea deficitului de cerere. Rata anuală a inflației este proiectată la 3,9% la sfârșitul anului 2026 și la 2,9% în decembrie 2027.

Rata anuală a inflației CORE2 ajustat este proiectată la 4,0% la finele anului curent și la 2,1% în decembrie 2027. Atingerea limitei superioare a intervalului țintei ($2,5\% \pm 1$ pp) este anticipată pentru trimestrul I 2027, iar revenirea în interiorul acestuia în trimestrul II 2027.

Potrivit comunicatului BNR din 7 aprilie 2026 – cel mai recent disponibil la data prezentului document –, perspectiva pe termen scurt s-a deteriorat: rata anuală a inflației va crește în intervalul martie-iunie 2026 la valori mai ridicate decât cele previzionate anterior, în principal ca urmare a scumpirii combustibililor, pe fondul măririi considerabile a cotațiilor petrolului și gazelor naturale în contextul războiului din Orientul Mijlociu. Acestea se vor suprapune efectelor de bază nefavorabile din trimestrul II 2026 pe segmentul energie, precum și efectelor directe tranzitorii ale expirării schemei de plafonare a prețului la energia electrică și ale majorării impozitelor indirecte din 2025, care urmează să se epuizeze în trimestrul III 2026 și să antreneze o corecție descendentă abruptă a ratei anuale a inflației.

Consiliul de administrație al BNR a menținut rata dobânzii de politică monetară la nivelul de 6,50% pe an în cadrul tuturor ședințelor dedicate politicii monetare din perioada analizată: 12 noiembrie 2025, 19 ianuarie 2026, 17 februarie 2026 și, cel mai recent, 15 mai 2026. De asemenea, au fost menținute ratele dobânzilor facilităților permanente: 7,50% pe an pentru facilitatea de creditare (Lombard) și 5,50% pe an pentru facilitatea de depozit. Nivelurile ratelor rezervelor minime obligatorii pentru pasivele în RON (8%) și în valută (5%) ale instituțiilor de credit au fost de asemenea păstrate la nivelurile în vigoare.

Deciziile de politică monetară au vizat asigurarea și menținerea stabilității prețurilor pe termen mediu, corespunzător țintei staționare de inflație de $2,5\% \pm 1$ punct procentual, într-o manieră care să contribuie la realizarea unei creșteri economice sustenabile. Acestea au avut în vedere puseul inflaționist provocat în trimestrul III 2025 de șocuri succesive pe partea ofertei (expirarea schemei de plafonare a prețului la energia electrică în iulie 2025 și majorarea cotelor de TVA și accizelor în august 2025), dar și perspectiva intensificării pe orizontul mai îndepărtat a presiunilor dezinflaționiste ale factorilor fundamentali, îndeosebi din partea cererii agregate, în contextul corecției bugetare inițiate în 2025.

Consiliul de administrație al BNR a reiterat în ședința din 15 mai 2026 că mixul echilibrat de politici macroeconomice și implementarea de reforme structurale – inclusiv prin utilizarea fondurilor europene – care să stimuleze potențialul de creștere pe termen lung sunt esențiale pentru stabilitatea macroeconomică și întărirea capacității economiei românești de a face față unor evoluții adverse. BNR monitorizează atent evoluțiile mediului intern și internațional și este pregătită să utilizeze instrumentele de care dispune în vederea îndeplinirii obiectivului fundamental privind stabilitatea prețurilor pe termen mediu.

Pe piața muncii, tendințele din prima jumătate a anului 2025 s-au prelungit: cererea de forță de muncă s-a restrâns, rata șomajului a crescut ușor, iar dinamica anuală a salariilor a urmat o traiectorie descendentă. Rata

șomajului, calculată conform criteriilor Biroului Internațional al Muncii (BIM), a urcat pe parcursul anului până la 6,1% în trimestrul III 2025, sensibil peste media anului precedent (5,4%). Condițiile mai relaxate de pe piața muncii au fost sugerate și de restrângerea deficitului de forță de muncă raportat de companii, constrângerile financiare și cererea insuficientă căpătând mai multă importanță în rândul factorilor limitativi ai activității.

Efectivul salariaților din economie și-a accentuat în ianuarie 2026 trendul descreșterilor lunare, amplificându-și contracția în termeni anuali, în timp ce rata șomajului, calculată conform criteriilor BIM, a înregistrat o scădere pe ansamblul primelor două luni din 2026 față de media de 6,2% la care se situase în trimestrul IV 2025. Sondajele de specialitate aferente trimestrului I 2026 indică o slăbire evidentă a intențiilor de angajare pe orizontul foarte scurt de timp, precum și o scădere accentuată a deficitului de forță de muncă raportat de companii, inclusiv în contextul crizei energetice și al incertitudinii generate de conflictul din Orientul Mijlociu.

Rata anuală de creștere a salariului brut pe economie a urmat o tendință descendentă, ajungând la 6,7% în trimestrul III 2025 și la 6,2% în intervalul octombrie-noiembrie. Traectoria a fost imprimată atât de sectorul privat (dinamică anuală de 8,7% în T3, respectiv 8,5% în octombrie-noiembrie), cât și de sectorul bugetar, unde salariile nominale au început să scadă în termeni anuali. Dinamica salariului brut nominal și-a accelerat descreșterea în ianuarie 2026, iar cea a costului unitar cu forța de muncă din industrie s-a redus semnificativ față de nivelurile încă ridicate din a doua jumătate a anului 2025. Presiunile inflaționiste din partea costurilor cu forța de muncă au consemnat o diminuare semnificativă în trimestrul III 2025: dinamica anuală a costurilor unitare cu forța de muncă pe ansamblul economiei s-a atenuat la 0,8%, de la 5,8% în trimestrul anterior, iar costul salarial unitar din industrie s-a redus de la 10,7% la 6,2%. Se mențin însă presiuni notabile în industria alimentară, unde rata anuală de creștere a costurilor unitare cu forța de muncă rămâne în jurul a 20%.

Pe ansamblul anului 2025, deficitul bugetului general consolidat a atins valoarea de 146,0 miliarde RON (7,6% din PIB), semnificativ inferior celui consemnat în anul anterior, de 152,5 miliarde RON (8,7% din PIB), evidențiind progresul corecției bugetare inițiate în 2025. Anul 2025 este evaluat a se fi încheiat cu un deficit de cont curent estimat la 8,2% din PIB, mai redus față de anul 2024, urmând ca procesul de corecție să se accelereze în 2026 pe fondul impactului contracționist mai pronunțat al măsurilor de consolidare fiscală asupra cererii de importuri.

România continuă să se afle în procedura de deficit excesiv, iar aplicarea măsurilor de ajustare este esențială atât pentru evitarea escaladării dezechilibrelor macroeconomice, cât și pentru asigurarea sustenabilității fiscale pe termen mediu și lung. Progresul corecției bugetare este de natură să intensifice în perspectivă presiunile dezinflaționiste ale factorilor fundamentali, îndeosebi din partea cererii agregate, cu implicații favorabile asupra anticipațiilor inflaționiste și asupra ajustării deficitului de cont curent.

Incertitudini rămân totuși asociate măsurilor ce vor fi probabil adoptate în viitor în scopul continuării consolidării bugetare dincolo de anul curent, corespunzător Planului bugetar-structural pe termen mediu convenit cu Comisia Europeană și procedurii de deficit excesiv.

Principalele cotații ale pieței monetare interbancare au continuat să se reducă în februarie 2026, dar au urcat în debutul lunii martie și s-au consolidat apoi la niveluri vizibil mai ridicate. Randamentele pe termen mediu și lung ale titlurilor de stat și-au accentuat trendul descendent la mijlocul trimestrului I 2026, pentru ca în primele două decade din martie să consemneze creșteri ample, doar în mică măsură corectate ulterior, în condițiile deteriorării abrupte a sentimentului investitorilor financiari, mai ales față de piețele din regiune, odată cu declanșarea războiului din Orientul Mijlociu.

Incertitudini și riscuri mari la adresa perspectivei activității economice, implicit a evoluției pe termen mediu a inflației, generează războiul din Orientul Mijlociu și actuala criză energetică globală, prin efectele potențial exercitate, pe mai multe căi, asupra puterii de cumpărare a consumatorilor, asupra activității și profiturilor firmelor, inclusiv prin afectarea dinamicii economiilor și a inflației la nivel european/mondial și a percepției de risc față de regiune, cu impact asupra costurilor de finanțare.

Pe plan extern, tensiunile geopolitice și comerciale continuă să alimenteze volatilitatea piețelor de materii prime, în special a energiei, cu efecte de propagare asupra costurilor de producție. Evoluțiile parității euro-dolar reprezintă un risc recent amplificat, influențând inflația internă prin canalele prețurilor de import și ale competitivității externe. Inițiativele investiționale europene, precum programul SAFE din domeniul apărării, ar putea de asemenea influența traiectoria deficitului bugetar și a datoriei publice.

Absorbția și utilizarea la maximum a fondurilor europene, în principal a celor aferente PNRR, sunt esențiale pentru contrabalansarea parțială a efectelor contracționiste ale consolidării bugetare și ale conflictului din Orientul Mijlociu, precum și pentru realizarea reformelor structurale necesare, inclusiv a tranziției energetice. Relevante sunt, de asemenea, deciziile de politică monetară ale BCE și Fed, precum și atitudinea băncilor centrale din regiune.

Contextul macroeconomic descris mai sus, caracterizat de inflație ridicată în scădere graduală, consolidare fiscală cu efecte restrictive asupra consumului, tensiuni geopolitice și criză energetică, creează un mediu operațional provocator pentru industria de leasing operațional și rent-a-car. Erodarea venitului disponibil real al populației și deteriorarea sentimentului consumatorilor (indicatorul de încredere a atins niveluri comparabile cu cele din perioada pandemiei) pot afecta cererea pentru serviciile de mobilitate pe termen scurt. Totodată, creșterea costurilor cu energia și a celor de finanțare se propagă asupra costurilor operaționale ale flotei.

Pe de altă parte, reconfigurarea creșterii economice de la consum către investiții, dinamica robustă a formării brute de capital fix și absorbția fondurilor PNRR pot susține cererea corporativă pentru servicii de leasing operațional. Menținerea ratei dobânzii de politică monetară la 6,50% și perspectiva unei dezinflații pe termen mediu oferă un cadru de stabilitate relativă pentru planificarea financiară.

În acest context, Societatea depune eforturi pentru a reduce influența unei eventuale dinamici nefavorabile a situației macroeconomice asupra rezultatelor sale. Acest lucru se realizează în mod efectiv prin oferirea de servicii competitive și diversificate, în același timp fiind menținută o atenție deosebită către un management prudent al riscurilor specifice afacerii, al îndatorării și al lichidităților, aspecte care reprezintă o preocupare sistematică a echipei de management a Societății, încorporată în modelul său de afaceri.

DECLARAȚIA DE RESPONSABILITATE ȘI DECLARAȚIA PRIVIND AUTORITATEA COMPETENTĂ

Declarația de responsabilitate

În conformitate cu articolul 14 din Legea privind Emitenții și Operațiunile de Piață, Societatea își asumă responsabilitatea pentru informațiile pe care prezentul Prospect le cuprinde. Societatea atestă faptul că informațiile pe care prezentul Prospect le conține sunt, după cunoștința sa, conforme cu realitatea și că Prospectul nu conține nicio omisiune care ar putea afecta semnificația acestor informații. Opiniile, ipotezele, intențiile, estimările și previziunile exprimate în prezentul Prospect cu privire la Societate sunt deținute în mod onest de către Societate, au fost obținute după examinarea tuturor circumstanțelor relevante și se bazează pe ipoteze rezonabile. Unele informații din prezentul Prospect au fost extrase din surse publice, inclusiv publicații independente ale industriei, cercetare și estimări interne, precum și din alte informații publice. Societatea nu a verificat în mod independent corectitudinea acestor informații și date și nu acceptă nicio responsabilitate cu privire la acestea.

Emisiunea Obligațiunilor precum și Admiterea la Tranzacționare este intermediată de un sindicat format din BRD – Groupe Société Générale S.A., BT Capital Partners S.A., Banca Comercială Română S.A., UniCredit Bank S.A. și Raiffeisen Bank S.A. („Sindicatul”). Sindicatul acționează exclusiv pentru Emitent și, prin urmare, nu acționează pentru nicio altă persoană în legătură cu emisiunea și Admiterea la Tranzacționare a Obligațiunilor, și nu vor fi ținute răspunzătoare față de nicio altă persoană, legal sau contractual, pentru niciun fel de prejudiciu generat din sau în legătură cu emisiunea și Admiterea la Tranzacționare a Obligațiunilor.

Sindicatul nu acceptă nicio responsabilitate pentru conținutul acestui Prospect, inclusiv pentru acuratețea, completitudinea sau verificarea acestuia, sau pentru orice altă afirmație făcută sau pretinsă a fi făcută de către aceștia sau în numele acestora în legătură cu Societatea sau Obligațiunile. În consecință, Sindicatul nu acceptă, în cea mai mare măsură permisă de legea aplicabilă, vreo formă de răspundere, indiferent dacă este de natură delictuală sau contractuală sau o altă formă de răspundere pe care ar putea-o avea cu privire la prezentul Prospect sau orice asemenea declarație.

Acest Prospect a fost întocmit exclusiv pentru a oferi potențialilor investitori informații cu privire la Societate și la Obligațiuni care, având în vedere natura și caracteristicile Societății precum și tipul Obligațiunilor, sunt necesare pentru a permite investitorilor să realizeze o evaluare fundamentată cu privire la: (a) activele și pasivele, profitul și pierderile, situația financiară și perspectivele Emitentului, (b) drepturile atașate Obligațiunilor și (c) motivele emisiunii de Obligațiuni și impactul asupra Societății.

Nicio persoană nu a fost autorizată să dea informații sau să facă declarații în legătură cu emisiunea de Obligațiuni sau Admiterea acestora la Tranzacționare care nu sunt cuprinse sau care sunt contrare informațiilor sau afirmațiilor din prezentul Prospect. Distribuirea, furnizarea, transmiterea sau recepționarea prezentului Prospect, precum și orice tranzacții cu Obligațiuni în baza informațiilor cuprinse în prezentul Prospect, nu vor crea, în niciun caz, prezumția că, de la data prezentului Prospect sau de la cea mai recentă dată la care Prospectul a fost modificat sau suplimentat, nu a intervenit nicio schimbare în activitatea, în poziția financiară sau în perspectivele Societății.

Informațiile cuprinse în acest Prospect sunt corecte la data întocmirii acestuia, menționată pe copertă, cu excepția celor care sunt prezentate ca fiind corecte la o altă dată specificată în mod expres în Prospect pentru acele informații. Nici Societatea, și nici Sindicatul nu se obligă să actualizeze informațiile cuprinse în prezentul Prospect la o dată ulterioară datei Prospectului, cu excepția cazului în care o astfel de actualizare este necesară conform legii aplicabile. De asemenea, acest Prospect conține informații selectate și prezentate pe scurt. Alegerea surselor și selectarea informațiilor au fost realizate de către Societate.

Informațiile publicate pe pagina de internet a Societății sau pe orice altă pagină de internet, cu legătură directă sau indirectă la pagina de internet a Societății sau pe orice altă pagină de internet menționată în acest Prospect nu sunt incluse prin referință în acest Prospect, cu excepția cazului în care există o mențiune expresă în acest sens în cuprinsul Prospectului. Prin urmare, decizia de a investi în Obligațiuni nu poate fi întemeiată pe astfel de informații.

Nici Sindicatul și nici administratorii, afiliații, consultanții sau agenții acestuia nu au verificat în mod independent informațiile cuprinse în prezentul Prospect și nu își asumă nicio obligație, responsabilitate, răspundere sau angajament și nu oferă nicio garanție, expresă sau implicită cu privire la corectitudinea sau caracterul complet al informațiilor cuprinse în acest Prospect.

Acest Prospect nu constituie o ofertă de a vinde sau o solicitare din partea sau în numele Societății sau al oricărui membru al Sindicatului de a subscrie sau a cumpăra Obligațiuni, într-o jurisdicție în care ar fi ilegală o astfel de ofertă sau solicitare. Distribuirea, furnizarea, transmiterea sau recepționarea prezentului Prospect, precum și achiziționarea de Obligațiuni în baza informațiilor incluse în prezentul Prospect ar putea fi restricționate prin lege în anumite jurisdicții. Nici Societatea, nici Sindicatul nu oferă nicio garanție că prezentul Prospect poate fi distribuit în mod legal sau că Obligațiunile pot fi oferite în mod legal în orice jurisdicție și nu își asumă nicio responsabilitate de a facilita o astfel de distribuție sau ofertă. Nici Societatea, nici Sindicatul nu au întreprins niciun demers în nicio jurisdicție care ar permite inițierea unei oferte publice de Obligațiuni. Prin urmare, nicio Obligațiune nu poate fi oferită sau vândută, direct sau indirect, iar Prospectul și orice material publicitar nu poate fi distribuit sau publicat în legătură cu o ofertă publică de Obligațiuni în nicio jurisdicție.

Aspecte privind sustenabilitatea

Nicio asigurare nu poate fi oferită de către Emitent, de către Agentul de Structurare a Obligațiunilor corelate cu obiective de sustenabilitate sau de către orice Consultant Independent, în sensul în care utilizarea fondurilor pentru orice proiecte de sustenabilitate va satisface, parțial sau integral, orice cerințe legislative sau de reglementare aflate în vigoare sau viitoare, sau orice așteptări sau cerințe prezente sau viitoare ale investitorilor cu privire la criteriile de investiții specifice celor corelate cu obiective de sustenabilitate sau la orientările pe care orice investitor sau investițiile sale trebuie să le respecte în temeiul propriilor legi, al altor norme de reglementare sau al mandatelor de portofoliu de investiții.

Criteriile, standardele și metodologiile aplicabile instrumentelor financiare corelate cu obiective de sustenabilitate pot evolua în timp și pot varia între jurisdicții, participanți la piață sau furnizori independenți de opinii. În consecință, nu poate exista nicio asigurare că Obligațiunile vor continua să îndeplinească, integral sau parțial, astfel de criterii, standarde sau așteptări ale investitorilor pe întreaga durată de viață a acestora.

În cazul în care oricare dintre Obligațiuni sunt listate sau Admise la Tranzacționare pe orice segment dedicat „sustenabilității” sau pe orice alt segment al BVB etichetat în mod echivalent (dacă un astfel de segment va fi creat în viitor), nu se oferă nicio declarație sau asigurare din partea Emitentului, a Agentului de Structurare a Obligațiunilor corelate cu obiective de sustenabilitate sau a oricărei alte persoane că o astfel de listare sau admitere îndeplinește, fie integral, fie parțial, orice așteptări sau cerințe prezente sau viitoare ale investitorilor cu privire la criteriile de investiții sau orientările pe care orice investitor sau investițiile sale trebuie să le respecte în temeiul propriilor legi, al altor norme de reglementare sau al mandatelor de portofoliu de investiții.

Nu va exista nicio asigurare din partea Emitentului, a Agentului de Structurare a Obligațiunilor corelate cu obiective de sustenabilitate sau a oricărei alte persoane, că orice strategie de sustenabilitate, planuri de acțiune, indicatori de performanță și/sau țintele relevante asumate (împreună „**Proiecte Relevante de Sustenabilitate**”) vor putea fi puse în aplicare în această manieră și că, în consecință, astfel de fonduri vor fi plătite total sau parțial pentru astfel de Proiecte Relevante de Sustenabilitate.

De asemenea, nu poate exista nicio asigurare din partea Emitentului, a Agentului de Structurare a Obligațiunilor corelate cu obiective de sustenabilitate sau a oricărei alte persoane că astfel de Proiecte Relevante de Sustenabilitate vor fi finalizate într-o perioadă specificată sau că vor fi finalizate oricum, ori având rezultatele sau urmările (indiferent dacă sunt sau nu legate de mediu) așteptate sau anticipate de către Emitent. Orice astfel de eveniment sau orice eșec al Emitentului de a face acest lucru nu va oferi Deținătorului de Obligațiuni dreptul de a cere rambursarea anticipată a Obligațiunilor sau de a întreprinde orice măsură aptă să conducă la reversarea efectelor operațiunii de achiziție a Obligațiunilor.

Declarația privind autoritatea competentă

În conformitate cu prevederile Regulamentului privind Prospectul, ale Legii privind Emitenții și Operațiunile de Piață și ale Regulamentului nr. 5/2018, ASF a aprobat Prospectul prin Decizia nr. 736 / 17.07.2026. ASF a aprobat Prospectul doar din perspectiva îndeplinirii standardelor privind caracterul exhaustiv, inteligibil și coerent al Prospectului prevăzute de Regulamentul privind Prospectul, iar această aprobare nu poate fi considerată, sub nicio formă, o aprobare a Societății sau un indicator al calității valorilor mobiliare la care se face referire în prezentul Prospect. Prezentul Prospect a fost elaborat ca prospect UE subsecvent în conformitate cu articolul 14a din Regulamentul privind Prospectul.

Amendament la Prospect

Informațiile din acest Prospect sunt valabile la data prevăzută pe copertă, cu excepția cazului în care se menționează în mod expres contrariul. În conformitate cu dispozițiile legale, Societatea trebuie să publice un supliment la Prospect în cazul apariției unui nou factor semnificativ, unei erori materiale sau inadvertențe în ceea ce privește informațiile cuprinse în prezentul Prospect care pot afecta evaluarea Obligațiunilor în perioada de la data aprobării Prospectului și până la data Admiterii la Tranzacționare a Obligațiunilor, respectiv orice alt moment relevant prevăzut de legislația aplicabilă. Orice supliment se va supune aprobării de către ASF și trebuie publicat în același mod în care a fost publicat acest Prospect.

Fără a aduce atingere obligațiilor legale de a publica un supliment la Prospect, transmiterea prezentului Prospect sau orice achiziție realizată în baza acestuia, nu vor da naștere, în niciun caz, presupunerii că nu s-a produs nicio schimbare în ceea ce privește activitatea Societății de la data prezentului Prospect sau că informațiile cuprinse în prezentul document sunt corecte la orice moment ulterior datei prezentului Prospect. Acceptând să primească acest Prospect, fiecare potențial investitor își exprimă acordul cu privire la cele de mai sus.

Disponibilitatea Prospectului

Sub rezerva interdicțiilor de vânzare și transfer prevăzute în sub-sețiunea „*Notificare adresată investitorilor și Restricții de Vânzare*” de mai jos, prezentul Prospect este pus la dispoziția investitorilor în format electronic pe pagina web a Societății la adresa www.autonom.ro, pe pagina web a ASF la adresa www.asfromania.ro, precum și pe pagina web a BVB la adresa www.bvb.ro.

La cerere, versiuni tipărite pe suport de hârtie ale Prospectului sunt puse la dispoziția investitorilor în mod gratuit la următoarele adrese: BRD-Groupe Societe Generale S.A.: Turn BRD, b-dul Ion Mihalache nr. 1-7, sector 1, București; BT Capital Partners - B-dul 21 Decembrie 1989, nr. 77, Clădirea The Office, Corpurile C-D, intrare C, etaj 2, Cluj-Napoca.

Publicarea Prospectului pe internet nu reprezintă o ofertă de vânzare sau o solicitare a unei oferte de a cumpăra Obligațiuni pentru sau din partea niciunei persoane din nicio jurisdicție în care este nelegal să se realizeze o astfel de ofertă sau solicitare pentru o asemenea persoană. Versiunea în format electronic nu poate fi copiată, pusă la dispoziție sau tipărită în vederea distribuirii. Informațiile disponibile pe pagina web a Societății sau pe orice altă pagină web nu fac parte din acest Prospect.

Este interzisă orice reproducere sau distribuire a acestui Prospect, în întregime sau parțial, orice divulgare a conținutului acestuia, cu excepția situațiilor în care conținutul acestuia este disponibil publicului în alt mod și orice utilizare a oricăror informații din prezentul document în orice alt scop decât în considerarea unei investiții în Obligațiuni.

FACTORI DE RISC

O investiție în Obligațiuni implică un grad ridicat de risc. Trebuie să analizați cu atenție următorii factori de risc și incertitudini, împreună cu celelalte informații incluse în acest Prospect inclusiv Situațiile Financiare și notele aferente acestora, înainte de a lua decizia de a investi în Obligațiuni. Dacă se materializează oricare dintre factorii de risc sau incertitudinile menționate în cele ce urmează, acest lucru ar putea avea un impact negativ semnificativ asupra activității, situației financiare și rezultatelor operaționale ale Societății. Prin urmare, prețul Obligațiunilor ar putea scădea și ați putea pierde întreaga sau o parte din investiția în Obligațiuni.

Am descris riscurile și incertitudinile pe care le considerăm semnificative, însă este posibil ca aceste riscuri și incertitudini să nu fie singurele privitoare la Societate sau Obligațiuni. Alți factori de risc și incertitudini, inclusiv cei despre care nu avem cunoștință în prezent sau pe care îi considerăm nesemnificativi, ar putea avea de asemenea efecte nefavorabile asupra activității, situației financiare, rezultatelor operaționale sau perspectivelor și ar putea afecta negativ prețul Obligațiunilor.

Trebuie să citiți și să analizați cu atenție și în întregime Prospectul și înainte de a lua decizia de a investi în oricare dintre Obligațiuni trebuie să ajungeți la propriile opinii. Mai mult, înainte de a lua decizia de a investi în oricare dintre Obligațiuni, ar trebui să vă consultați cu propriul broker de investiții, manager de bancă, avocat, auditor sau alți consultanți financiari, juridici și fiscali și să analizați cu atenție riscurile asociate unei investiții în Obligațiuni și să analizați decizia de a investi din prisma propriilor circumstanțe.

Riscuri specifice Societății

Impactul contextului macroeconomic și geopolitic. Eventuala instabilitate politică națională și internațională ar putea avea efecte negative semnificative asupra activității Societății

În privința riscului unei instabilități politice, acesta a fost relativ ridicat în 2024, 2025, respectiv prima jumătate a anului 2026. Având în vedere evoluțiile politice recente, se poate prezuma că și cel puțin prima parte a semestrului al II-lea al anului 2026 va continua să fie caracterizată de instabilitate politică în special la nivelul guvernării României.

După alegerile locale, parlamentare și prezidențiale din anii 2024 și 2025, inclusiv anularea primului tur al alegerilor prezidențiale din 2024, mediul politic din România a fost și este în continuare caracterizat de factori precum: (i) polarizarea politică, fragmentarea spectrului politic și potențiale dificultăți în formarea majorităților și/ sau a coalițiilor post-electorale, (ii) provocările economice (inflația ridicată, costurile energetice în creștere etc.) (iii) nivelul scăzut de încredere al cetățenilor în autoritățile și instituțiile statului și creșterea percepției de ineficiență politică.

O instabilitate prelungită la nivelul guvernării, sau chiar posibilitatea unor alegeri parlamentare anticipate, ar putea determina prin raportare la activitatea Societății potențiale evoluții negative ale condițiilor economice de la nivel național și a altor factori independenți de controlul Societății precum și a volatilității prețurilor. Toate aceste aspecte pot determina apariția de efecte negative inclusiv cu privire la alți factori de risc care afectează activitatea Societății, inclusiv în ceea ce privește dezvoltarea calității infrastructurii din România. În plus, instabilitatea politică poate avea consecința imposibilității instituirii unei formule de guvernare stabile care să asigure o administrare adecvată a elementelor esențiale care influențează percepția de risc de țară a României, în special din perspectiva agențiilor de rating (evoluția deficitului bugetului de stat, a deficitului de cont curent, a deficitului balanței comerciale, precum și a evoluției cursului de schimb, a dinamicii investițiilor străine directe și de portofoliu, nivelul investițiilor guvernamentale în economie, etc.), precum și consecința lipsei implementării unui program de guvernare ferm, care să se materializeze într-un parcurs clar de consolidare fiscală, care să producă dezvoltare economică și să reducă percepția de risc cu privire la profilul de țară al României.

În plus, evoluțiile geopolitice din Orientul Mijlociu, inclusiv tensiunile legate de Republica Islamică Iran, pot contribui la creșterea volatilității pe piețele internaționale ale petrolului și produselor energetice, fie ca urmare a perturbării rutelor de transport, fie ca efect al regimurilor de sancțiuni, contrasancțiuni sau al altor măsuri

restrictive cu impact asupra producției și distribuției de hidrocarburi. Fluctuațiile semnificative ale prețurilor la combustibili pot conduce la majorarea costurilor de exploatare și utilizare a flotei auto a Societății, pot influența comportamentul de consum și cererea pentru servicii de mobilitate, precum și atractivitatea relativă a anumitor tipuri de motorizare, afectând, în consecință, valoarea veniturilor generate de activitatea Societății și profitabilitatea acesteia.

Evoluția economiilor din zona euro și a economiei României. Activitatea Societății poate fi influențată de evoluția negativă a principalelor economii din zona euro și a economiei României

Activitatea Societății poate fi influențată în mod negativ de o încetinire a creșterii economice sau de o recesiune în principalele economii din zona euro, inclusiv în mod direct ca urmare a scăderii numărului de turiști străini, cu efect asupra cererii de servicii *rent-a-car*. Asemenea, în eventualitatea unei creșteri a ratelor dobânzilor în zona euro, Societatea ar urma să fie afectată în mod negativ, ținând seama că majoritatea împrumuturilor sale sunt denominate în moneda EUR la o rată variabilă, în funcție de rata EURIBOR, plus o marjă. Acest fapt ar urma să se reflecte în cheltuieli cu dobânzile mai ridicate pentru Societate, ceea ce ar afecta corespunzător profitabilitatea acesteia. Pentru atenuarea acestui risc, Societatea are încheiate contracte de swap de dobândă (*interest rate swaps - IRS*) prin care schimbă dobânda variabilă EURIBOR la 3 luni, cu rate de dobândă fixe aplicabile asupra unor niveluri noționale contractuale care constituie în total 150 milioane EUR, însă o astfel de politică nu poate garanta un grad ridicat de înlăturare a expunerilor Societății la riscul menționat anterior.

Dinamica afacerilor și a profitabilității Societății este sensibilă la condițiile generale ale mediului economic din România, iar o încetinire sau recesiune a economiei locale s-ar reflecta în mod negativ în ceea ce privește marea majoritate a parametrilor operaționali. Condițiile macroeconomice nefavorabile se pot concretiza într-o creștere a ratei șomajului și într-o reducere a consumului intern și a încrederii consumatorilor, ceea ce inevitabil ar rezulta într-o scădere a cererii pentru servicii de mobilitate (cu precădere pentru serviciile de închiriere pe termen scurt și în special în zona de turism și călătorii) și, respectiv, într-o rată mai mare de neîndeplinire a obligațiilor (în limba engleză, *default*) în rândul clienților pentru serviciul de leasing operațional. În acest context, este posibilă deteriorarea condițiilor financiare ale clienților Societății.

Cererea pentru serviciile Societății depinde de condițiile macroeconomice și este afectată de volatilitatea prețurilor și de alți factori independenți de controlul Societății. Cererea privind închirierile de mașini, inclusiv pe segmentul *corporate*, poate fi afectată de intensitatea activității economice surprinse prin dinamica PIB-ului României. O scădere sau stagnare a PIB-ului național afectează negativ nivelul cererii privind închirierile de autovehicule, iar o reducere a consumului și creșterea volatilității prețului carburanților influențează negativ industria de închiriere a autovehiculelor. De asemenea, menținerea unor costuri ridicate de finanțare, incertitudinile fiscale și volatilitatea cursului de schimb pot afecta deciziile de investiții și cheltuielile clienților persoane juridice și fizice, cu impact asupra cererii pentru serviciile Societății.

Prin natura sa, leasingul operațional este mai puțin sensibil la apariția unor manifestări adverse în mediul economic sau a unei scăderi a intensității activităților generatoare de valoare adăugată din economie.

Pe de altă parte însă, o perioadă cu inflație situată pe un palier ridicat, precum s-a manifestat în perioada 2024–2025, se reflectă în costuri operaționale mai mari care nu pot fi transferate rapid către toată baza de clienți aferentă liniei de afaceri leasing operațional în condițiile în care rata de leasing este fixă pe toată durata contractuală. Ca atare, profitabilitatea operațională a Societății este inevitabil afectată și, în acest fel, cel puțin temporar, indicatorii de sustenabilitate ai îndatorării asumați de Societate față de deținătorii de obligațiuni, bănci și alți creditori ar putea fi afectați, în sensul neîndeplinirii acestora.

Riscul valorii reziduale a autovehiculelor. Societatea ar putea să nu reușească să vândă autovehiculele rulate la prețurile dorite, ceea ce ar putea determina înregistrarea unor pierderi

Societatea își asumă riscul scăderii valorii reziduale a autovehiculelor pe care le exploatează în cadrul serviciului de leasing operațional și de închiriere pe termen scurt (*rent-a-car*) și pe care le vinde la sfârșitul contractului de leasing operațional. Societatea desfășoară aceste operațiuni de vânzare sistematic pentru o proporție semnificativă din flota auto aflată în portofoliu, generând astfel profit sau pierdere din aceste activități. Numărul autovehiculelor ieșite din operarea liniilor de afaceri leasing operațional și *rent-a-car*, în

cursul anului 2025, a reprezentat aproximativ 19% din numărul total de autovehicule care erau utilizate în vederea prestării serviciilor de închiriere la începutul anului.

Cuantumul sumei obținute din vânzarea unui autovehicul rulat, precum și riscul ca prețul de vânzare al unui autovehicul rulat să fie mai mic decât valoarea sa contabilă la sfârșitul contractului de leasing operațional sau a perioadei de utilizare, în cazul închirierii pe termen scurt, sunt determinate, în principal, de factori externi. Acești factori se referă, printre altele, la dinamica condițiilor economice generale, încrederea consumatorilor, preferințele consumatorilor, ratele de schimb valutar, reglementările de mediu (precum cele privind emisiile de carbon), gradul de lichiditate al producătorilor de autovehicule, obsolescența tehnologică, consecințe economice ale conflictului dintre Rusia și Ucraina și a altor conflicte globale, precum și alte politici guvernamentale ce pot avea un impact asupra prețurilor autovehiculelor *second-hand* și a dinamicii vânzărilor de autovehicule noi. În plus, persistența inflației, nivelul ridicat al ratelor dobânzilor în anumite jurisdicții, încetinirea creșterii economice la nivel european și volatilitatea costurilor de finanțare pot reduce cererea pentru autovehicule rulate și pot afecta capacitatea cumpărătorilor de a accesa finanțare pentru achiziția acestora. Prețul la care Societatea poate vinde autovehiculele rulate, și implicit veniturile pe care aceasta le generează din respectivele vânzări, sunt determinate de asemenea de prețurile de referință existente pe piața *second-hand* în funcție de *brand*, model, numărul de kilometri parcurși, vechimea și starea generală a autovehiculelor respective la momentul vânzării.

Societățile de leasing și închirieri de autovehicule sunt expuse la potențiale pierderi din operațiunile de vânzare a autovehiculelor atunci când prețul de vânzare este mai mic decât valoarea reziduală. Aceasta rezultă prin ajustarea costurilor de achiziție cu cheltuielile de amortizare și depreciere înregistrate de la momentul achiziției până la cel al vânzării, astfel încât să se înregistreze o depreciere a valorii autovehiculului către valoarea reziduală estimată a vehiculului, care este, în general, determinată la începutul contractului de leasing. Orice modificare a prețurilor de pe piața autovehiculelor rulate poate, prin urmare, să aibă un efect negativ asupra veniturilor pe care este capabilă să le genereze Societatea din vânzările de autovehicule rulate.

Date fiind incertitudinile existente cu privire la evoluția pieței de autovehicule rulate pe perioada contractelor de leasing, există riscul ca Societatea să estimeze, la începutul derulării unui contract de leasing, valori reziduale superioare prețurilor de pe piața *second-hand* de la momentul vânzării efective de către Societate a autovehiculelor respective. De exemplu, preocupările sistematice ale diverselor autorități cu privire la reducerea gradului de utilizare al autovehiculelor cu motorizare convențională ar putea să conducă la o scădere semnificativă a valorii reziduale a unor asemenea autovehicule (în special a celor cu motorizare diesel). În același timp, accelerarea tranziției către vehicule electrice și hibride, modificarea regimurilor de subvenționare, apariția unor noi producători cu politici comerciale agresive și reducerile de preț practicate pe segmentul vehiculelor noi electrificate pot exercita presiune suplimentară asupra valorilor reziduale ale anumitor categorii de autovehicule rulate. Suplimentar, pentru vehiculele electrice există incertitudini specifice ridicate cu privire la determinarea valorii reziduale (deteriorarea bateriei, scăderea accelerată a prețurilor pe segmentul vehiculelor noi electrificate, lipsa unei piețe secundare mature și lichide pentru EV în România), care pot conduce la volatilitate semnificativă a prețurilor de revânzare.

Totodată, tensiunile comerciale internaționale, măsurile protecționiste, disfuncționalitățile lanțurilor globale de aprovizionare și eventualele restricții privind materiile prime esențiale pentru industria auto pot influența disponibilitatea și prețurile autovehiculelor noi, cu efecte directe sau indirecte asupra pieței autovehiculelor rulate. De asemenea, în cazul unei deteriorări accentuate a condițiilor economice sau al unei scăderi bruște a cererii pe piața *second-hand*, Societatea ar putea fi nevoită să prelungească perioadele de deținere a anumitor autovehicule, să accepte rabaturi comerciale mai mari ori să înregistreze ajustări de valoare, toate acestea putând avea un efect negativ semnificativ asupra fluxurilor de numerar, profitabilității și situației financiare a Societății.

Societatea este expusă riscurilor aferente fluctuațiilor ratelor dobânzii

Majoritatea contractelor de finanțare ale Societății prevăd o rată variabilă a dobânzii, dependentă de EURIBOR sau ROBOR. Prin urmare, Societatea este expusă riscului majorării acestor rate ale dobânzii pe durata contractelor de finanțare, ceea ce ar putea determina plata unor dobânzi mai mari și ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității, situației financiare și rezultatelor operațiunilor Societății. Pentru

gestionarea acestei expuneri, Societatea are încheiate contracte de swap de dobândă (IRS) care acoperă o parte semnificativă din împrumuturile cu dobândă variabilă, însă o astfel de politică nu poate garanta un grad ridicat de înlăturare a expunerilor Societății la riscul menționat anterior.

Societatea are nevoie de un volum semnificativ de numerar pentru serviciul datoriei sale și pentru a efectua cheltuielile de capital planificate, iar capacitatea sa de a genera numerar sau de a-și refinanța datoria depinde de mulți factori independenți de controlul său

Societatea împrumută anual sume considerabile, în acord cu dezvoltarea operațiunilor sale, prin credit bancar, leasing financiar, obligațiuni și facilități de credit pe termen scurt (soldul acestor datorii totalizează 1,532 milioane RON la 31 decembrie 2024, respectiv 1,663 milioane RON la 31 decembrie 2025). În noiembrie 2025, Societatea a contractat un credit sindicalizat de 300 milioane EUR prin care a refinanțat integral facilitățile bilaterale existente. Capacitatea Societății de a derula plățile curente, de a-și refinanța datoriile și de a finanța cheltuielile de capital planificate va depinde de capacitatea sa de a genera în viitor fluxuri de numerar optim dimensionate din activitatea operațională, aceasta din urmă fiind determinată, într-o anumită măsură, de dinamica unor factori generali de natură economică, financiară, concurențială, legislativă și de reglementare, precum și de alți factori independenți de controlul Societății. În contextul menținerii unor costuri de finanțare relativ ridicate în perioada 2025–2026, al volatilității piețelor de credit și al unei prudențe sporite a finanțatorilor, refinanțarea datoriilor existente sau atragerea unor surse noi de finanțare ar putea deveni mai costisitoare ori disponibilă în condiții mai restrictive.

Este posibil ca Societatea să nu poată asigura disponibilitatea fondurilor într-un quantum suficient pentru a-i permite să plătească principalul și dobânda sau să își refinanțeze datoriile. În cazul în care intervin condiții economice nefavorabile și acestea se înrăutățesc și/ sau nu se îmbunătățesc semnificativ, Societatea s-ar putea confrunta cu reducerea veniturilor din operațiuni și este posibil să nu genereze suficient numerar pentru a-și îndeplini obligațiile de plată și/ sau să nu își îndeplinească angajamentele care i se aplică în temeiul contractelor de finanțare existente și/ sau să nu aibă acces la alte surse de refinanțare. Oricare dintre aceste aspecte ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității, rezultatelor operațiunilor, situației financiare și perspectivelor Societății.

În plus, orice neplată a dobânzilor și a principalului datoriilor de plată ale Societății pe măsură ce acestea devin scadente va avea la rândul său ca rezultat probabil o neîndeplinire încrucișată (*cross-default*) prin raportare la emisiunile de obligațiuni curente ale Societății. În final, în cazul în care Societatea nu poate efectua plăți ale dobânzilor și principalului datoriilor existente ale Societății și eforturile de restructurare sau refinanțare nu au succes, creditorii Societății ar putea începe acțiuni de executare a activelor principale ale Societății sau chiar ar putea solicita deschiderea procedurii insolvenței Societății, ceea ce ar afecta în mod semnificativ și negativ deținătorii de obligațiuni și activitatea, perspectivele, situația financiară și rezultatele operațiunilor Societății.

Angajamentele din contractele de finanțare pot restricționa activitatea Societății

Contractele de finanțare ale Societății limitează capacitatea acesteia, printre altele, de a angaja datorii financiare suplimentare, de a greva sau vinde active, de a face tranzacții (fie cesiuni ori achiziții), de a încheia asocieri în participațiune sau fuziuni și includ prevederi privind rangul de prioritate al datoriilor Societății. În plus, Societatea trebuie să mențină în anumite limite anumiți indicatori de sustenabilitate ai îndatorării (de exemplu, datorii financiare nete/EBITDA, gradul de acoperire al dobânzilor, EBITDA/cheltuielile cu dobânzile). Aceste angajamente ar putea limita capacitatea Societății de a-și finanța operațiunile viitoare, investițiile de capital și capacitatea de a efectua achiziții și alte activități comerciale care pot fi în interesul Societății. Angajamentele financiare aferente contractului de credit sindicalizat contractat de Societate în noiembrie 2025, respectiv rata de acoperire a dobânzii de minim 4,00:1 și levierul financiar net (Datoria Financiară Netă Totală / EBITDA) de maximum 4 — au fost respectate la 31 decembrie 2025. Similar, angajamentele financiare aferente obligațiunilor emise de Societate anterior și tranzacționate la BVB sub simbolurile AUT26E și respectiv AUT29E au fost îndeplinite la 31 decembrie 2024 și la 31 decembrie 2025.

În cursul desfășurării obișnuite a activității, Societatea poate solicita de la finanțatorii săi anumite acte de renunțare (în limba engleză, *waiver*) referitoare la neîndeplinirea cerințelor referitoare la valorile unor

indicatori de sustenabilitate ai îndatorării, respectiv obligații, condiții care trebuie îndeplinite în temeiul contractelor de finanțare.

În cazul în care nu se obțin astfel de acte de renunțare atunci când apar încălcări ale unor angajamente restrictive asumate în temeiul contractelor de finanțare ale Societății, acest lucru ar putea conduce la inițierea unor acțiuni de executare a activelor principale ale Societății care garantează obligațiile din contractele de finanțare sau ar putea conduce chiar la solicitarea deschiderii procedurii insolvenței Societății, ceea ce ar afecta în mod semnificativ și negativ deținătorii de obligațiuni, precum și activitatea, perspectivele, situația financiară și rezultatele operațiunilor Societății.

Societatea este supusă riscului de credit

Riscul de credit reprezintă riscul ca partenerii contractuali ai Societății, în principal clienții acesteia, să nu-și poată îndeplini obligațiile financiare potrivit termenilor și condițiilor din contractele încheiate cu Societatea. Acesta include riscul de neîndeplinire a obligațiilor privind plata ratelor de leasing și a altor obligații de plată ale clienților Societății corelative serviciilor prestate de aceasta.

Riscul de credit al Societății poate fi cuantificat în funcție de gradul de concentrare a clienților și de expunere într-o anumită industrie sau o anumită zonă geografică, factorii economici care pot influența capacitatea clienților de a efectua plățile regulat, nivelul de îndatorare al acestora, precum și cererea efectivă manifestată pe piață pentru produsele și serviciile sale. De asemenea, percepția asupra riscului de credit poate fi indirect influențată de prețurile autovehiculelor rulate, cererea pentru autovehiculele noi și cererea pentru autovehiculele rulate, precum și de calitatea autovehiculelor rulate ale Societății. Valoarea de revânzare a autovehiculelor și a echipamentelor pentru închiriere care au fost recuperate ar putea fi insuficientă pentru a acoperi pierderile survenite ca urmare a încetării anticipate a contractelor de leasing operațional. Totodată, nu poate exista nicio asigurare că penalitățile aplicate clienților în cazul încetării anticipate a unui contract de leasing vor fi suficiente pentru a acoperi pierderile reale rezultate din încetarea prematură a contractelor de leasing, în special în cazul în care ar crește semnificativ rata contractelor neperformante.

Deși Societatea gestionează riscul de credit în principal prin diversificarea liniilor de business, a clienților, a gradului de expunere per industrie/ zonă geografică și prin atenta monitorizare a fluxurilor financiare și a situației încasărilor și plăților, în cazul în care riscul de credit s-ar materializa pentru un număr semnificativ de clienți, în special din linia de business leasing operațional, activitatea, perspectivele, situația financiară și rezultatele operațiunilor Societății ar fi afectate în mod semnificativ. Riscul de credit este relevant și în legătură cu creanțele aferente liniei rent-a-car, față de societățile de asigurare RCA, unde întârzierile la încasare pot afecta fluxurile de numerar.

Închirierile pe termen scurt depind de dinamica industriei de transport aerian, iar perturbări în funcționarea acesteia ar putea afecta negativ activitatea Societății

Societatea obține venituri generate de închirierile pe termen scurt de către turiști, o parte dintre acestea fiind generate de activitatea din punctele de lucru situate pe aeroporturi, Societatea deținând în România birouri pe toate aeroporturile internaționale. Comportamentul de călătorie al persoanelor fizice, lipsa zborurilor, interdicțiile de deplasare, creșterea prețurilor biletelor de avion, reducerea numărului de rute interne și externe și/sau a frecvenței acestora ar putea determina reducerea numărului de pasageri în aeroporturile din România, ceea ce ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra rezultatelor Societății din activitatea de închiriere pe termen scurt.

Dinamica zborurilor *low cost* are o influență majoră asupra dezvoltării pieței locale de turism, în special prin creșterea intensității traficului în aeroporturile secundare și regionale. Având în vedere că deține o rețea națională de agenții menită să poată capta cererea suplimentară din această zonă, activitatea Societății poate fi direct influențată de evoluția pieței de *low cost*.

De asemenea, industria de transport aerian ar putea fi serios afectată de evenimente perturbatoare la nivel mondial, precum conflicte militare internaționale, blocaje în privința asigurării combustibilului necesar păstrării volumului actual al traficului aerian, atentate teroriste sau accidente aviatice sau apariția unor noi

pandemii, evenimente care au avut și în trecut un efect semnificativ asupra reducerii fluxurilor de călători. În cazul în care industria aviatică ar fi afectată de astfel de evenimente, activitatea Societății ar putea fi afectată în mod semnificativ prin reducerea veniturilor pe care activitatea de închiriere pe termen scurt le-ar putea genera.

Activitatea Societății este dependentă de activitatea producătorilor și distribuitorilor de autovehicule

Societatea achiziționează autovehiculele de la un număr mare de producători și distribuitori de autovehicule. Activitatea Societății este dependentă de furnizarea de modele populare de autovehicule, produse de înaltă calitate, într-un număr suficient pentru menținerea operațiunilor și de achiziționarea acestora în condiții atractive. Pentru o parte din autovehiculele utilizate în activitatea de închiriere pe termen scurt, Societatea încheie acorduri de închiriere în baza unor contracte de leasing operațional încheiate cu producătorii și/ sau dealerii auto cu privire la răscumpărarea autovehiculelor după o perioadă de 6 luni de utilizare.

Nu există nicio asigurare că Societatea va reuși să mențină o relație de lungă durată cu acești producători și distribuitori care să ofere certitudine cu privire la achizițiile viitoare de autovehicule ale Societății. În cazul în care relația Societății cu acești producători și distribuitori se deteriorează sau dacă aceștia intră în insolvență sau faliment, este posibil ca Societatea să aibă dificultăți în a înlocui acești producători și distribuitori cu alți furnizori care să livreze autovehiculele necesare pentru activitatea Societății în aceleași condiții favorabile, iar într-un astfel de caz activitatea și rezultatele Societății ar fi afectate.

Angajamentele de răscumpărare conferă o flexibilitate crescută în ceea ce privește ajustarea mărimii flotei auto, astfel încât Societatea să poată răspunde la fluctuațiile sezoniere sau să reacționeze prompt în cazul deteriorării condițiilor economice. Nu există nicio garanție că Societatea va continua să obțină autovehicule în termeni și condiții competitive sau în baza unor acorduri de răscumpărare pe care aceasta se bazează. În cazul în care autovehiculele utilizate nu sunt acoperite parțial de programe de răscumpărare, Societatea poate fi expusă într-o măsură mai mare riscului de a nu putea valorifica autovehiculele rulate pe piața secundară de revânzare a autovehiculelor.

Riscul tranziției către mobilitate electrică și schimbările tehnologice

Cerințele legale referitoare la protecția mediului sunt din ce în ce mai preponderente în Uniunea Europeană, iar mai multe politici au fost adoptate pentru a încuraja tranziția spre un transport durabil și electric. În 2025, flota Autonom a înregistrat o accelerare notabilă a tranziției, ponderea vehiculelor hibride și electrice ajungând la peste 30%. Cu toate acestea, Societatea rămâne supusă riscurilor legate de evoluția infrastructurii de încărcare, disponibilitatea modelelor populare de vehicule electrice, evoluția prețurilor energiei și alte măsuri de reglementare destinate soluționării problemei schimbărilor climatice. Creșteri semnificative ale prețurilor la combustibil sau modificări ale politicilor de stimulare a adopției vehiculelor verzi ar putea afecta modelele de călătorie și cererea pentru vehiculele închiriate oferite de Societate.

În acest context, rezultatele operaționale ale Societății pot fi afectate și de riscuri de mediu operaționale, legate de potențiale pierderi rezultate din operarea cu deșeuri periculoase, anvelope, uleiuri, lichide tehnice, baterii EV, instalații de încărcare, poluare accidentală și cerințe de conformare pentru service, mentenanță și logistică. Orice nerespectare a standardelor și limitărilor impuse de legislația europeană și/sau națională cu privire la protecția mediului expun Societatea riscului unor amenzi în cadrul activității sale operaționale.

Societatea activează într-o industrie competitivă și presiunile din partea concurenților ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra operațiunilor sale

Atât piața de leasing operațional pentru autovehicule, cât și cea a serviciilor de închiriere pe termen scurt (*rent-a-car*) sunt foarte competitive, în principal în ceea ce privește prețurile, atât în România cât și în celelalte state din Uniunea Europeană. Industria se caracterizează prin dominația furnizorilor de servicii care sunt afiliați unor producători de autovehicule sau unor instituții financiare și care se bucură, în consecință, de condiții favorabile la achiziționarea acestora, respectiv de termeni favorabili de finanțare. Ca urmare, există o concurență intensă pe această piață, care poate avea un efect negativ asupra marjelor care pot fi realizate și, în consecință, asupra rezultatelor operațiunilor Societății.

Unii dintre concurenții actuali și potențiali ai Societății pot avea mai multă experiență, un *brand* mai cunoscut, o bază mai mare de clienți sau resurse financiare, tehnice sau de marketing mai consistente decât Societatea. Acest lucru este valabil mai ales în cazul principalilor furnizori de leasing operațional și servicii de închiriere pe termen scurt din rândul grupurilor multinaționale cu care Societatea concurează deja, dar poate fi valabil și pentru alți participanți actuali sau potențiali pe piața de leasing și închirieri de autovehicule pe termen scurt.

Concurența crescută și acțiunile neprevăzute ale concurenților, inclusiv politicile agresive de prețuri, ar putea conduce la o presiune negativă asupra prețurilor serviciilor de leasing operațional și închiriere pe termen scurt și/ sau la o scădere a cotei de piață a Societății, aspecte care ar putea avea un impact negativ semnificativ asupra activităților și perspectivelor Societății, afectând potențialul său de creștere, rezultatele activității și situația sa financiară.

Păstrarea și atragerea echipei de management și a altor angajați poate fi dificilă și poate determina creșteri semnificative ale cheltuielilor salariale, de natură a afecta profitabilitatea Societății

Capacitatea Societății de a-și menține competitivitatea pe piața de leasing operațional și de închiriere pe termen scurt, precum și de a implementa strategia de afaceri depinde de activitatea unui număr relativ redus de persoane cu rol de conducere. Persoanele din managementul Societății sunt implicate în activitățile zilnice și, în același timp, trebuie să ia decizii strategice, să asigure implementarea acestora și să gestioneze și să supravezeze dezvoltarea Societății. Complexitatea operațională a activității Societății, precum și responsabilitățile conducerii Societății au crescut ca urmare a dezvoltării și expansiunii continue a activității sale, punând o sarcină semnificativă pe resursele relativ limitate ale echipei de conducere. Societatea va trebui să continue să își îmbunătățească sistemele operaționale și financiare pentru a ține sub control dezvoltarea și expansiunea sistematică a activităților sale. Pierderea sau plecarea oricărui membru al echipei de conducere a Societății ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității, perspectivelor, situației financiare și rezultatelor operațiunilor Societății și este posibil ca Societatea să nu poată atrage și păstra persoane cu același nivel sau cu un nivel similar de experiență sau expertiză.

Succesul Societății depinde, de asemenea, de capacitatea sa de a atrage și de a păstra angajați calificați a căror identificare și recrutare pot fi dificile. În cazul în care nu reușește să atragă și să păstreze personal calificat corespunzător, acest lucru poate afecta competitivitatea Societății și ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității, situației financiare și rezultatelor operațiunilor.

În plus, în perioada 2025–2026, presiunile salariale au fost amplificate suplimentar de inflația cumulată și de competiția crescută pentru personal calificat în sectorul serviciilor de mobilitate și leasing. În acest context, în condițiile majorării semnificative a salariilor din România în ultimii ani și a deficitului de personal calificat în multe zone de pe piața forței de muncă, Societatea ar putea fi forțată să crească substanțial cheltuielile de personal, afectând performanța financiară pe termen mediu și lung.

Modificările legislației fiscale ar putea avea un impact negativ semnificativ asupra rezultatelor operațiunilor Societății

Legile și reglementările fiscale din România pot face obiectul modificărilor, iar interpretarea și punerea în aplicare a legislației fiscale se pot modifica, de asemenea. De exemplu, după aderarea României la Uniunea Europeană, statul român a implementat succesiv diferite forme de taxare a autovehiculelor, cunoscute sub denumirea de taxă de poluare, taxă de primă înmatriculare sau timbru de mediu. Ca urmare a faptului că Curtea de Justiție a Uniunii Europene a considerat că fiecare dintre aceste taxe contravine dreptului Uniunii Europene, s-a generat o stare accentuată de imprevizibilitate cu privire la regimul fiscal al înmatriculărilor autovehiculelor.

Modificările frecvente ale legislației fiscale și interpretările contradictorii sau ambigue ale autorităților fiscale sunt dificil de prevăzut pentru Societate și, prin urmare, Societatea poate fi nepregătită pentru aceste modificări. În perioada 2025–2026, direcțiile de politică fiscală au continuat să fie influențate de nevoia de consolidare bugetară, ceea ce a determinat o frecvență ridicată a modificărilor legislative și o vizibilitate redusă asupra evoluțiilor viitoare ale regimului fiscal. Legiuitorul a continuat tendința de ajustări fiscale și bugetare, inclusiv măsuri orientate către creșterea colectării, digitalizarea administrării fiscale, extinderea raportărilor

electronice și revizuirea tratamentului fiscal aplicabil anumitor sectoare economice și categorii de contribuabili, predictibilitatea politicii fiscale la nivelul României fiind relativ scăzută, acest aspect având potențialul de a afecta semnificativ întreg mediul de afaceri. În acest context, modificări semnificative ale impozitelor și taxelor aplicabile (inclusiv majorări ale cotelor existente, limitarea unor facilități fiscale, introducerea unor contribuții suplimentare, extinderea bazei de impozitare sau noi taxe cu componentă de mediu ori sectorială) ar putea determina o creștere importantă a costurilor Societății sau a interpretării autorităților competente cu privire la aplicarea acestora, ar putea obliga Societatea să-și modifice strategia de afaceri, conducând la costuri suplimentare sau pierderi de venituri, care ar putea influența în mod semnificativ negativ activitatea Societății, rezultatele operațiunilor și situația sa financiară. Dacă, urmare a materializării unui anumit risc fiscal, costurile fiscale asociate cu anumite tranzacții sunt mai mari decât se anticipa, acest aspect ar putea afecta profitabilitatea acelor tranzacții, ceea ce ar putea avea impact semnificativ asupra afacerii, situației financiare și rezultatelor operațiunilor Societății.

În același timp, deficitul bugetar al României s-a menținut la un nivel ridicat în anii 2025 și începutul anului 2026, iar în cazul în care România nu reușește să realizeze o consolidare fiscală, impozitele și taxele directe și indirecte (TVA și accize) ar putea crește. De asemenea, presiunile rezultate din obligațiile asumate față de instituțiile europene privind disciplina fiscal-bugetară pot conduce la adoptarea unor măsuri suplimentare de creștere a veniturilor bugetare sau de reducere a facilităților fiscale existente. Acest fapt ar putea avea un efect negativ asupra veniturilor persoanelor fizice și companiilor, inclusiv asupra Societății și clienților acesteia, ceea ce ar putea afecta bugetul clienților pentru serviciile Societății sau capacitatea acestora de a-și îndeplini obligațiile de plată față de Societate.

Totodată, intensificarea controalelor fiscale, utilizarea extinsă a instrumentelor digitale de analiză de risc de către autoritățile fiscale și creșterea obligațiilor de conformare administrativă pot genera costuri suplimentare de conformare, investiții operaționale și riscuri sporite de litigii fiscale pentru Societate.

Toate aceste aspecte ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra fluxurilor de numerar, activității, perspectivelor, rezultatelor operațiunilor și situației financiare ale Societății.

Societatea ar putea să nu gestioneze cu succes planurile de creștere și expansiune a serviciilor sale

Strategia Societății prevede continuarea expansiunii activității sale, iar gestionarea acestei creșteri necesită resurse manageriale, financiare și operaționale semnificative. Rezultatele operaționale viitoare ale Societății depind în mod semnificativ de capacitatea acesteia de a continua implementarea, dezvoltarea și îmbunătățirea în timp util a sistemelor operaționale, financiare și de informații, de a implementa un control intern adecvat asupra raportării financiare și controale privind dezvăluirea informațiilor și proceduri aferente, precum și de a extinde, forma, motiva și gestiona persoanele cheie din conducere și forța de muncă.

Incapacitatea de a gestiona cu succes oricare dintre aceste aspecte sau alți factori pot conduce la majorarea costurilor, la scăderea calității serviciilor oferite, la scăderea vânzărilor și a profitabilității, ceea ce poate afecta în mod negativ semnificativ perspectivele, activitatea, situația financiară și rezultatele operațiunilor Societății.

O parte din activitatea Societății este sezonieră și poate fi afectată de evoluția turismului, precum și de politicile guvernamentale de sprijinire a sectorului pe termen mediu și lung

Activitatea Societății cu privire la închirierile pe termen scurt este mai intensă în timpul verii și al sărbătorilor de iarnă, ca urmare a creșterii cererii generate de mobilitatea sporită din perioadele de concedii. Prin urmare, Societatea se poate confrunta cu o variație semnificativă a veniturilor generate în funcție de evoluțiile sezoniere și/ sau climatice. Temperaturi extreme în cursul verii sau în perioada sărbătorilor de iarnă, precum și eventuale întreruperi ale activității Societății în aceste perioade ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității, situației financiare și rezultatelor operațiunilor Societății.

Societatea are în administrare o infrastructură de 53 de agenții la nivel național prin care urmărește să deservească adecvat eventuala cerere în creștere de autovehicule pentru activitatea de închiriere pe termen scurt, din care o parte semnificativă este generată în scop turistic. Din această perspectivă, politicile guvernamentale de sprijinire a operatorilor din turism, având ca obiectiv principal creșterea numărului de turiști

străini care să viziteze România, sunt de natură să aibă un impact semnificativ asupra veniturilor și profitabilității Societății. Pe de altă parte, în situația unei înrăutățiri a condițiilor economice la nivel global, și în special în cadrul economiilor din Uniunea Europeană, escaladarea unor conflicte militare internaționale în apropierea granițelor României, precum și măsurile de reducere a impactului conflictului din Orientul Mijlociu asupra necesității de combustibil pentru traficul aerian care sunt deja implementate de anumite state ale Uniunii Europene și care au aptitudinea de a conduce la o scădere a volumului traficului aerian, Societatea ar urma să fie afectată prin reducerea activității sale de închiriere pe termen scurt, ca urmare a unei diminuări a fluxului de turiști străini care să viziteze România.

Activitatea Societății este supusă riscului apariției unor competitori care să dezvolte noi modele de business în acord cu dezvoltările tehnologice, preferințele și comportamentele consumatorilor

Societatea trebuie să anticipeze și să reacționeze la schimbările tehnologice pentru a îmbunătăți gama de servicii existente și pentru a dezvolta noi produse, sisteme și software care să răspundă nevoilor în schimbare ale clienților săi. Spre exemplu, tehnologia în domeniul motoarelor se dezvoltă într-un ritm tot mai alert, astfel încât Societatea s-ar putea confrunța cu riscul de a opera un număr relativ mare de autovehicule uzate din punct de vedere moral (de exemplu, descurajarea utilizării motoarelor diesel corelată cu încurajarea utilizării mașinilor hibride și electrice sau a autovehiculelor parțial autonome sau chiar autonome și/sau a altor tehnologii emergente de mobilitate).

Pentru sectorul transportului de persoane, dezvoltarea autovehiculelor autonome poate determina producătorii de autovehicule sau societățile de *ridesharing* să ofere noi soluții de mobilitate direct clienților, fără a mai apela la serviciile oferite de societățile de leasing sau de închiriere. Într-un asemenea caz, societățile de leasing și închiriere ar putea concura direct cu producătorii de autovehicule, ceea ce ar putea conduce nu doar la pierderea unora dintre clienții Societății și la o scădere a veniturilor, ci și la dificultăți cu privire la achiziția de autovehicule de la acești producători. Acest aspect poate crește în mod semnificativ concurența în industria de leasing și ar putea duce la pierderea de clienți ai Societății și o scădere a veniturilor.

Totodată, dezvoltarea noilor tehnologii în sectoarele de *ridesharing* sau *peer-to-peer sharing* creează oportunități de intrare pe această piață pentru platforme specializate în servicii de mobilitate.

Deși acționarii principali ai Societății sunt implicați într-un proiect cu o societate de *ridesharing*, aceasta reprezintă doar o divizie a Grupului din care Societatea face parte, deci nu o linie de business a Societății, motiv pentru care putem considera că Societatea este absentă pe astfel de piețe și, prin urmare, lipsa de expunere la aceste noi modele de afaceri ar putea reprezenta un risc pentru Societate, întrucât ar putea crește în mod semnificativ concurența în industria de leasing pentru autovehicule și ar putea duce la pierderea de clienți ai Societății și la o scădere a veniturilor.

Societatea este expusă riscurilor aferente utilizării sistemelor de tehnologie a informației (IT) în operațiunile sale

Eficiența activității Societății depinde într-o mare măsură de sistemele IT ale acesteia. Societatea utilizează sistemele IT pentru gestionarea efectivă a operațiunilor sale. Activitatea de închiriere pe termen scurt a Societății se bazează, în general, pe mediul online, ceea ce implică o expunere a Societății la riscurile publicării neautorizate sau neintenționate a datelor din cauze precum pirateria, atacuri cibernetice și defecte generale ale sistemelor IT.

Probleme IT neanticipate, defecte de sistem, malware, utilizare neadecvată intenționată/ neintenționată a rețelelor Societății sau alte defecte pot conduce la incapacitatea de păstrare și protejare a datelor (inclusiv cele referitoare la clienții Societății) în conformitate cu cerințele și reglementările aplicabile și pot afecta calitatea serviciilor Societății, pot compromite confidențialitatea datelor acesteia (inclusiv cele referitoare la clienții Societății) sau pot determina încetarea serviciilor, ceea ce poate conduce la amenzi și alte penalități. În măsura în care orice defecte ale sistemelor IT ale Societății compromit capacitatea acesteia de a răspunde nevoilor clienților, acest lucru poate conduce la pierderea acestora.

Riscurile de securitate a informațiilor au crescut în general în ultimii ani din cauza proliferării noilor tehnologii și a unor activități din ce în ce mai sofisticate ale autorilor atacurilor cibernetice. Având în vedere că amenințările cibernetice continuă să se dezvolte, Societatea alocă resurse suplimentare pentru a continua îmbunătățirea măsurilor de securitate a informațiilor și pentru a putea investiga și remedia prompt orice vulnerabilități ale securității informațiilor. O defecțiune sau o breșă a sistemelor de informații ale Societății ca urmare a atacurilor cibernetice sau a breșelor de securitate a informațiilor ar putea perturba activitatea Societății, ar putea determina dezvăluirea sau utilizarea necorespunzătoare a informațiilor confidențiale sau patrimoniale, daune ale reputației Societății, creșterea costurilor acesteia sau ar putea determina alte pierderi. Materializarea oricăror dintre deficiențele de mai sus ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității, situației financiare și rezultatelor operațiunilor Societății.

Încălări ale legislației privind protecția consumatorului ar putea afecta semnificativ activitatea Societății

Având în vedere faptul că Societatea, în special în cadrul liniei sale de business aferente închirierilor pe termen scurt (*rent-a-car*) intră în contact cu clienți care au calitatea de consumatori (persoane fizice), orice încălcare a regulilor privind transparența prețului sau privind politicile de preț nediscriminatorii, existența unor termeni contractuali necomerciali sau publicitatea înșelătoare pot afecta reputația Societății, cât și activitatea acesteia în termeni de logistică și costuri, din perspectiva legislației privind protecția consumatorului. Toate acestea pot avea efecte negative asupra condițiilor financiare și a rezultatelor din operațiuni ale Societății.

Datele cu caracter personal (inclusiv cele referitoare la clienții Societății) reprezintă o parte importantă a activității curente a Societății și dezvăluirea acestor informații ar putea încălca legile și reglementările aplicabile sau termenii contractuali cu partenerii Societății

Societatea colectează, stochează și utilizează, în cadrul operațiunilor sale, date cu caracter comercial sau personal referitoare la clienți și angajați, care s-ar putea afla sub protecție contractuală sau legală. Deși Societatea aplică măsuri de prevenire în vederea protejării datelor clienților și angajaților în conformitate cu cerințele legale privind viața privată, posibile scurgeri de informații, încălcări sau alte nerespectări ale legislației pot avea loc în viitor sau este posibil să se fi produs deja. Societatea lucrează, de asemenea, cu furnizori de servicii și anumite societăți de software care pot constitui, de asemenea, un risc pentru Societate în ceea ce privește respectarea de către aceștia a legislației relevante și a tuturor obligațiilor privind protecția datelor impuse acestora sau asumate de aceștia în contractele relevante încheiate cu Societatea.

În cazul în care se produc orice încălcări ale legislației privind protecția datelor, acestea pot determina aplicarea unor amenzi, cereri de despăgubire, urmărirea penală a angajaților și directorilor, daune ale reputației și perturbarea clienților, cu un posibil efect negativ semnificativ asupra activității, perspectivelor, rezultatelor operațiunilor și situației financiare ale Societății. În special, potrivit actualului regim de protecție a datelor cu caracter personal, care a intrat în vigoare în Uniunea Europeană la 25 mai 2018, amenziile pentru încălcarea reglementărilor privind protecția datelor sunt semnificative, cu niveluri de până la valoarea mai mare dintre 4% din cifra de afaceri globală anuală și 20 de milioane de EUR (și anume, pentru încălcarea cerințelor privind transferurile internaționale sau principiile de bază pentru prelucrare, cum ar fi obligațiile de informare sau asigurarea consimțământului pentru prelucrarea datelor).

Intervențiile asupra politicilor publice în domeniul mediului și transportului ar putea afecta operațiunile Societății

Societatea achiziționează anual un număr semnificativ de autovehicule raportat la flota aflată în exploatare în vederea desfășurării activităților de leasing operațional și închiriere pe termen scurt, reprezentând 2,92% din numărul total de autovehicule noi înmatriculate în România în 2025. Totodată, Societatea s-a angajat în Strategia de Sustenabilitate la creșterea progresivă a numărului de autovehicule cu emisii scăzute de carbon în vederea atingerii obiectivelor sale de sustenabilitate. Cu toate acestea, implementarea unor noi politici publice în România sau în Uniunea Europeană, precum reducerea sau interzicerea comercializării autovehiculelor cu motorizare cu combustie internă sau impunerea unor cote obligatorii cu privire la achiziția unui anumit tip de autovehicul, cu scopul de a reduce impactul schimbărilor climatice, ar putea determina o creștere semnificativă a cheltuielilor de capital ale Societății cu aceste achiziții. Orice creștere semnificativă a acestor investiții ar putea avea un impact negativ semnificativ asupra rezultatelor Societății și asupra situației sale financiare.

Totodată, în cazul în care se implementează astfel de politici publice, prețul autovehiculelor cu motorizare convențională s-ar putea reduce și, implicit, valoarea de revânzare a flotei Societății. Societatea vinde sistematic mașini rulate, iar veniturile din vânzarea mașinilor *second-hand* (venituri din vânzarea autovehiculelor din flota auto) au reprezentat 22,02% din totalul veniturilor din exploatare ale Societății raportate în 2025. Astfel, orice scădere semnificativă a prețului autovehiculelor și/sau a valorii reziduale a acestora ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității, situației financiare și rezultatelor operațiunilor Societății.

Schimbările în legislația asigurărilor autovehiculelor ar putea impacta negativ activitatea de închirieri pe termen scurt

În conformitate cu legislația aplicabilă în materia asigurărilor obligatorii de răspundere civilă auto (RCA), persoanele prejudiciate în urma producerii unor accidente auto pot beneficia, în anumite condiții, de decontarea costurilor aferente utilizării unui autovehicul de înlocuire pe perioada indisponibilizării autovehiculului avariat, costurile urmând a fi suportate de asigurătorul RCA al persoanei responsabile, în condițiile prevăzute de lege. Societatea este bine poziționată și are în vedere continuarea dezvoltării acestei linii de activitate, astfel încât să rămână unul dintre furnizorii relevanți de autovehicule de înlocuire pe această piață. Cu toate acestea, activitatea Societății ar putea fi afectată, în viitor, în cazul în care legislația din domeniul asigurărilor auto ar face obiectul unor schimbări de natură a condiționa disponibilitatea serviciului de înlocuire de îndeplinirea unor anumite condiții suplimentare ori mai restrictive. Astfel de modificări pot include limitarea categoriilor de persoane eligibile, reducerea perioadei maxime de decontare, plafonarea tarifelor acceptate, introducerea unor cerințe procedurale suplimentare sau standarde mai stricte privind justificarea necesității autovehiculului de schimb. De asemenea, presiunile existente în piața RCA, inclusiv măsurile de control al costurilor, volatilitatea tarifelor, întârzierile la plată, disputele privind cuantumul despăgubirilor sau creșterea expunerii la litigii între operatorii economici și asigurători, pot afecta profitabilitatea și fluxurile de numerar aferente acestei linii de activitate.

În măsura în care asemenea condiționări ar stabili sau ar avea ca efect o restrângere a sferei situațiilor (inclusiv prin restrângerea duratei) în care asiguratul este îndreptățit să beneficieze de autovehiculul de schimb din partea societății de asigurare, acestea ar putea conduce la o scădere a volumului serviciilor oferite de Societate pe o asemenea piață și implicit la o scădere a veniturilor care ar putea fi realizate de Societate din această linie de activitate.

Cererile producătorilor de retragere a autovehiculelor de pe piață, determinate de temeri cu privire la siguranța acestora, ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității Societății

Autovehiculele Societății ar putea fi supuse unor retrageri de pe piață pentru motive de siguranță, la solicitarea producătorilor. În anumite circumstanțe, aceste cereri de retragere ar putea pune Societatea în poziția de a solicita returnarea autovehiculelor date în leasing sau de a refuza re-închirierea autovehiculelor retrase pentru o anumită perioadă de timp. În cazul în care un număr mare de autovehicule face obiectul unor asemenea retrageri simultan sau în cazul în care piesele de schimb necesare remedierii defectelor identificate de producători nu sunt furnizate la timp, s-ar putea ca Societatea să nu poată re-închiria autovehiculele retrase pentru o perioadă îndelungată de timp. Pe de altă parte, Societatea poate fi răspunzătoare față de cumpărătorii autovehiculelor rulate vândute de Societate și care au fost identificate de producători ca având anumite defecțiuni.

În funcție de gravitatea cererilor de retragere, valoarea reziduală a autovehiculelor Societății s-ar putea reduce, iar reputația generală a Societății ar putea fi afectată, ceea ce ar putea avea un impact negativ asupra operațiunilor și rezultatelor financiare ale Societății.

Activele Societății pot face obiectul unor cereri de rechiziții

Legislația română prevede posibilitatea rechiziționării autovehiculelor de către autoritățile publice competente la declararea mobilizării parțiale sau totale a forțelor armate ori a stării de război, la instituirea stării de asediu sau de urgență, atât pentru prevenirea, localizarea, înlăturarea urmărilor unor dezastre, cât și pe timpul acestor situații. Cu toate că legislația existentă prevede obligația acordării unor despăgubiri în aceste cazuri, nu există



nicio certitudine că acestea vor reprezenta echivalentul valorii de piață depline a respectivului autovehicul și nici că acestea vor acoperi eventualele prejudicii suferite ca urmare a perturbării activității Societății.

Puțin probabilă, rechiziționarea autovehiculelor deținute de Societate, fără acordarea unor despăgubiri adecvate, ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității, situației financiare, perspectivelor și rezultatelor operaționale ale Societății, în funcție de numărul de autovehicule rechiziționate și durata acestei rechiziționări.

Riscul privind lanțul de aprovizionare și drepturile omului

Dependența de furnizori de vehicule, baterii, piese, anvelope, servicii de întreținere și logistică expune Societatea la riscuri de neconformare în materie de muncă, drepturile omului și mediu, inclusiv în lanțurile extinse de aprovizionare. Aceste riscuri pot afecta disponibilitatea, dimensiunea și gradul de înnoire al flotei, costurile și reputația Societății.

Societatea poate fi expusă riscului valutar

Emitentul raportează rezultatele sale financiare în RON. În principiu, având în vedere că tarifele aferente serviciilor de leasing operațional și *rent-a-car*, precum și marea majoritate a datoriilor financiare, sunt denominate în EUR, Emitentul este expus fluctuațiilor cursului de schimb RON/EUR, a cărei dinamică pe piața valutară poate genera pierderi din diferențe de curs valutar în urma reevaluării soldurilor datoriilor denominate în EUR și poate afecta nivelul cheltuielilor cu dobânzile. Orice variații semnificative ale cursului de schimb valutar pentru valutele care sunt sau pot deveni relevante pentru afacerile Emitentului pot avea un impact semnificativ asupra performanței financiare și afacerii în general.

Riscurile asociate investițiilor în România sunt percepute ca fiind mai mari decât riscurile aferente expunerii pe piețele mai dezvoltate

O investiție într-o țară precum România, care a aderat la UE în 2007, dar care este în continuare o piață în curs de dezvoltare, se supune unor riscuri mai mari decât o investiție efectuată într-o țară cu o economie mai dezvoltată și sisteme politice și juridice mai dezvoltate. Deși s-au înregistrat progrese structurale în economie, precum și în funcționarea sistemului juridic din România, infrastructura juridică și cadrul de reglementare sunt încă în proces de dezvoltare și de aliniere la cele mai bune practici din Uniunea Europeană. De asemenea, investitorii percep mai ridicate riscurile unei instabilități la nivelul vieții politice în România decât în țări din Europa Occidentală.

Astfel, o investiție în România implică riscuri care nu sunt asociate în mod obișnuit investițiilor efectuate pe piețe așa-zis mature. Prin urmare, investitorii trebuie să manifeste o atenție specială în evaluarea riscurilor implicate și trebuie să decidă dacă este adecvată o investiție într-o societate locală, având în vedere posibilitatea materializării unor astfel de riscuri. În general, investițiile în țările în curs de dezvoltare, cum este și România, sunt realizate cu precădere de către investitorii sofisticăți care pot înțelege în contextul adecvat semnificația riscurilor implicate.

În plus, reacțiile investitorilor internaționali față de evenimente care au loc într-o anumită țară demonstrează câteodată un efect de „contagiune”, prin care o întreagă regiune sau clasă de instrumente financiare poate fi tratată „în bloc” de investitorii internaționali. Prin urmare, investițiile în Societate pot fi afectate de evoluțiile economice sau financiare negative din alte țări.

Veniturile Societății pot fi afectate de evoluțiile adverse din industria auto la nivelul Uniunii Europene

Evoluțiile generale din industria auto pot avea un impact asupra rezultatelor financiare ale Societății datorită efectelor potențiale ale acestora asupra termenilor și condițiilor (inclusiv nivelurile de preț) pentru achiziție, service și eventual revânzarea de vehicule, ceea ce, la rândul său, ar putea afecta cererea și prețurile pentru serviciile oferite de Societate. Astfel, ar putea fi influențate atât prețurile de cumpărare ale vehiculelor, cât și prețurile de revânzare ale vehiculelor uzate.

Societatea este, de asemenea, afectată de evoluțiile în tendințele auto și de schimbările tehnologice, care sunt supuse unei varietăți de factori pe care Societatea nu îi poate controla. Acestea includ, de exemplu, evoluția prețurilor petrolului, prețurile și infrastructura energiei regenerabile, extinderea infrastructurii de transport public, disponibilitatea de modele populare de vehicule electrice, tehnologii noi precum software-ul de conducere autonomă, politici urbane care pot afecta nivelul utilizării mașinilor, precum și alte măsuri de reglementare destinate soluționării problemei schimbărilor climatice, poluării sau altor efecte negative ale transportului în masă și dezvoltării alternativelor la mijloacele clasice de transport în orașe (biciclete, scutere etc.). Evoluțiile negative ale acestor factori pot afecta utilizarea vehiculelor în general și, prin urmare, activitatea Societății.

În special, Societatea este supusă riscurilor legate de îngrijorarea tot mai mare în legătură cu schimbările climatice și nivelurile de poluare, împreună cu evoluția reglementărilor de mediu. Cerințe legale referitoare la protecția mediului sunt din ce în ce mai preponderente în Uniunea Europeană (UE) și mai multe politici de mediu au fost adoptate la nivel european și internațional cu scopul de a încuraja tranziția spre un transport durabil și electric. Ca răspuns la astfel de modificări ale reglementărilor, Societatea urmărește în mod continuu transformarea structurii parcului auto pentru a include o proporție din ce în ce mai mare de mașini hibride sau electrice. Cu toate acestea, ritmul de electrificare al flotei poate fi limitat de preț, infrastructura de încărcare, oferta producătorilor de echipamente originale (OEM) și preferințele clienților.

Nu în ultimul rând, dacă prețurile petrolului vor crește în continuare, modelele de călătorie ale automobilelor ar putea fi afectate negativ în moduri multiple. Creșteri suplimentare semnificative ale prețurilor la combustibil ar putea descuraja în mod semnificativ clienții să utilizeze vehicule închiriate și acest lucru ar putea avea un efect negativ asupra cererii pentru vehiculele închiriate oferite de Societate.

Riscuri legate de mediu și climatice cu potențial impact reputațional și financiar

Societatea ar putea fi afectată de politicile publice legate de mediu și sustenabilitate în general. Deși preocupările de sustenabilitate și performanțele aferente au constituit un fundament puternic pentru o implementare rapidă a unui proces de gestionare corectă a riscurilor climatice este posibil ca alinierea Societății la reguli și standarde internaționale să conducă la costuri suplimentare pentru Societate, sau chiar la riscuri reputaționale în măsura în care Societatea nu se adaptează acestora, care pot afecta negativ performanța financiară a Societății.

Riscuri specifice Obligațiunilor

Atingerea Obiectivelor de Performanță în Sustenabilitate va presupune ca Societatea să dispună de resurse semnificative în timp ce nerealizarea unor astfel de obiective ar duce la creșterea plăților dobânzilor și ar putea expune Societatea la riscuri reputaționale.

În conformitate cu documentul cadru privind obiectivele de sustenabilitate din 2024, publicat pe website-ul Societății (www.autonom.ro/sustenabilitate) („Documentul Cadru privind Obiectivele de Sustenabilitate”), Societatea și-a reconfirmat angajamentele în atingerea unor obiective de performanță în sustenabilitate și le-a extins la doi indicatori cheie de performanță. Astfel, Societatea și-a propus ca obiective pe termen lung să reducă emisiile medii de CO₂ ale flotei de autoturisme (reprezentând 85% din întreaga flotă), calculate la g/km cu 55% până la finalul anului 2030 și să promoveze egalitatea de gen prin creșterea procentului reprezentării feminine la nivel de management al Societății la 46% până la finalul anului 2030. Indicatorul cheie de performanță selectat pentru monitorizarea emisiilor de carbon la nivel de flotă operațională de autoturisme, aliniat cu reglementările europene în domeniul transportului, este media emisiilor acestei flote, calculată în gCO₂/km conform standardului WLTP. Pentru acest indicator Societatea a setat o țintă pe termen lung de 62 gCO₂/km pentru flota de autoturisme, ce va trebui atinsă până la finalul anului 2030. Indicatorul cheie de performanță selectat pentru monitorizarea reprezentării feminine la nivel de management, aliniat cu reglementările europene în domeniul egalității de gen, este ponderea femeilor la nivel de management al Societății. Pentru acest indicator Societatea a setat o țintă pe termen lung și anume 46% dintre pozițiile de management să fie ocupate de femei, ce va trebui atinsă până la finalul anului 2030. Atingerea acestor obiective pe termen lung au fost declinate în ținte intermediare, care pentru finalul anului 2028 sunt reprezentate de

reducerea cu 30% a emisiilor până la un nivel de 96 gCO₂/km, respectiv atingerea unui prag de 43% pondere a reprezentării feminine în conducerea Societății.

Aceste ținte sunt aferente obligațiunilor emise deja de Societate și tranzacționate sub simbolul AUT29E, iar țintele pentru finalul anului 2030 sunt de asemenea incluse în cadrul Obiectivelor de Performanță în Sustenabilitate 2030 aferente Obligațiunilor (astfel cum acestea sunt definite în cadrul secțiunii *Termenii și Condițiile Obligațiunilor*). Este de precizat în acest sens faptul că în privința obligațiunilor tranzacționate sub simbolul AUT26E, având maturitatea la data de 23 noiembrie 2026, obiectivul asumat în anul 2021 privind reducerea emisiilor de CO₂ prin electrificarea accelerată a flotei nu a fost atins la finalul anului 2025 ca urmare a evoluției contextului politic și economic care nu a validat modelul de tranziție anticipat la momentul emisiunii. Astfel, la data publicării raportului anual pentru anul 2025, Societatea a notificat în mod oficial înregistrarea evenimentului declanșator ce atrage activarea mecanismului de tip step-up pentru obligațiunile AUT26E, ultimul cupon urmând a fi calculat la rata ajustată de 4,41%.

În cazul în care Societatea nu îndeplinește obiectivele de performanță în sustenabilitate stabilite pentru finalul anului 2028 în raport cu indicatorii cheie de performanță prestabiliți în Documentul Cadru privind Obiectivele de Sustenabilitate, sau nu pune la dispoziția investitorilor raportul de verificare anual aferent anului 2028 pentru obligațiunile tranzacționate sub simbolul AUT29E, respectiv raportul de verificare anual aferent anului 2030 pentru Obligațiuni în condițiile aferente fiecăreia dintre emisiuni, aceasta nu numai că ar conduce la o creștere a ratei dobânzii obligațiunilor AUT29E conform termenilor și condițiilor aferenți acestora, respectiv Obligațiunilor cu valoarea menționată în *Mecanismul de ajustare de tip step-up prevăzute în secțiunea Termenii & Condițiile Obligațiunilor*, implicit la creșterea costurilor pentru Societate, dar ar putea afecta și reputația Emitentului și în consecință ar putea avea un efect negativ asupra valorii de piață a Obligațiunilor Admise la Tranzacționare emise de Societate, dar și asupra activității Societății în general.

În plus, neîndeplinirea indicatorilor cheie de performanță în raport cu obiectivele de performanță în sustenabilitate sau a altor obligații asumate în legătură cu aceștia asumate în cadrul emisiunii anterioare ce prezintă un mecanism de ajustare de tip *step-up*, poate conduce la creșterea costurilor Societății ca efect al creșterii ratei dobânzii în cadrul acelei emisiuni.

Există riscuri cu privire la valoarea de piață a Obligațiunilor

În mai 2025 și, ulterior, în mai 2026, agenția de rating Fitch a reconfirmat pentru Societate un rating implicit pe termen lung de B+ (perspectivă stabilă) și un rating al datoriilor negarantate de B. Anterior, în iunie 2024 Societății i-a fost atribuit un rating implicit pe termen lung de B+ (cu perspectivă pozitivă) și un rating al datoriilor negarantate de B. Orice schimbare negativă a unui astfel de rating de credit ar putea afecta negativ prețul de tranzacționare al Obligațiunilor și, prin urmare, investitorii își pot pierde o parte din investiție.

Valoarea de piață a Obligațiunilor poate fi afectată, de asemenea, de bonitatea Societății, precum și de o serie de factori suplimentari, inclusiv de fluctuațiile ratei dobânzii de piață și ale randamentului Obligațiunilor, precum și de timpul rămas până la Data Scadenței Obligațiunilor. Valoarea Obligațiunilor depinde de o serie de factori care includ evenimente economice, financiare și politice care au loc în România sau în altă parte din lume (cum ar fi, în special, efectele conflictelor militare internaționale), inclusiv factori care afectează piețele de capital în general și piața pe care se tranzacționează Obligațiunile. Prețul la care un deținător de Obligațiuni va putea să vândă Obligațiunile înainte de scadență poate fi redus față de prețul de emisiune sau prețul de cumpărare plătit de respectivul cumpărător, reducere care ar putea fi substanțială.

Riscuri asociate cu obligațiile Societății de raportare conform CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive)

Începând cu exercițiul financiar 2024, Societatea este supusă obligațiilor de raportare extinse prevăzute de Directiva (UE) 2022/2464 privind raportarea de sustenabilitate corporativă („CSRD”), astfel cum a fost transpusă în legislația națională și va fi implementată progresiv la nivelul Uniunii Europene. CSRD impune cerințe detaliate privind publicarea informațiilor referitoare la aspecte de mediu, sociale și de guvernanță (ESG), inclusiv strategii, politici, riscuri, obiective, performanță și impact, precum și informații privind lanțul valoric și due diligence-ul aferent.

Astfel, pentru scopul conformării la standardele de raportare, Societatea va trebui să dezvolte și să implementeze pe bază continuă, în conformitate cu evoluția cerințelor de raportare, sisteme, procese și controale interne suplimentare pentru colectarea, verificarea și raportarea datelor relevante de sustenabilitate, inclusiv din lanțul valoric. Acest lucru poate implica costuri semnificative de conformare, inclusiv costuri cu personalul, consultanța, auditul și tehnologia necesară pentru asigurarea calității și acurateții datelor raportate. O potențială nerespectare a cerințelor de raportare prevăzute de CSRD poate atrage sancțiuni administrative, amenzi sau alte măsuri corective impuse de autoritățile competente, precum și riscuri reputaționale semnificative, ceea ce poate conduce inclusiv la o scădere a valorii de tranzacționare a Obligațiunilor. De asemenea, pot apărea riscuri de litigii sau acțiuni din partea investitorilor sau altor părți interesate, în cazul în care informațiile raportate sunt incomplete, inexacte sau înșelătoare.

Informațiile de sustenabilitate publicate în temeiul CSRD pot influența percepția investitorilor, creditorilor și altor părți interesate cu privire la profilul de risc al Societății. O raportare deficitară sau identificarea unor riscuri ESG semnificative nerezolvate poate afecta negativ ratingul de credit, accesul la finanțare sau prețul de piață al Obligațiunilor.

Prin urmare, obligațiile de raportare impuse de CSRD pot avea un impact semnificativ asupra activității, situației financiare, rezultatelor operaționale și perspectivei Societății, iar investitorii trebuie să ia în considerare aceste riscuri la evaluarea unei investiții în Obligațiuni. Acest impact ar putea fi influențat și de incertitudinea legislativă temporară generată de modificările apărute prin implementarea pachetului legislativ cunoscut generic sub denumirea de Omnibus I și a schimbărilor intervenite la nivelul standardelor de raportare (ESRS), respectiv a metodologiilor care vor putea necesita actualizarea unor analize pentru a permite comparabilitatea.

Inflația poate reduce valoarea viitoarelor plăți ale principalului și ale dobânzilor

Valoarea viitoarelor plăți de principal și dobânzi ar putea să se reducă ca urmare a inflației, întrucât rata reală a dobânzii Obligațiunilor se va reduce odată cu creșterea ratei inflației și poate deveni negativă dacă rata inflației depășește valoarea nominală a ratei dobânzii.

Este posibil ca Obligațiunile să nu poată fi tranzacționate în mod activ

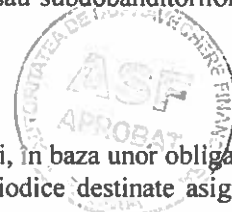
La data Admiterii la Tranzacționare a acestora, este posibil ca Obligațiunile să nu aibă o piață de tranzacționare lichidă și, de asemenea, este posibil ca o asemenea piață să nu se dezvolte niciodată în mod semnificativ. Prin urmare, este posibil ca deținătorii de Obligațiuni să nu reușească să vândă Obligațiunile cu ușurință sau la prețuri care să le asigure un randament comparabil cu cel obținut în cazul unor investiții similare care au dezvoltat o piață secundară. Piața românească a Obligațiunilor este relativ redusă în comparație cu alte piețe din țările europene, iar numărul emisiunilor de obligațiuni corporative ale societăților românești este redus. Nu există nicio garanție că Obligațiunile, chiar dacă se așteaptă să fie admise la Tranzacționare pe piața reglementată administrată de BVB, vor fi tranzacționate în mod activ iar situația contrară ar fi de natură să determine o creștere a volatilității prețului și/ sau să aibă un impact nefavorabil asupra prețului Obligațiunilor.

De asemenea, potrivit reglementărilor stabilite prin Codul Depozitarului Central S.A. în ceea ce privește obligațiunile denominate în EUR, investitorii vor putea dobândi și tranzacționa Obligațiuni doar prin intermediul unor participanți la sistemul Depozitarului Central, autorizați în vederea accesării platformei tehnice TARGET2-Securities.

Obligațiunile sunt subordonate majorității pasivelor Societății

Obligațiunile sunt negarantate. În cazul falimentului Societății, creanțele cu privire la Obligațiuni vor avea un rang inferior, următoarele creanțe urmând a fi plătite cu prioritate, conform legislației în vigoare la data Prospectului:

- (a) taxe, timbre și cheltuieli legate de vânzarea bunurilor, inclusiv cheltuielile necesare pentru conservarea și administrarea acestor bunuri;
- (b) cheltuielile avansate de creditorii garantați în cadrul procedurii executării silite;
- (c) creanțele furnizorilor de utilități născute ulterior deschiderii procedurii de insolvență;
- (d) onorariul administratorului judiciar ori al lichidatorului judiciar, inclusiv al administratorului judiciar provizoriu ori al lichidatorului judiciar provizoriu;
- (e) onorariul datorat persoanelor de specialitate desemnate de administratorul judiciar, precum avocați, experți contabili, evaluatori sau alți specialiști;
- (f) creanțele garantate ale creditorilor născute în timpul procedurii de insolvență;
- (g) creanțele garantate ale creditorilor născute înainte de deschiderea procedurii de insolvență și anumite creanțe provenind din contractele de leasing;
- (h) creanțele provenind din finanțări acordate în perioada de observație;
- (i) creanțele izvorâte din raporturi de muncă;
- (j) creanțele rezultând din continuarea activității Societății după deschiderea procedurii, cele datorate contractanților ale căror contracte în derulare au fost denunțate în cursul procedurii insolvenței și cele datorate terților dobânditori de bună-credință sau subdobânditorilor care restituie averii Societății bunurile ori contravaloarea acestora;
- (k) creanțele bugetare;
- (l) creanțele reprezentând sumele datorate de către Societate unor terți, în baza unor obligații de întreținere, alocații pentru minori sau de plată a unor sume periodice destinate asigurării mijloacelor de existență.



Astfel, dacă în caz de faliment al Societății, activele Societății nu sunt suficiente pentru a permite Societății să ramburseze integral creanțele creditorilor cu rang prioritar Obligațiunilor, deținătorii de Obligațiuni își vor pierde întreaga investiție în Obligațiuni. Totodată, Obligațiunile vor avea același rang (i) cu creanțele reprezentând credite bancare negarantate, (ii) cu cheltuielile și dobânzile aferente, (iii) cele rezultate din livrări de produse, prestări de servicii sau alte lucrări, (iv) din chirii, precum și (v) cu anumite creanțe provenind din contractele de leasing. Prin urmare, în cazul în care fondurile Societății sunt suficiente pentru a plăti în întregime creanțele creditorilor cu rang prioritar Obligațiunilor, dar insuficiente pentru a-i permite să plătească creanțele pentru obligațiile ce îi revin în legătură cu Obligațiunile și toate celelalte creanțe care au același rang cu Obligațiunile, deținătorii de Obligațiuni vor pierde o parte (care poate fi cvasitotalitatea) din investiția lor în Obligațiuni.

Pe de altă parte, având în vedere că majoritatea datoriilor financiare ale Societății sunt garantate, iar Obligațiunile sunt negarantate, există riscul ca, în cazul executării silite a unor bunuri ale Societății, bunurile rămase să fie insuficiente pentru îndeplinirea deținătorilor de Obligațiuni. Într-un astfel de caz, aceștia s-ar putea să nu obțină decât o parte din investiția lor în Obligațiuni sau să piardă în întregime această investiție.

Obligațiunile pot fi suspendate sau retrase de la tranzacționare la Bursa de Valori București

ASF este autorizată să suspende de la tranzacționare Obligațiunile sau să solicite operatorului pieței reglementate să le suspende de la tranzacționare dacă situația Societății este de asemenea natură încât continuarea tranzacționării ar afecta interesele investitorilor.

BVB poate să suspende tranzacționarea valorilor mobiliare care nu îndeplinesc cerințele pieței reglementate, în afara cazurilor în care o astfel de suspendare sau retragere ar putea afecta în mod semnificativ interesele investitorilor sau ar putea compromite funcționarea ordonată a pieței. Operatorul unei piețe reglementate are, de asemenea, dreptul de a suspenda obligațiuni de la tranzacționare în alte circumstanțe, în conformitate cu reglementările sale. Orice suspendare ar putea afecta termenii de tranzacționare a Obligațiunilor.

De asemenea, în cazul în care Societatea nu îndeplinește anumite cerințe sau obligații potrivit legilor și reglementărilor aplicabile societăților ale căror obligațiuni sunt Admise la Tranzacționare la BVB sau în alte situații motivate, Obligațiunile pot fi retrase de la tranzacționare la BVB. Nu poate exista nicio asigurare că asemenea evenimente nu vor avea loc în legătură cu Obligațiunile. În cazul în care se materializează, toate aceste riscuri ar avea un efect negativ semnificativ asupra prețului Obligațiunilor și asupra capacității investitorilor de a-și vinde Obligațiunile pe BVB.

Legislația fiscală din România s-ar putea aplica Deținătorilor de Obligațiuni

Potențialii investitori în Obligațiuni pot fi obligați să plătească impozite sau taxe în conformitate cu legile din România. Potențialii investitori ar trebui să se consulte cu consultanții lor cu privire la consecințele fiscale ale achiziției, deținerii, tranzacționării și răscumpărării Obligațiunilor.

Transferul Obligațiunilor va fi supus anumitor restricții

Societatea nu a acceptat să înregistreze și nu intenționează să înregistreze Obligațiunile în conformitate cu Legea privind valorile mobiliare din Statele Unite ale Americii sau cu orice alte legi privind valorile mobiliare ale oricărui stat sau ale oricărei altă jurisdicții a Statelor Unite ale Americii. Deținătorii de Obligațiuni nu pot oferi spre vânzare Obligațiunile, cu excepția situației în care o asemenea ofertă este desfășurată în temeiul unei excepții prevăzute de Legea privind valorile mobiliare din Statele Unite ale Americii sau în cadrul unei tranzacții care nu face obiectul cerințelor de înregistrare prevăzute de Legea privind valorile mobiliare din Statele Unite ale Americii și de legile privind valorile mobiliare aplicabile în orice stat sau jurisdicție a Statelor Unite ale Americii.

În plus, Societatea nu a înregistrat și nu intenționează să înregistreze Obligațiunile în conformitate cu legile privind valorile mobiliare ale unei alte țări decât România. Potențialii investitori în Obligațiuni ar trebui să citească secțiunea cu titlul „Notă către investitori” pentru informații suplimentare despre aceste restricții privind transferul. Este obligația investitorilor în Obligațiuni de a se asigura că subscrierea lor sau ofertele ulterioare, vânzările sau transferurile ulterioare ale Obligațiunilor în orice țară, alta decât România, respectă toate legile privind valorile mobiliare aplicabile în respectivele jurisdicții.

Acordarea unor ratinguri de credit sau analizele unor analiști financiari ar putea afecta prețul Obligațiunilor

Una sau mai multe agenții independente de rating de credit pot acorda ratinguri de credit Obligațiunilor. Este posibil ca aceste ratinguri să nu reflecte potențialul impact al tuturor riscurilor cu privire la structura, piață, factorii de risc suplimentari menționați mai sus și alți factori care pot afecta valoarea Obligațiunilor. Un rating de credit nu constituie o recomandare de cumpărare, de vânzare sau de deținere de valori mobiliare și poate fi modificat sau retras în orice moment de către agenția de rating.

Piața de tranzacționare a Obligațiunilor este influențată de studiile și rapoartele privind Societatea sau activitatea acesteia, publicate de analiștii din industrie sau analiștii din domeniul valorilor mobiliare. În cazul în care unul sau mai mulți analiști retrogradează Obligațiunile, atunci este posibil ca prețul de piață al acestora să scadă. În cazul în care unul sau mai mulți analiști încetează să urmărească activitatea Societății sau să publice rapoarte periodice cu privire la aceasta, Societatea riscă să-și piardă vizibilitatea pe piețele financiare, ceea ce ar putea duce la scăderea prețului Obligațiunilor sau a volumului de tranzacționare.

Există riscul ca Societatea să nu realizeze cu succes procesul de Admitere la Tranzacționare a Obligațiunilor pe piața reglementată administrată de BVB

Admiterea Obligațiunilor la Tranzacționare pe piață reglementată a BVB este supusă anumitor cerințe. Deși Societatea va iniția demersurile pentru Admiterea la Tranzacționare a Obligațiunilor în baza acestui Prospect aprobat de către ASF, și a obținut un acord preliminar al BVB cu privire la Admiterea la Tranzacționare la data aprobării prezentului Prospect, și își propune să ia toate măsurile necesare pentru a se asigura că Obligațiunile sunt Admise la Tranzacționare, nu există nicio garanție că Obligațiunile vor fi Admise la Tranzacționare pe piața reglementată administrată de BVB la data estimată sau la o dată ulterioară. De asemenea, având în vedere întârzierile existente în practica actuală a oficiilor registrului comerțului legată de înaintarea documentelor spre publicare în Monitorul Oficial, există riscul ca hotărârile acționarilor de aprobare a Aditerii la Tranzacționare să nu poată fi publicate în Monitorul Oficial (cerință obligatorie în procesul de aprobare a prospectului de către ASF, respectiv în procesul de Admitere la Tranzacționare) într-un timp suficient de scurt pentru ca Admiterea Obligațiunilor la Tranzacționare pe piața reglementată a BVB să se realizeze până la data estimată. Totodată, nu există nicio garanție că, în cazul în care condițiile de admitere pentru aprobarea de către BVB se modifică, toate aceste condiții privind Admiterea la Tranzacționare și/ sau condiții de tranzacționare vor fi îndeplinite.

Dacă Obligațiunile nu vor fi Admise la Tranzacționare pe piața reglementată administrată de BVB, informațiile cu privire la Societate sau la Obligațiuni vor fi mai dificil de obținut, aspect de natură să aibă un impact negativ asupra lichidității Obligațiunilor. Într-o piață cu lichiditate redusă, investitorul nu va putea să-și vândă în orice moment Obligațiunile la un preț de piață.

Este posibil ca Obligațiunile să nu reprezinte o investiție adecvată pentru investitorii care își doresc expunerea la active care au caracteristici de sustenabilitate

Obligațiunile vor fi emise ca obligațiuni corelate cu obiective de performanță în sustenabilitate, fiind supuse unui *mecanism de ajustare de tip step-up*, în funcție de neîndeplinirea Obiectivelor de Performanță în Sustenabilitate. Cu toate acestea, astfel de Obligațiuni ar putea să nu satisfacă cerințele investitorilor sau orice alte standarde viitoare legale ori cvasi-legale pentru investiții în active având caracteristici de sustenabilitate.

Societatea se așteaptă să utilizeze fondurile nete obținute din emisiunea de Obligațiuni în scopuri generale de finanțare a activității și, prin urmare, Societatea nu intenționează să aloce aceste fonduri în mod specific proiectelor sau activităților comerciale care îndeplinesc criterii de mediu sau de sustenabilitate.

De asemenea, mecanismul de ajustare a ratei dobânzii plătită de Societate în ceea ce privește Obligațiunile sus-menționate va depinde de o definiție a Obiectivelor de Performanță în Sustenabilitate, care poate fi incompatibilă cu cerințele sau așteptările investitorilor sau cu alte definiții referitoare la emisiile de gaze cu efect de seră sau aspecte sociale.

Nu se oferă vreo garanție și nu se asumă vreun angajament cu privire la adecvarea sau fiabilitatea în orice scop a oricărui raport, evaluări, opinii sau certificări oferite de o terță-partă (solicitată sau nu de Societate), care ar putea fi emisă în legătură cu emisiunea Obligațiunilor și, în special, a oricărei strategii de sustenabilitate și îndeplinirea de către aceasta a oricăror criterii de mediu, sustenabilitate, sociale și/ sau de altă natură. Pentru a înlătura orice dubiu, orice astfel de raport, evaluare, opinie sau certificare din partea unei terțe-părți nu este și nici nu va fi considerată a fi inclusă sau a face parte din prezentul Prospect. Orice astfel de raport, evaluare, opinie sau certificare nu este și nici nu ar trebui considerată a fi o recomandare din partea Societății, Sindicatului sau a oricărei alte persoane pentru a cumpăra, vinde sau deține orice astfel de Obligațiuni. Potențialii investitori trebuie să determine singuri relevanța oricărui astfel de raport, evaluare, opinie sau certificare și/ sau informațiile conținute în acestea, în scopul oricărei investiții în Obligațiuni.

Obligațiunile corelate cu obiective de performanță în sustenabilitate ar putea să nu fie o investiție adecvată pentru toate categoriile de investitori întrucât variația ratei dobânzii aferente acestui tip de obligațiuni ar putea genera pierderi pentru investitori

În cazul în care are loc un Eveniment Declanșator (astfel cum este definit în cadrul capitolului *Termeni și Condiții*), acest lucru ar putea declanșa un mecanism de tip *step-up* prin care rata dobânzii Obligațiunilor va fi ajustată în mod pozitiv, cu un anumit procent stabilit. Evenimentul Declanșator va fi diseminat public în maximum patru (4) luni de la data de observare asumată, anume 31 decembrie 2030, iar rata dobânzii ajustată

se va aplica doar pentru acea Perioadă de Dobândă (astfel cum este definită în cadrul capitolului *Termeni și Condiții*) în cursul căreia se publică notificarea cu privire la înregistrarea Evenimentului Declanșator și care va fi practic ultima Perioadă de Dobândă a Obligațiunilor ce se finalizează cu Data Scadenței. Deținătorii de Obligațiuni care vând Obligațiuni ar trebui să înțeleagă faptul că rata dobânzii cu care se tranzacționează Obligațiunile înainte de data notificării înregistrării Evenimentului Declanșator va fi cea anterioară aplicării mecanismului de *step-up*, astfel încât deținătorii de Obligațiuni care vând Obligațiuni anterior acestei date nu vor beneficia de rata dobânzii ajustată pozitiv pentru perioada de deținere între începutul ultimei Perioade de Dobândă și data vânzării Obligațiunilor.

În plus, în cazul în care are loc recalcularea, ajustarea sau, după caz, modificarea nivelurilor de referință, ai Indicatorilor Cheie de Performanță și/sau ai Obiectivelor de Performanță în Sustenabilitate 2030 (astfel cum sunt definiți în cadrul capitolului *Termeni și Condiții*), interesele deținătorilor de Obligațiuni pot fi afectate în mod negativ în sensul în care deținătorii de Obligațiuni, după caz, ar putea să nu beneficieze de plata potențialei dobânzi majorate menționate în mecanismul de *step-up* care ar fi putut fi datorată în lipsa unei asemenea recalculări, ajustări sau modificări.



INFORMAȚII FINANCIARE

Investitorii trebuie să analizeze cu atenție următoarele informații privind situația financiară și rezultatele operaționale ale Emitentului, coroborat cu Situațiile Financiare și cu notele la acestea, incluse în alte părți ale acestui Prospect. Informațiile incluse în capitolul de mai jos și în alte părți din acest Prospect includ afirmații prospective care implică riscuri și incertitudini. A se vedea secțiunea „Declarații privind perspectivele” și capitolul „Factori de risc” pentru o analiză a factorilor importanți care ar putea produce diferențe semnificative între rezultatele efective și rezultatele descrise sau deduse din afirmațiile prospective incluse în acest Prospect. Investitorii trebuie să analizeze întregul Prospect și să nu se bazeze exclusiv pe informațiile sintetizate.

Situația poziției financiare, situația contului de profit și pierdere și a altor elemente ale rezultatului global, situația fluxurilor de trezorerie, situația modificărilor capitalului propriu, politicile contabile și notele explicative se regăsesc în Situațiile Financiare ale Emitentului în limba română aferente exercițiilor financiare încheiate la 31 decembrie 2024, respectiv la 31 decembrie 2025. Aceste situații financiare împreună cu rapoartele de audit corespunzătoare fiecărui exercițiu financiar sunt publicate pe website-ul Emitentului la adresa <https://www.autonom.ro/investitori/>.

Prezentarea informațiilor financiare și a altor informații

Informații financiare

Informațiile financiare din acest Prospect, cu excepția cazului în care se menționează contrariul, au fost obținute sau extrase din:

- situațiile financiare individuale auditate ale Societății la data de și pentru anul încheiat la 31 decembrie 2024 („**Situațiile Financiare 2024**”).
- situațiile financiare individuale auditate ale Societății la data de și pentru anul încheiat la 31 decembrie 2025 („**Situațiile Financiare 2025**”).

(Situațiile Financiare 2024 și Situațiile Financiare 2025 vor fi denumite în continuare „**Situațiile Financiare**”).

Situațiile Financiare au fost întocmite în conformitate cu Ordinul Ministrului Finanțelor Publice nr. 2844/2016 pentru aprobarea Reglementărilor contabile conforme cu Standardele Internaționale de Raportare Financiară (**Standardele de contabilitate IFRS**), cu modificările și clarificările ulterioare.

Situațiile Financiare incluse în prezentul document sunt prezentate în RON. Anul financiar al Societății se desfășoară de la 1 ianuarie până la 31 decembrie.

Informațiile financiare publicate de Societate în urma Admiterii la Tranzacționare pe BVB, în considerarea obligațiilor de raportare continue, vor include situațiile financiare individuale ale Societății în conformitate cu Ordinul Ministrului Finanțelor Publice nr. 2844/2016 pentru aprobarea reglementărilor contabile conforme cu Standardele Internaționale de Raportare Financiară (Standardele de contabilitate IFRS) adoptate de Uniunea Europeană, conform celor de mai sus, respectiv cu orice alte standarde pe care Societatea va fi obligată potrivit prevederilor legale incidente să le aplice din timp în timp.

În situațiile în care informațiile financiare din acest Prospect sunt clasificate ca fiind „auditate” sau nu sunt clasificate, acest lucru înseamnă că informațiile respective au fost extrase din Situațiile Financiare. Clasificarea „ne-auditate” este utilizată în acest Prospect pentru indicarea informațiilor financiare care nu au fost preluate din Situațiile Financiare menționate mai sus, ci au fost extrase sau obținute din evidențele contabile ale Societății. În situațiile în care informațiile financiare și/sau operaționale din tabelele și graficele din acest Prospect sunt „ne-auditate”, am indicat în mod expres faptul că informațiile sunt „ne-auditate”.



Indicatori nedefiniți de Ordinul Ministrului Finanțelor Publice nr. 2844/2016 sau de Standardele de contabilitate IFRS

Societatea a inclus în acest Document de Prezentare anumiți indicatori și coeficienți care nu sunt definiți sau impuși de, ori prezentați conform Ordinul Ministrului Finanțelor Publice nr. 2844/2016 pentru aprobarea regulamentelor contabile în conformitate cu Standardele Internaționale de Raportare Financiară (Standardele de contabilitate IFRS) adoptate de Uniunea Europeană, cu modificările și completările ulterioare, sau conform Standardelor de contabilitate IFRS, spre exemplu:

<i>EBITDA</i>	înseamnă profitul sau pierderile Societății, pentru orice perioadă relevantă, înainte de (i) orice costuri cu dobânzi, comisioane, reduceri și de orice alte costuri și cheltuieli de finanțare (care includ și pierderile sau câștigurile din diferențe de curs valutar aferente contractelor de finanțare și/ sau leasing, precum și (câștiguri)/pierderi nete din valoarea justă a instrumentelor financiare derivate) și a oricărei dobânzi obținute sau alte venituri financiare, (ii) impozitul pe profit, (iii) orice depreciere și pierdere de valoare a mijloacelor fixe, a drepturilor de utilizare și (iv) orice amortizare și înainte de orice sume reprezentând deprecierea fondului de comerț și a altor imobilizări necorporale.
<i>Marja EBITDA</i>	înseamnă raportul dintre EBITDA, astfel cum este definită mai sus, și veniturile operaționale.
<i>Datorie Financiară</i>	înseamnă o datorie reprezentată de soldul cumulat al (i) creditelor și împrumuturilor purtătoare de dobânzi pe termen lung și pe termen scurt, (ii) datoriilor din leasing pe termen lung și pe termen scurt precum și (iii) al datoriilor aferente Obligațiunilor emise de Societate conform situațiilor financiare individuale auditate pentru exercițiul financiar relevant.
<i>Datorie Financiară Netă</i>	înseamnă Datoria Financiară, excluzând Numerarul și Echivalentele de Numerar.
<i>Numerarul</i>	înseamnă numerarul net și depozitele la vedere cu o scadență de până la trei luni inclusiv, iar „Echivalentele de Numerar” înseamnă investiții pe termen scurt, cu un grad ridicat de lichiditate și convertibile imediat în sume cunoscute de Numerar și care fac obiectul unui risc nesemnificativ de modificări ale valorii.
<i>Rata de acoperire a Dobânzii</i>	înseamnă raportul dintre EBITDA astfel cum este definită mai sus și Cheltuielile cu dobânzile.
<i>Datorie Financiară Netă/ EBITDA</i>	înseamnă raportul dintre Datoria Financiară Netă și EBITDA, astfel cum au fost definite mai sus.

Societatea prezintă acești indicatori nedefiniți de Ordinul Ministrului Finanțelor Publice nr. 2844/2016 sau de Standardele de contabilitate IFRS, deoarece consideră că acești indicatori sau indicatori similari sunt utilizați pe scară largă de anumiți investitori, analiști de valori mobiliare și alte părți interesate, ca indicatori suplimentari ai performanței și lichidității.

Acești Indicatori nedefiniți de Ordinul Ministrului Finanțelor Publice nr. 2844/2016 sau de Standardele de contabilitate IFRS nu sunt prezentați în conformitate cu Ordinul Ministrului Finanțelor Publice nr. 2844/2016 și Standardele de contabilitate IFRS sau IFRS-UE, iar modul în care Societatea îi utilizează poate fi diferit de modul în care aceștia sunt utilizați de alte entități din industria în care Societatea activează. Acești indicatori nedefiniți de Ordinul Ministrului Finanțelor Publice nr. 2844/2016 și de Standardele de contabilitate IFRS au anumite limitări ca instrument de analiză și nu trebuie luați în considerare în mod independent față de informațiile financiare raportate conform Standardelor de contabilitate IFRS sau nu le pot înlocui pe acestea. În particular, nu trebuie să considerați acești Indicatori nedefiniți de Ordinul Ministrului Finanțelor Publice nr. 2844/2016 și de Standardele de contabilitate IFRS ca o alternativă la indicatorii de performanță calculați conform Standardelor de contabilitate IFRS sau IFRS-UE sau ca o alternativă la intrările și ieșirile de numerar din activitățile operaționale sau ca un indicator al lichidității Societății.

Rotunjire

Anumite informații incluse în acest Prospect au fost rotunjite; prin urmare, este posibil ca: (i) cifrele pentru aceeași categorie prezentate în tabele diferite să înregistreze variații nesemnificative; (ii) cifrele prezentate ca totaluri în anumite tabele să nu reprezinte o sumă aritmetică exactă a cifrelor care le preced; (iii) procentele reflectate în tabele să nu conducă la un total de 100%; și (iv) calculele, variațiile și alte procentaje să fie ușor diferite față de calculele lor reale (precise) din cauza rotunjirii informațiilor financiare, statistice și operaționale care stau la baza acestora.

Cursuri de schimb

Societatea își întocmește Situațiile Financiare în RON.

Cu excepția cazului în care se indică altfel: (i) toate referirile din acest document la „euro”, „cenți”, „EUR” sau „€” reprezintă referiri la moneda introdusă la începutului celei de a treia etape a uniunii economice și monetare europene în conformitate cu Tratatul de instituire a Comunității Europene, cu modificările ulterioare și (ii) toate referirile la „RON”, „leul românesc”, „leu” (singular) sau „lei” (plural) sunt la moneda oficială a României.

Prin prezentul document nu se face nicio declarație cu privire la faptul că o sumă exprimată într-o anumită monedă în prezentul Prospect ar fi putut să fie convertită în oricare dintre celelalte monede prezentate în prezentul Prospect, la orice curs de schimb sau că ar fi putut fi convertită în orice fel. Există piețe limitate pentru leul românesc în afara României. Disponibilitatea limitată a acestei monede poate conduce la o volatilitate a cursurilor de schimb.

Tabelul de mai jos indică cursul de schimb cel mai ridicat, cel mai scăzut și mediu, precum și cursul de schimb de la sfârșitul perioadei de referință, pentru perioadele și datele indicate, al monedei euro față de leul românesc, astfel cum a fost publicat de Banca Națională a României. Coloanele intitulate „Mediu” din tabelele de mai jos prezintă media cursurilor zilnice de referință pentru respectivele perioade.

Anul	Ridicat	Scăzut	Mediu	La sfârșitul perioadei
(RON per EUR)				
2024.....	4,9773	4,9655	4,9746	4,9741
2025.....	5,1222	4,9728	5,0415	5,0985

Sursa: BNR

Situația contului de profit și pierdere și a altor elemente ale rezultatului global

Tabelul de mai jos prezintă situația contului de profit și pierdere și a altor elemente ale rezultatului global al Emitentului pentru exercițiile financiare încheiate la 31 decembrie 2025 și respectiv 31 decembrie 2024.

	Pentru exercițiul financiar încheiat la 31 decembrie RON	
	2025	2024
	Auditate	Auditate
Venituri din leasing operațional	404.628.502	334.806.159
Venituri din servicii adiționale	134.876.167	123.832.415

Venituri din închirierea autovehiculelor	127.241.776	116.286.157
Venituri din vânzarea autovehiculelor	7.401.957	27.779.236
Venituri din vânzarea autovehiculelor din flota auto și a echipamentelor pentru închiriere	207.018.841	192.193.076
Alte venituri din exploatare	58.559.661	46.493.903
Total venituri din exploatare	939.726.904	841.390.946
Cheltuieli cu flota auto	(177.125.602)	(165.963.193)
Costul autovehiculelor vândute	(7.354.263)	(26.660.599)
Costul autovehiculelor vândute din flota auto și a echipamentelor pentru închiriere	(174.020.696)	(145.597.689)
Cheltuieli cu beneficiile angajaților	(81.977.812)	(74.374.396)
Cheltuieli administrative	(8.129.483)	(8.838.052)
Amortizarea, deprecierea și pierderea de valoare a flotei auto și a echipamentelor, net	(282.715.734)	(244.149.928)
Amortizarea, deprecierea și pierderea de valoare a altor active imobilizate	(5.083.104)	(3.509.327)
Alte cheltuieli de exploatare	(46.896.346)	(40.478.076)
Alte (pierderi) / câștiguri - net	(5.892.292)	(5.034.521)
Total cheltuieli de exploatare	(789.195.333)	(714.605.781)
Profit operațional	150.531.572	126.785.165
Cheltuieli financiare	(118.504.499)	(72.672.323)
Venituri financiare	7.203.374	7.965.598
Profit înainte de impozitare	39.230.447	62.078.440
Cheltuieli cu impozitul pe profit	(4.294.077)	(2.897.975)
Profitul net al exercițiului financiar	34.936.370	59.180.465
Alte elemente ale rezultatului global	-	-
Total rezultat global	34.936.370	59.180.465
Rezultat pe acțiune de baza și diluat*	3,49	5,92

Sursa: Situațiile Financiare 31 decembrie 2024, Situațiile Financiare 31 decembrie 2025

* Rezultatul pe acțiune pentru exercițiul financiar încheiat la 31 decembrie 2024 a fost modificat retrospectiv pentru a include efectul creșterii capitalului social efectuate în 2025, care a majorat numărul de acțiuni prin incorporarea rezultatului reportat. Numărul de acțiuni utilizat în calculul rezultatului pe acțiune pentru exercițiul financiar anterior a fost rețrăit ca și cum această majorare ar fi avut loc la începutul perioadei comparative prezentate.

Principalele categorii de venituri cu impact asupra profilului de profitabilitate al Societății sunt: i) venituri din activitatea de leasing operațional (prezentate în situația contului de profit și pierdere și a altor elemente ale rezultatului global drept „Venituri din leasing operațional” și „Venituri din servicii adiționale”), ii) din activitatea de închiriere pe termen scurt (prezentate drept „Venituri din închirierea autovehiculelor” și iii) din vânzarea autovehiculelor rulate (prezentate drept „Venituri din vânzarea autovehiculelor din flota auto și a echipamentelor pentru închiriere”).

Societatea mai înregistrează venituri dintr-o activitate secundară de comerț cu autovehicule noi (prezentate drept „Venituri din vânzarea autovehiculelor”) care reprezintă stocuri nevândute de autovehicule importate de dealeri care sunt revândute de Societate atât pe piață internă, cât și pe piețele externe. Vânzările de mașini noi la export reprezintă o activitate secundară, de natură oportunistă derulată de Societate și care nu comportă riscuri operaționale, fiind de natură să contribuie uneori semnificativ la profitabilitatea operațională a Societății. Totuși, datorită volatilității induse asupra cifrei de afaceri, Societatea intenționează să renunțe în viitor la această activitate, iar în anul 2025 veniturile din comerțul cu autovehicule noi s-au situat la un nivel minim istoric. În privința contribuției acestei activități secundare la profitabilitatea operațională, aceasta a fost în general marginală de-a lungul timpului, inclusiv la nivelul ultimilor doi ani.

În privința principalelor categorii de cheltuieli operaționale, acestea sunt următoarele: i) Cheltuielile cu flota auto (între care cele mai importante sunt cheltuielile cu reparațiile, întreținerea și recondiționarea, cheltuielile cu piesele de schimb și respectiv cheltuielile cu asigurările); ii) Cheltuielile cu amortizarea, deprecierea și

pierdere de valoare a flotei auto și a echipamentelor; iii) Cheltuielile cu beneficiile angajaților; iv) Costul autovehiculelor vândute din flota auto și a echipamentelor pentru închiriere.

Costul autovehiculelor vândute din flota auto și a echipamentelor pentru închiriere se referă la valorile contabile nete neamortizate (corelate cu valorile reziduale) la care autovehiculele utilizate anterior în prestarea serviciilor de leasing operațional și rent-a-car sunt înregistrate în contabilitate la momentul vânzării. Acestea trebuie să fie analizate în corespondență cu poziția „Venituri din vânzarea autovehiculelor din flota auto și a echipamentelor pentru închiriere”. Diferența dintre veniturile din vânzări și cheltuielile aferente flotei auto rulate se reflectă în pierdere sau profit din această activitate, și reprezintă o parte importantă a activității operaționale din perspectiva sustenabilității financiare a furnizorilor de mobilitate, precum este cazul Societății.

În ceea ce privește „Cheltuielile cu amortizarea, deprecierea și pierderea de valoare a flotei auto și a echipamentelor”, această poziție de cheltuieli reflectă o amortizare liniară pe perioada estimată de operare a autovehiculelor până la valorile lor reziduale estimate la data prevăzută pentru cedare, după ce au fost luate în considerare condițiile anticipate pe piața autovehiculelor utilizate.

Defalcarea veniturilor din exploatare

Tabelul de mai jos prezintă defalcat veniturile din exploatare ale Emitentului pentru exercițiile financiare încheiate la 31 decembrie 2025 și respectiv 31 decembrie 2024.

	Pentru exercițiul financiar încheiat la 31 decembrie RON	
	2025	2024
	Auditate	Auditate
Venituri din leasing operațional	404.628.502	334.806.159
Venituri din servicii adiționale, din care:	134.876.167	123.832.415
Venituri din mentenanță, reparații, asigurări și taxe de drum	109.249.695	100.304.256
Alte componente contractuale	25.626.472	23.528.159
Venituri din închirierea autovehiculelor	127.241.776	116.286.157
Venituri din vânzarea autovehiculelor	7.401.957	27.779.236
Venituri din vânzarea autovehiculelor din flota auto și a echipamentelor pentru închiriere	207.018.841	192.193.076
Alte venituri din exploatare, din care:	58.559.661	46.493.903
Venituri din penalități	8.363.170	6.700.804
Venituri din despăgubiri daune auto	24.136.163	16.410.317
Alte venituri	25.876.192	23.201.677
Alte venituri din închirieri	84.136	181.105
Total venituri din exploatare	939.726.904	841.390.946

Sursa: Situațiile Financiare 31 decembrie 2024, Situațiile Financiare 31 decembrie 2025

Venituri din activitatea de leasing operațional

Leasingul operațional reprezintă principala activitate a Societății și vectorul principal de creștere al cifrei de afaceri și al profitabilității Societății.

Veniturile aferente activității de leasing operațional (venituri din serviciile de închiriere pe termen mediu) sunt înregistrate în două poziții din situația contului de profit și pierdere și a altor elemente ale rezultatului global, respectiv „Venituri din leasing operațional” și „Venituri din servicii adiționale”. La poziția „Venituri din leasing operațional” sunt efectiv înregistrate veniturile corespunzătoare ratei de leasing operațional, care se referă în principal la costurile de finanțare și de depreciere aferente activelor operate în regim de leasing operațional. La poziția „Venituri din servicii adiționale” sunt înregistrate veniturile aferente ratei de leasing operațional care se referă la asigurările autovehiculelor (RCA și CASCO), taxe și impozite, mentenanță,

reparații, schimb de anvelope și alte componente contractuale din zona de servicii (precum „door-to-door” etc.).

De remarcat că ponderea asociată deprecierei și costurilor de finanțare, adică elementelor principale ale ratei de leasing operațional, a reprezentat 75% din totalul veniturilor din activitatea de leasing operațional în 2025, față de 73% în 2024. Obiectivul Societății este de a încorpora în minimum 80% din contractele sale de leasing componente de servicii de mobilitate, această abordare susținând îndeplinirea Țintelor de profitabilitate operațională.

Dinamica veniturilor din activitatea de leasing operațional a fost de 17,6% în 2025, față de 21% în 2024, iar principalele două explicații ale acestei creșteri sunt următoarele: i) efectul de actualizare al ratelor de leasing operațional prin creșteri ale acestora, în cazul contractelor ajunse la scadență și reînnoite, și ii) adăugarea de noi clienți și/sau servicii suplimentare în cadrul produsului de leasing operațional. Notabilă în acest sens este creșterea numărului autovehiculelor din flota de leasing operațional cu 6,7% în 2025 și 12% în 2024, care reflectă un trend ascendent al numărului de clienți în pofida faptului că Societatea nu încurajează reînnoirea contractelor de leasing pentru clienți care nu se înscriu în anumite ținte de profitabilitate pe autovehicul.

În mod efectiv, există câțiva catalizatori ai creșterii ratelor de leasing pentru contractele reînnoite la scadență: i) creșterea substanțială a prețului autovehiculelor, cu peste 50% raportat la 2020, anul pandemiei COVID-19, care a distorsionat puternic modul de funcționare al pieței auto, ii) creșterea prețurilor asigurărilor (cotațiile asigurărilor RCA s-au dublat față de anul 2020), iii) creșterea substanțială a costurilor de finanțare începând cu anul 2022, iv) creșterea semnificativă a cheltuielilor operaționale ale operatorului de leasing operațional (cheltuieli aferente pieselor de schimb, reparațiilor, reviziilor autovehiculelor, cheltuieli cu salariile, etc.) care s-a manifestat mai ales începând cu 2025 și există premisele să se mențină un efect inflaționist și în 2026.

În acest context, la nivelul anului 2025, managementul Societății apreciază că ratele de leasing operațional pentru contractele reînnoite au crescut cu până la 50%. Astfel, mecanismul de actualizare al ratelor de leasing reprezintă un subiect de importanță strategică pentru Societate și atingerea obiectivelor sale de afaceri în condițiile prezervării sănătății financiare a Societății.

Venituri din activitatea de închiriere pe termen scurt (rent-a-car)

Veniturile din activitatea de rent-a-car derulată de Societate (închirierea autovehiculelor pe termen scurt, mai puțin de un an) sunt prezentate în situația contului de profit și pierdere și a altor elemente ale rezultatului global în categoria „Venituri din închirieri de autovehicule”. Acestea au înregistrat o creștere cu 9,4% în anul 2025, comparativ cu o scădere de 3,7% înregistrată în anul 2024 în condițiile în care numărul de clienți persoane juridice, precum și numărul de autovehicule din flotă pe această linie de afaceri se înscriu pe un trend ascendent după anul pandemiei care a reprezentat un test de stres major pentru afacerile de închiriere de autovehicule pe termen scurt.

Scăderea veniturilor din această activitate înregistrată în anul 2024 se explică prin distorsiunile din piața asigurărilor generate de falimentul companiilor Euroins și City Insurance și care au determinat Societatea să diminueze volumul activității cu companiile de asigurări. Creșterea veniturilor din activitatea de închiriere pe termen scurt în anul 2025 are drept explicație inclusiv creșterea cifrei de afaceri cu societățile de asigurări în condițiile în care 85% din veniturile pe această linie de afaceri sunt generate de clienții persoane juridice, în primul rând prin contractarea serviciului de înlocuire.

Gradul mediu de ocupare a flotei de 86% în ultimii trei ani este considerat o performanță excepțională în standardele internaționale ale industriei, nivelul de 85% fiind sistematic depășit de Societate după 2020, anul pandemiei COVID-19. De remarcat că, potrivit statisticilor industriei de profil, la un nivel al gradului de închiriere de 70%, linia de afaceri de închirieri pe termen scurt este profitabilă. Acest fapt scoate în evidență că Societatea are un foarte bun control al parametrilor de profitabilitate asociați acestei activități.

Un aspect notabil se referă la faptul că, potrivit strategiei sale de afaceri, Societatea va acorda o atenție deosebită activității rent-a-car pentru persoanele fizice (retail) începând cu anul 2026, inclusiv în acest context,

obiectivele sale constând în țintirea unei rate de creștere a veniturilor din această activitate cu minimum 10% anual.

Veniturile din vânzarea autovehiculelor din flota auto și a echipamentelor pentru închiriere

Această activitate este complementară serviciilor operaționale efective, respectiv prestării serviciilor de leasing operațional și rent-a-car.

Veniturile din vânzarea autovehiculelor rulate din flota auto și a echipamentelor pentru închiriere, aferente activităților operaționale de leasing operațional și rent-a-car, au înregistrat o valoare de 207 milioane RON, în creștere cu 7,7% în anul 2025, față de o creștere cu 19,7% în anul 2024. O explicație parțială pentru nivelul ridicat al vânzărilor autovehiculelor retrase din activitate se referă la trendul de creștere semnificativă al prețurilor autovehiculelor pe piața second-hand care s-a manifestat în ultimii ani, în condițiile transformărilor din piața auto declanșate de pandemia COVID-19. Acest fapt s-a reflectat implicit în diminuarea riscului de vânzare de către Societate a autovehiculelor rulate la prețuri inferioare nivelului valorilor reziduale înregistrate în contabilitate.

Autovehiculele din flota auto sunt amortizate în mod liniar până la valorile lor reziduale estimate la data prevăzută pentru cedare, după ce au fost luate în considerare condițiile anticipate pe piața autovehiculelor utilizate. Societatea are o politică conservatoare în privința managementului valorii reziduale în sensul că maximizează componenta de amortizare a autovehiculelor în cotațiile serviciilor sale de închiriere, ceea ce facilitează valori reziduale mai reduse, și deci crește probabilitatea unei profitabilități a activității de vânzare autovehicule rulate la retragerea lor din activitate (această activitate poartă generic și denumirea de remarketing).

Diferența dintre veniturile din vânzarea autovehiculelor din flota auto și a echipamentelor pentru închiriere și poziția „Costul autovehiculelor vândute din flota auto și a echipamentelor pentru închiriere” (adică valorile neamortizate la care sunt înregistrate în contabilitate autovehiculele rulate, în foarte mare proporție consistente cu valorile reziduale ale acestora) s-a situat substanțial în teritoriu pozitiv. Astfel, Societatea a înregistrat un profit contabil substanțial din activitatea de vânzare a autovehiculelor rulate, respectiv de 33 milioane RON în 2025 și de 46,6 milioane RON în 2024, această activitate fiind una cu rezultat pozitiv începând cu anul 2021.

Explicațiile pentru profiturile contabile ridicate ale acestei activități constau în politica prudentă de management al riscului valorii reziduale, precum și în condițiile favorabile de pe piața autovehiculelor second-hand care s-au manifestat în ultimii ani și care au favorizat creșterea substanțială a prețului autovehiculelor rulate în bună stare de funcționare.

Defalcare cheltuieli de exploatare

Tabelul de mai jos prezintă defalcăt cheltuielile Emitentului pentru exercițiile financiare încheiate la 31 decembrie 2025 și respectiv 31 decembrie 2024.

Cheltuieli cu flota auto, din care:

Combustibil

Cheltuieli cu piesele de schimb

Cheltuieli cu reparațiile, întreținerea și recondiționarea

Cheltuieli de exploatare a flotei auto

Cheltuieli cu asigurările

Cheltuieli cu alte consumabile



Pentru exercițiul financiar încheiat la 31 decembrie	
RON	
2025	2024
Auditate	Auditate
(177.125.602)	(165.963.193)
(21.710.172)	(21.227.858)
(19.742.859)	(28.219.561)
(83.974.724)	(66.608.380)
(6.625.979)	(8.552.446)
(39.424.687)	(36.411.529)
(929.353)	(682.987)

<i>Cheltuieli cu înregistrarea autovehiculelor și alte comisioane</i>	(1.073.389)	(911.471)
<i>Cheltuieli cu igienizarea autovehiculelor</i>	(3.114.899)	(2.626.727)
<i>Cheltuieli cu taxele de parcare</i>	(529.541)	(722.234)
Costul autovehiculelor vândute	(7.354.263)	(26.660.599)
Costul autovehiculelor vândute din flota auto și a echipamentelor pentru închiriere	(174.020.696)	(145.597.689)
Cheltuieli cu beneficiile angajaților, din care:	(81.977.812)	(74.374.396)
<i>Salarii</i>	(74.749.530)	(67.849.974)
<i>Contribuții sociale și alte taxe</i>	(2.138.624)	(1.905.532)
<i>Cheltuieli cu tichetele de masa</i>	(5.089.658)	(4.618.890)
Cheltuieli administrative, din care:	(8.129.483)	(8.838.052)
<i>Cheltuieli cu telecomunicațiile</i>	(767.110)	(649.790)
<i>Cheltuieli ale sediului principal</i>	(1.171.473)	(1.203.789)
<i>Cheltuieli de vânzare și de marketing</i>	(2.582.277)	(2.362.094)
<i>Chiriile și utilitățile sediilor administrative</i>	(3.608.624)	(4.622.379)
Amortizarea, deprecierea și pierderea de valoare a flotei auto și a echipamentelor, net	(282.715.734)	(244.149.928)
Amortizarea, deprecierea și pierderea de valoare a altor active imobilizate	(5.083.104)	(3.509.327)
Alte cheltuieli de exploatare, din care:	(46.896.346)	(40.478.076)
<i>Alte servicii efectuate de terți</i>	(25.781.630)	(19.977.090)
<i>Comisioane și taxe</i>	(3.636.310)	(3.546.967)
<i>Transport de bunuri și personal</i>	(1.428.710)	(1.235.595)
<i>Cheltuieli cu deplasările</i>	(2.155.853)	(1.563.373)
<i>Comisioane bancare și asimilate</i>	(1.917.116)	(1.673.904)
<i>Alte taxe, taxe și cheltuieli similare</i>	(9.344.773)	(8.435.967)
<i>Cheltuieli diverse</i>	(939.155)	(326.246)
<i>Donații și subvenții acordate</i>	(1.338.443)	(3.369.003)
<i>Alte cheltuieli</i>	(354.356)	(349.931)
Alte (pierderi) / câștiguri - net	(5.892.292)	(5.034.521)
Total cheltuieli de exploatare	(789.195.333)	(714.605.781)

Sursa: Situațiile Financiare 31 decembrie 2024, Situațiile Financiare 31 decembrie 2025

Principala categorie de cheltuieli din exploatare, respectiv „Cheltuielile cu flota auto” a înregistrat o creștere de 6,7% în 2025, sensibil inferioară celei de 16% corespunzătoare avansului veniturilor din activitățile operaționale principale (adică cumulativ din servicii de leasing operațional și rent-a-car). În 2024, în schimb, „Cheltuielile cu flota auto” au crescut cu 19,3%, față de o creștere a veniturilor operaționale principale cu 15,1%.

Explicația pentru creșterea mai lentă a cheltuielilor cu operarea flotei în 2025 se referă la rafinarea de-a lungul anului de către Societate a politicilor sale de management a daunelor, precum și politica de asigurare a flotei prin internalizarea în măsură semnificativă a riscului de daună și optimizarea selecției furnizorilor de piese de schimb și a prestatorilor de servicii de reparații și mentenanță. Astfel, spre exemplu, „Cheltuielile cu piese de schimb” au scăzut succesiv cu 20,2% în 2024 și 30% în 2025. Cea mai importantă categorie de cheltuieli din categoria celei de operare a flotei constă în „Cheltuielile cu reparațiile, întreținerea și recondiționarea” care au crescut cu 53,6% în 2024 și 26,1% în 2025, iar aceste costuri au fost cele mai presate de creșterea substanțială a inflației începând cu anul 2024.

Măsura evoluțiilor favorabile în ceea ce privește managementul flotei auto este oferită de evoluția valorilor raportului dintre „Cheltuielile cu flota auto” (mai puțin „Cheltuielile cu combustibilul” care sunt de tip *pass-through*, adică sunt cheltuieli în tranzit, fiind facturate mai departe clienților fără a înregistra o marjă de profit) și „Veniturile din activitățile principale”, respectiv veniturile cumulate din serviciile de leasing operațional și rent-a-car. Acest raport s-a ajustat de la 25,2% în 2024, la 23,3% în 2025. Pe lângă efectul de eficientizare al cheltuielilor directe de operare a flotei detaliat anterior, o explicație principală pentru îmbunătățirea acestui indicator constă în impactul pozitiv al deprecierei monedei naționale mai ample în 2025. O astfel de evoluție a

monedei naționale susține dinamica veniturilor, în condițiile în care prețurile pentru serviciile prestate de Societate sunt de facto denuminate în EUR, conform politicii sale contractuale, iar principalele sale cheltuieli operaționale sunt denuminate în moneda națională.

Cheltuielile cu beneficiile angajaților au înregistrat o creștere cu 10,2% în 2025, față de o creștere cu 20,9% în anul 2024, în condițiile în care în 2024 numărul de angajați a crescut cu mai mult de 50 față de anul anterior. Societatea nu intenționează să crească în viitor în mod semnificativ numărul de angajați, chiar în condițiile unei așteptate creșteri a volumului de activitate. Un obiectiv important pentru management se referă la integrarea în procesele operaționale a instrumentelor de inteligență artificială, care să susțină semnificativ creșterea productivității în activitatea de exploatare.

Asemenea cheltuielilor cu operarea flotei auto, și raportul dintre „Cheltuielile cu beneficiile personalului” și „Veniturile din activitățile principale”, respectiv cumulat din serviciile de leasing operațional și rent-a-car, s-a îmbunătățit în ultimul an, respectiv de la 12,9% în 2024 la 12,3% în 2025.

Profit operațional

Societatea nu urmărește și nu are disponibile evidențe detaliate ale profitabilității pe segmente, și prin urmare, nu face raportare pe segmente de afaceri, astfel încât între activitățile de leasing operațional și închiriere pe termen scurt nu se poate discerne în privința contribuției fiecăreia dintre activități la dinamica profitabilității operaționale de-a lungul timpului.

Profitul operațional în 2025 a fost de 150,5 milioane RON, față de 126,9 milioane RON în 2024, ceea ce reprezintă o creștere cu 18,7%. De remarcat că o contribuție favorabilă foarte importantă la profitul operațional revine profitului contabil substanțial din activitatea de vânzare a autovehiculelor din flota auto, respectiv de 33 milioane RON în 2025 și de 46,6 milioane RON în 2024. Societatea a beneficiat semnificativ atât de condițiile favorabile de vânzare a autovehiculelor rulate pe piața second-hand, dar mai ales a pus în practică o strategie de gestiune a riscului valorii reziduale adaptată la realitățile pieței. Acest lucru a favorizat o contribuție substanțială la profitabilitatea operațională a acestei activități complementare activităților operaționale de închiriere de autovehicule aferente celor două linii de afaceri.

Așa cum a fost prezentat anterior, o explicație principală a creșterii profitabilității a fost reprezentată de creșterea într-un ritm superior a veniturilor de leasing operațional și rent-a-car raportat la principalele categorii de cheltuieli. Rafinarea politicilor de management a flotei și efectul pozitiv de depreciere a monedei naționale față de euro din 2025 asupra veniturilor explică parțial creșterea profitului operațional și consolidarea marjelor operaționale în ultimul exercițiu financiar încheiat.

Această evoluție pozitivă a profitabilității operaționale este elocventă pentru sustenabilitatea modelului de afaceri al Societății, ținând seama de detaliul foarte relevant legat de faptul că ratele de leasing sunt fixe și se pot actualiza doar gradual, pe măsura reînnoirii contractelor ce au atins maturitatea. Pe de altă parte, presiuni inflaționiste substanțiale se manifestă sistematic asupra unor categorii importante de cheltuieli, precum cele cu exploatarea flotei și cu beneficiile angajaților, așa cum a fost cazul în 2025 sau în anii 2022-2023.

Cheltuieli și venituri financiare

Cheltuielile financiare se referă în principal la cheltuielile cu dobânzile, precum și la pierderile din variațiile cursului de schimb valutar.

Datoriile financiare ale Societății sunt denuminate preponderent în EUR, acestea fiind reevaluate în RON la sfârșitul fiecărei perioade de raportare, în acest fel rezultând pierderi sau câștiguri nerealizate. Astfel, Societatea a înregistrat pierderi nete de 36,8 milioane RON din diferențe de curs valutar în anul 2025 în condițiile unei depreciere cu 1,4% a cursului mediu al monedei naționale. Această cheltuială este de natură nemonetară, afectând strict rezultatul financiar net și implicit profitul înainte de impozitare. Deși nu au o semnificație operațională și nu presupun ieșiri de numerar din conturile Societății, aceste pierderi au impact asupra nivelului capitalului propriu și al unor indicatori specifici de solvabilitate a afacerii.

Cheltuielile cu dobânzile asociate împrumuturilor bancare, obligațiunilor și leasingului financiar au fost de 74,5 milioane RON în 2025, față de 73,2 milioane RON în 2024. Veniturile din dobânzi aferente disponibilităților de numerar au fost de 7,2 milioane RON în 2025 față de 8 milioane RON în 2024.

Rezultatul global

În anul 2025, profitul net a înregistrat o scădere la 34,9 milioane RON, față de anul anterior când a fost în cuantum de 59,2 milioane RON. Aceasta dinamică este atribuibilă în principal pierderilor substanțiale din diferențe de curs valutar, în pofida unei creșteri a profitului operațional cu 18,7% în 2025 comparativ cu anul anterior.

Situația poziției financiare

Tabelul de mai jos prezintă situația poziției financiare a Emitentului pentru exercițiile financiare încheiate la 31 decembrie 2025 și respectiv 31 decembrie 2024.

	La 31 decembrie RON	
	2025	2024
	Auditate	Auditate
Active imobilizate	1.895.163.744	1.647.968.383
Imobilizări necorporale	140.322	258.453
Flota auto și echipamente pentru închiriere	1.161.216.539	967.621.096
Dreptul de utilizare a activelor	636.065.355	613.849.092
Alte imobilizări corporale	16.513.163	5.219.361
Investiții imobiliare	-	1.935.427
Creanțe comerciale	623.633	539.019
Împrumuturi acordate părților afiliate	80.604.734	58.545.935
Active circulante	267.129.578	277.559.951
Stocuri	57.177.156	19.992.017
Creanțe comerciale	87.147.571	52.156.344
Alte creanțe și alte active circulante	27.470.685	9.895.451
Impozit pe profit de recuperat	4.476.929	-
Cheltuieli înregistrate în avans	963.929	1.877.732
Numerar și echivalente de numerar	89.893.308	193.638.407
Total active	2.162.293.322	1.925.528.334
Capital subscris	100.000.000	20.000.000
Alte rezerve de capital	113.291.517	74.168.533
Rezultatul reportat	98.213.803	182.400.417
Total capital propriu	311.505.320	276.568.950
Datorii pe termen lung	982.109.071	1.164.745.488
Credite și împrumuturi purtătoare de dobânzi	406.851.065	379.644.987
Obligațiuni	151.876.650	386.285.140
Datorii din leasing	358.485.299	342.722.221
Datorii comerciale și alte datorii	4.278.225	3.904.849
Venituri înregistrate în avans	28.052.508	27.031.678
Datorii privind impozitul amânat	27.498.695	25.156.613
Datorii privind instrumentele financiare derivate	5.066.629	-
Datorii curente	868.678.931	484.213.896
Credite și împrumuturi purtătoare de dobânzi	305.215.549	245.781.816
Obligațiuni	246.640.892	-
Datorii din leasing	193.979.700	178.035.030
Datorii comerciale și alte datorii	104.223.004	42.374.821

Impozit pe profitul datorat	-	1.818.843
Provizioane	2.185.128	582.863
Venituri înregistrate în avans	16.434.658	15.620.523
Total datorii	1.850.788.002	1.648.959.384
Total capital propriu și datorii	2.162.293.322	1.925.528.334

Sursa: Situațiile Financiare 31 decembrie 2024, Situațiile Financiare 31 decembrie 2025

Flota auto asociată activității operaționale

Majoritatea imobilizărilor corporale sunt reprezentate de autovehiculele și echipamentele asociate principalelor activități de servicii prestate de Societate (aproximativ 95%), restul activelor imobilizate fiind reprezentate de terenuri, clădiri, mobilier și accesorii.

Principalele active ale Societății, reprezentate de flota operată, sunt grupate în două poziții bilanțiere care contorizează dinamica acestor active utilizate în activitățile de leasing operațional și rent-a-car. Acestea sunt „Flota auto și echipamente pentru închiriere” și „Dreptul de utilizare a activelor”, prima poziție reflectând autovehiculele achiziționate în numerar (finanțate din cash-flow-ul operațional, credit bancar, emisiuni de obligațiuni), iar cea de-a doua reflectând autovehiculele achiziționate în leasing financiar.

Împrumuturi acordate părților afiliate

La data de 31 decembrie 2024, era înregistrat un împrumut purtător de dobândă acordat de Societate către Autonom International S.R.L. în valoare de 58,5 milioane RON, iar în urma tragerilor și sumelor noi acordate, soldul final la 31 decembrie 2025 a ajuns la 80,6 milioane RON. Rata dobânzii pentru împrumutul intra-grup acordat Autonom International S.R.L. este actualizată anual și calibrată în funcție de condițiile de piață, cu respectarea principiului valorii de piață.

Conformitatea cu condițiile de piață este verificată prin pregătirea dosarului anual de prețuri de transfer (benchmark cu împrumuturi comparabile).

Numerar și echivalente de numerar

De remarcat scăderea poziției de numerar și de echivalente de numerar de la 193,6 milioane RON la 31 decembrie 2024, la 89,9 milioane RON la 31 decembrie 2025. Deși Societatea a înregistrat o scădere a numerarului, acest fapt reflectă opțiunea Societății de a utiliza lichiditățile de care dispune pentru a finanța achizițiile de autovehicule conform strategiei sale, precum și considerente operaționale obiective.

Nivelul indicatorilor specifici de lichiditate ai Societății se menține însă la un nivel foarte ridicat, astfel cum este de altfel clar indicat de raportul dintre numerar și echivalente de numerar și datoriile pe termen scurt. Astfel, valorile asociate acestei rate specifice de lichiditate au fost de 0,4 la 31 decembrie 2024 și 0,1 la 31 decembrie 2025. Valorile acestei rate indică o poziție de lichiditate confortabilă, menținerea unei astfel de structuri bilanțiere fiind de facto parte intrinsecă a conceptului de afaceri al Societății. Un nivel ridicat al lichidității afacerii este de natură să minimizeze anumite riscuri de refinanțare la costuri eventual nejustificat de ridicate de pe piața financiară în anumite momente tensionate, precum și să permită Societății să capitalizeze cu pragmatism oportunitățile apărute în industria de mobilitate, așa cum de altfel Societatea a și dovedit de-a lungul timpului.

Elemente privind structura și dinamica datoriilor financiare

În ceea ce privește modalitatea de finanțare a flotei prin instrumente de datorie, la 31 decembrie 2025, structura datoriilor financiare cumulate pe termen scurt și lung era reprezentată de credit bancar (42,8%), leasing financiar (33,2%) și obligațiuni (24%). Cuantumul datoriilor financiare ale Societății la 31 decembrie 2025 era de 1.663 milioane RON, față de 1.532,5 milioane RON la sfârșitul anului 2024.

Un obiectiv important al Societății se referă la majorarea pe termen mediu și lung a ponderii instrumentelor de datorie reprezentate de emisiunile de obligațiuni, această modalitate de finanțare permițând un management al flotei mai optimizat raportat la utilizarea preponderentă a creditului bancar și leasingului financiar, care implică procese mai formalizate și restricții în a dispune operativ de activele achiziționate care fac obiectul garanțiilor stabilite prin contractele de finanțare semnate. De altfel, în acest sens, managementul Societății intenționează să urmeze recomandarea agenției de rating Fitch care condiționează o eventuală îmbunătățire a ratingului acordat de creșterea finanțărilor negarantate, iar în acest sens principalul instrument este reprezentat de obligațiunile corporative. Pe de altă parte, creșterea ponderii obligațiunilor în structura de finanțare a Societății are drept impact creșterea maturității medii a finanțărilor astfel încât acestea să devină consistente cu maturitatea medie de peste patru ani, la 31 decembrie 2025, a contractelor de leasing operațional.

În data de 24 noiembrie 2025, Societatea a contractat un credit sindicalizat de 300 milioane EUR, acordat de un sindicat de instituții de credit alcătuit din Banca Transilvania S.A., BRD - Groupe Société Générale S.A., ING Bank N.V. Amsterdam, UniCredit Bank S.A., Raiffeisen Bank S.A. – Coordonatori, Exim Banca Românească S.A., Garanti Bank S.A., Banca Comercială Intesa Sanpaolo Romania S.A., precum și Banca Comercială Română S.A. – Agent.

În privința strategiei și opțiunilor de finanțare ale Societății, este notabil faptul că pe 23 noiembrie 2026 va ajunge la scadență emisiunea obligațiunilor tranzacționare la BVB sub simbolul AUT26E în valoare de 48,03 milioane EUR (244,5 milioane RON). Având în vedere că, la data de 31 decembrie 2025, suma disponibilă neutilizată din partea nefolosită a facilității destinate finanțării capitalului circulant și a nevoilor curente în cadrul împrumutului sindicalizat era de 30 de milioane EUR, acesta ar putea reprezenta un buffer de lichiditate mai mult decât suficient pentru rambursarea emisiunii de obligațiuni tranzacționare la BVB sub simbolul AUT26E. În acest context, este important de subliniat că utilizarea fondurilor opțiune din emisiunea Obligațiunilor are un scop general, respectiv finanțarea creșterii flotei, a capitalului de lucru și refinanțarea unor împrumuturi ajunse la scadență.

Un alt detaliu în legătură cu care merită atrasă atenția se referă la faptul că în vederea gestionării expunerii la variabilitatea fluxurilor de trezorerie generate de împrumuturile purtătoare de dobândă variabilă, Societatea a încheiat contracte de swap de dobândă (*interest rate swaps* – IRS). Prin aceste instrumente, Societatea schimbă dobânda variabilă EURIBOR la 3 luni cu rate ale dobânzii fixe aplicabile asupra unor niveluri noționale contractuale care constituie în total 150 milioane EUR. În calculul ofertelor de leasing operațional, Societatea ia în calcul un procent de dobândă care să acopere o posibilă creștere a dobânzilor. Societatea monitorizează constant cotațiile de IRS, astfel încât să se asigure că procentele potențiale de creștere a dobânzilor sunt acoperitor calibrate în ofertele comerciale către clienți.

Elemente privind capitalurile proprii în contextul politicii de dividende ce va fi implementate începând cu exercițiul financiar 2025

Capitalurile proprii ale Societății au crescut de la 276,6 milioane RON la sfârșitul anului 2024, la 311,5 milioane RON la sfârșitul anului 2025. Creșterea reflectă în principal profitul aferent exercițiului financiar 2025. În cursul anului 2025, Societatea a realizat, de asemenea, o majorare a capitalului social prin incorporarea parțială a rezultatului reportat, în valoare de 80 milioane RON, capitalul social ajungând astfel la 100 milioane RON, politica Societății până în anul financiar 2024 fiind de a nu distribui dividende către acționari.

În acest an, acționarii Societății au exprimat intenția de implementa o politică sustenabilă de distribuire a dividendelor începând cu exercițiul financiar 2025, iar parametrii acesteia au fost calibrați inclusiv în cadrul contractului de credit sindicalizat semnat în data de 24 noiembrie 2025.

Astfel, elementele care definesc politica de dividende a Societății sunt următoarele: i) distribuția ca dividende a maximum 50% din Profitul Distribuibil, decizie condiționată de menținerea Ratei Capitalurilor proprii (Capital propriu/Total active) la un nivel de cel puțin 12%, ii) păstrarea unui tampon prudent față de pragul minim al Ratei Capitalurilor Proprii, pentru a menține toate opțiunile de continuitate strategică a Societății în condiții de sănătate financiară, iv) pentru anii următori (2026-2030), nivelul efectiv al distribuirilor va fi decis

anual de Adunarea Generală a Acționarilor, ținând cont de evoluția afacerii, planurile de investiții și menținerea în limite confortabile prin raportare la cerințele incluse în contractele de creditare, precum și cele prevăzute în prospectele de emisiuni ale obligațiunilor.

Suma previzionată a fi distribuită în 2026 (din „Profitul distribuibil” aferent exercițiului 2025) este de 40 milioane RON.

Fluxuri de numerar

Lichiditățile și resursele de capital descriu capacitatea unei companii de a genera suficiente fluxuri de numerar pentru a satisface cerințele de numerar ale operațiunilor sale de afaceri, inclusiv nevoile de capital circulant, cheltuielile de capital (mai puțin achizițiile importante), obligațiile privind serviciul datoriei, alte angajamente, obligații contractuale și achiziții. Societatea își gestionează riscul de lichiditate prin monitorizarea permanentă a fluxurilor sale de numerar. Aceasta bugetează și monitorizează adecvat fluxurile de numerar și gestionează depozitele de numerar disponibile și împrumuturile.

Cerințele de lichiditate ale Societății provin în principal din necesitatea de finanțare a capitalului circulant și a programului său de cheltuieli de capital. Societatea și-a finanțat în principal operațiunile și investițiile prin intermediul unei combinații de fluxuri de trezorerie disponibile, credite pe termen scurt și lung de la bănci, contracte de leasing financiar precum și prin emisiune de obligațiuni negarantate. Societatea intenționează să finanțeze achizițiile și operațiunile viitoare prin intermediul fluxurilor de trezorerie generate de operațiuni, credite, leasing financiar și emisiune de obligațiuni.

Tabelul de mai jos prezintă situația fluxurilor de trezorerie ale Emitentului pentru exercițiile financiare încheiate la 31 decembrie 2025 și respectiv 31 decembrie 2024.

	Pentru exercițiul financiar încheiat la 31 decembrie RON	
	2025	2024
	Auditate	Auditate
Activități de exploatare		
Profit înainte de impozitare	39.230.447	62.078.440
<i>Ajustări pentru reconcilierea profitului înainte de impozitare cu fluxurile de trezorerie nete:</i>		
Amortizarea, deprecierea și pierderea de valoare a altor active imobilizate	5.083.104	3.509.327
Amortizarea, deprecierea și pierderea de valoare a flotei auto și a echipamentelor, net	282.715.734	244.149.928
Diferențe nete din schimb valutar	37.604.291	(500.300)
Pierderi / (câștig) din cedarea flotei auto - resurse proprii	(31.001.980)	(47.714.024)
Venituri financiare	(7.203.374)	(7.965.598)
Cheltuieli cu dobânzile și alte cheltuieli financiare	76.650.933	73.172.623
(Câștiguri)/ pierderi nete din valoarea justă a instrumentelor financiare derivate	5.066.629	-
Mișcări în provizioane, net	1.602.265	-
Mișcări în ajustările de valoare pentru active circulante, net	5.398.769	5.034.520
Ajustări în capitalul circulant		
(Creșterea) / scăderea creanțelor comerciale și a plăților efectuate în avans	(36.197.914)	3.052.237
(Creșterea) / scăderea stocurilor	(37.883.184)	201.669
(Creșterea) / scăderea altor creanțe	(17.037.935)	7.125.577
Creșterea veniturilor înregistrare în avans	1.834.965	6.365.665
Creșterea/ (scăderea) datoriilor comerciale și de alta natura	57.587.408	(36.438.114)
Achiziția de autovehicule pentru flota auto și echipamente pentru închiriere	(459.840.422)	(456.185.233)
Sume primite pentru cedarea flotei auto și echipamente pentru închiriere	205.356.893	195.825.836
Dobânzi încasate	6.666.075	2.509.222
Dobânzi plătite	(72.381.821)	(71.191.087)
Plăți aferente decontărilor pentru instrumente derivate de rata a dobânzii	(2.133.254)	-

Impozitul pe profit plătit	(8.247.767)	(5.034.605)
Fluxuri nete de trezorerie din activități de exploatare	52.869.853	(22.003.917)
Activități de investiții		
Achiziția de imobilizări necorporale	(58.298)	(123.295)
Achiziția altor imobilizări corporale	(11.969.274)	(3.583.404)
Avansuri pentru vânzarea de imobilizări corporale	3.037.100	-
Împrumuturi acordate părților afiliate	(80.735.706)	(128.226.851)
Încasări din împrumuturi acordate părților afiliate	58.676.907	107.435.216
Fluxuri de trezorerie nete folosite în activitatea de investiții	(31.049.271)	(24.498.334)
Activități de finanțare		
Plata datoriilor din leasing	(197.943.049)	(176.011.867)
Încasări din împrumuturi	1.259.085.454	466.101.800
	(1.175.567.909)	(258.595.491)
Rambursarea împrumuturilor	)	)
Răscumpărarea obligațiunilor emise	-	(99.744.000)
Încasări din emisiunea de obligațiuni	-	149.313.000
Plata costurilor de emisiune a obligațiunilor	-	(1.075.796)
Plata costurilor tranzacției pentru împrumutul sindicalizat	(11.140.187)	-
Fluxuri de trezorerie nete folosite în activități de finanțare	(125.565.691)	79.987.646
Creșterea/ (descreșterea) netă a numerarului și echivalentelor de numerar	(103.745.099)	33.485.395
Numerar și echivalente de numerar la 1 ianuarie	193.638.407	160.153.012
Numerar și echivalente de numerar la 31 decembrie	89.893.308	193.638.407

Sursa: Situațiile Financiare 31 decembrie 2024, Situațiile Financiare 31 decembrie 2025

Măsurile alternative ale performanței. Indicatori nedefiniți de IFRS

Deși Societatea finanțează marea majoritate a cheltuielilor sale de capital prin intermediul instrumentelor de datorie, nivelul de capital și profilul său robust de profitabilitate i-au permis să mențină în mod sustenabil un nivel mediu de îndatorare, măsurat prin indicatori precum Rata de acoperire a cheltuielilor cu dobânzile (EBITDA/Cheltuieli cu dobânzile), Datorie Financiară Netă /EBITDA sau Gradul de îndatorare (Datorie Financiară Netă /Capital propriu).

Pentru exercițiul financiar încheiat la 31 decembrie RON		
	2025	2024
	Auditate	Auditate
Profitul net	34.936.370	59.180.465
Ajustări pentru reconcilierea profitului net cu EBITDA:		
Costuri de finanțare minus venituri financiare	111.301.125	64.706.725
Cheltuieli cu impozitul pe profit	4.294.077	2.897.975
Amortizarea, deprecierea și pierderea de valoare a activelor imobilizate	287.798.837	247.659.255
EBITDA	438.330.410	374.444.420
Cheltuieli cu dobânzile	76.650.933	73.172.623
Rata de acoperire a dobânzii	5,72	5,12
Credite și împrumuturi purtătoare de dobânzi, inclusiv dobânda pentru obligațiuni	714.202.472	625.426.803
Obligațiuni	396.381.684	386.285.140
Datorii aferente leasingului financiar	552.464.999	520.757.251
Numerar și echivalente de numerar	89.893.308	193.638.407
Datorii financiare nete	1.573.155.847	1.338.830.787
Datorii financiare nete/ EBITDA	3,59	3,58

Capital propriu	311.505.320	276.568.951
Datorii financiare nete/ Capital propriu	5,05	4,84

Sursa: Situațiile Financiare 31 decembrie 2024, Situațiile Financiare 31 decembrie 2025

Acordurile de împrumut cu băncile, precum și termenii și condițiile Obligațiunilor emise în anii 2019, 2021 și 2024 au inclus mai multe angajamente financiare, în principal de natură cantitativă, printre care se numără indicatori precum raportul Datorie Financiară Netă/EBITDA, raportul Datorie Financiară Netă/Capitaluri proprii, rata de acoperire a serviciului datoriei, rata de solvabilitate, care nu ar trebui să depășească anumite valori. Neîndeplinirea acestor angajamente poate permite băncilor să solicite rambursarea anticipată a creditelor și împrumuturilor.

Angajamentele financiare cu privire la indicatorul Datoria Financiară Netă/EBITDA asumate de către Societate prin acordurile de împrumut cu băncile sunt în linie cu, sau mai puțin restrictive decât angajamentul financiar similar asumat de către aceasta în prezentul Prospect, în secțiunea de Termeni și Condiții ai Obligațiunilor.

Marja EBITDA a atins 46,6% pentru exercițiul financiar încheiat la 31 decembrie 2025, în comparație cu 44,5% pentru exercițiul financiar încheiat la 31 decembrie 2024. De altfel, Marja EBITDA s-a situat în anul 2025 la nivelul maxim din ultimii cinci ani. Această performanță este notabilă în pofida efectului de presiune asupra costurilor operaționale exercitat într-un context inflaționist precum cel manifestat de la jumătatea anului 2025 și în condițiile în care nivelul ratei de leasing operațional plătite de clienți este fix și nu poate fi actualizat la nivelul prețurilor de pe piață decât prin reînnoirea contractului de leasing.

Există practic trei explicații principale pentru dinamica favorabilă a profitabilității operaționale în 2025, în pofida condițiilor provocatoare de piață, și anume: i) politica de prețuri pentru serviciile de leasing operațional și rent-a-car care sunt de facto denominate în EUR și plătite în echivalent lei, ceea ce avantajează Societatea în condițiile unei deprecieri mai ample a monedei naționale, ii) modelul de afaceri sustenabil, care a fost succesiv rafinat, având drept rezultat un efect de eficientizare a cheltuielilor de operare a flotei, iii) politica prudentă de management a riscului valorii reziduale implementată de Societate și condițiile favorabile pe piața autovehiculelor second-hand care au favorizat în ultimii ani un trend puternic ascendent pentru prețurile autovehiculelor rulate în stare bună de funcționare.

Dinamica favorabilă a profitabilității a permis Societății să se înscrie în mod relativ confortabil în condiționalitățile asumate cu instituțiile de credit și deținătorii de obligațiuni în privința valorilor indicatorului EBITDA / Cheltuieli cu dobânzile (însemnând raportul dintre valoarea totală a EBITDA și cheltuielile cu dobânzile) care s-au situat la un nivel confortabil de 5,1 (însemnând că valoarea EBITDA a fost de 5,1 ori mai mare decât valoarea cheltuielilor cu dobânzile) pentru anul 2024 și 5,7 pentru anul 2025, precum și în cazul indicatorului Datorii Financiare Nete/EBITDA, care a înregistrat valori de 3,6 atât pentru anul 2024, cât și pentru anul 2025.

INFORMAȚII PRIVIND TENDINȚELE

Pe baza informațiilor disponibile la data prezentului Prospect, Societatea declară că nu au avut loc modificări semnificative ale poziției financiare sau comerciale a Societății, respectiv deteriorări semnificative ale perspectivelor ori performanțelor financiare ale Emitentului de la sfârșitul ultimului exercițiu financiar pentru care au fost publicate situații financiare auditate, respectiv de la data de 31 decembrie 2025, până la data prezentului Prospect.

Societatea nu are cunoștință de vreo tendință, incertitudine, cerință, angajament sau eveniment care să prezinte o probabilitate rezonabilă de a afecta semnificativ perspectivele sale, cel puțin pentru exercițiul financiar în curs.



DETALII PRIVIND ADMITEREA LA TRANZACȚIONARE

Se intenționează ca Obligațiunile să fie admise la tranzacționare pe Piața Reglementată a Bursei de Valori București până la finalul lunii iulie a anului 2026 („Admiterea la Tranzacționare”) sau, în orice caz, nu mai târziu de 60 de zile calendaristice de la data închiderii Plasamentului Privat. La data aprobării de către ASF a prezentului Prospect, BVB a emis un acord de principiu pentru Admiterea la Tranzacționare a Obligațiunilor. Ulterior Admiterii la Tranzacționare, Obligațiunile vor fi tranzacționate sub codul ISIN RO8ZOYPDBGD5 simbolul AUT31E.

Codul LEI al Societății este 3157007ZVHICAG504183.

Admiterea la Tranzacționare și listarea Obligațiunilor la Bursa de Valori București presupune, *inter alia*: (i) încheierea unui contract între Emitent și Depozitarul Central cu privire la înregistrarea Obligațiunilor în sistemul operat de Depozitarul Central, precum și a unui contract privind procesarea fondurilor bănești aferente evenimentelor corporative prin conturi de distribuție (ii) semnarea unei cereri de admitere și menținere la tranzacționare pe piața reglementată administrată de Bursa de Valori București de către Emitent precum și a unui angajament de admitere și menținere la tranzacționare a Obligațiunilor la Bursa de Valori București și (iii) aprobarea consiliului de conducere al Bursei de Valori București, pe baza opiniei emise în acest sens de către comisia de Admitere la Tranzacționare a Bursei de Valori București.

Nu există nicio garanție că Obligațiunile vor fi Admise la Tranzacționare pe piața reglementată administrată de BVB la data estimată sau la o dată ulterioară. Totodată, nu există nicio garanție că, în cazul în care condițiile de admitere pentru aprobarea de către BVB se modifică, toate aceste condiții privind Admiterea la Tranzacționare și/sau condiții de tranzacționare vor fi îndeplinite.

Nu se intenționează Admiterea la Tranzacționare a Obligațiunilor pe alte piețe.

Data începerii tranzacționării Obligațiunilor va fi făcută publică într-un comunicat publicat de Bursa de Valori București.



INFORMAȚIILE ESENȚIALE PRIVIND OBLIGAȚIUNILE

Potențialii investitori trebuie să analizeze cu atenție informațiile conținute în prezentul Prospect și informațiile încorporate prin trimitere, precum și informațiile identificate în orice alt fel ca fiind relevante pentru investiția în Obligațiuni (astfel cum este definit acest termen mai jos). Potențialii Deținători de Obligațiuni sunt de asemenea încurajați să apeleze la consultanții lor juridici, fiscali și financiari pentru a fi mai bine consiliați cu privire la circumstanțele incidente în cazul Obligațiunilor. Informațiile de mai jos constituie termenii și condițiile aplicabile Obligațiunilor („Termeni și Condiții”), și constituie singurii termeni și condiții care reglementează obligațiile Emitentului în legătură cu Obligațiunile, indiferent de orice alte înțelegeri separate care ar putea exista între Emitent și oricare dintre Deținătorii de Obligațiuni.

Prevederi generale

Societatea a aprobat la data de 19 mai 2026, emiterea unui număr de maximum 300 de obligațiuni de aceeași clasă, nominative, neconvertibile, negarantate, denumite în EUR, în formă dematerializată prin înregistrare în cont, având o valoare nominală unitară de 100.000 EUR („Valoarea Nominală Unitară”) și o valoare nominală totală de maximum 30.000.000 EUR („Valoarea Nominală Totală”) („Obligațiunile”).

Oferta s-a adresat doar investitorilor care sunt „investitori calificați” în sensul articolului 2 litera (e) din Regulamentul (UE) 2017/1129 privind Prospectul care trebuie publicat în cazul unei oferte publice de valori mobiliare sau al admiterii de valori mobiliare la tranzacționare pe o piață reglementată și de abrogare a Directivei 2003/71/CE (denumit „Regulamentul privind Prospectul”), („Investitori Calificați”) și numai cu condiția ca investiția în Obligațiuni să nu fi constituit o încălcare a oricărei legi aplicabile de către acești investitori (împreună „Investitori Eligibili”).

Plasamentul nu a făcut obiectul Regulamentului privind Prospectul și nu a fost întocmit niciun prospect în vederea derulării ofertei de vânzare a Obligațiunilor sub forma Plasamentului. Urmare a derulării Plasamentului, Obligațiunile au fost subscrise la 100% din Valoarea Nominală Unitară. Sub rezerva restricțiilor de transfer aplicabile în funcție de jurisdicția Deținătorului de Obligațiuni, astfel cum sunt acestea descrise în secțiunea „Notificare adresată investitorilor și Restricții de Vânzare” din prezentul Prospect, Obligațiunile sunt liber transferabile, în conformitate cu legislația și reglementările aplicabile din România.

Definiții și termeni

În prezenta secțiune din Prospect, termenii de mai jos au următoarele înțelesuri:

<i>Actual/Actual</i>	Înseamnă convenția de calcul a dobânzii;
<i>Adunarea Generală</i>	Înseamnă adunarea generală a Deținătorilor de Obligațiuni;
<i>Agent de Calcul</i>	Agentul de calcul inițial în legătura cu Obligațiunile este Societatea, termenul de Agent de Calcul include orice succesor al Agentului de Calcul, astfel cum aceștia ar putea fi numiți în viitor de Societate;
<i>Agent de Plată</i>	Înseamnă Depozitarul Central, sau alt Agent de Plata, astfel cum ar putea fi desemnat de Societate în viitor;
<i>Caz de Neexecutare</i>	Are semnificația atribuită în secțiunea 1.6 (Cazuri de neexecutare) din acest document;
<i>Cod CFI</i>	DBFUCR

<i>Cod ISIN</i>	RO8ZOYPDBGD5
<i>Cod LEI</i>	3157007ZVHICAG504183;
<i>Cadru de Finantare Corelat cu Obiective de Sustenabilitate</i>	Înseamnă cadrul de finanțare corelat cu obiective de sustenabilitate publicat de către Societate în anul 2024, care se regăsește aici și care a beneficiat de verificarea externă furnizată de Sustainalytics care se regăsește aici.
<i>Consultant Independent</i>	Înseamnă orice firmă independentă de evaluare sau alt expert independent cu reputație recunoscută la nivel național și/ sau internațional desemnat de către Societate, în fiecare caz cu expertiza necesară pentru a îndeplini funcțiile solicitate acestuia, astfel cum se stabilește de către Societate, în legătură cu verificarea și determinarea îndeplinirii Obiectivelor de Performanță în Sustenabilitate 2030 la Data de Observare 2030;
<i>Data de Începere a Acumulării Dobânzii</i>	Înseamnă data de la care Obligațiunile sunt purtătoare de Dobândă, care coincide cu Data Decontării, respectiv 7 iulie 2026;
<i>Data de Înregistrare</i>	Înseamnă data calendaristică care servește la identificarea Deținătorilor de Obligațiuni care au dreptul de a primi contravaloarea dobânzii și/sau a Valorii Nominale, stabilită astfel cum este reflectat în tabelul privind detaliile referitoare la plata dobânzii din subsecțiunea 1.2.7 <i>Data de Plata a Dobânzii și Perioada de Dobândă</i> din prezentul capitol și care nu va fi anterioară Datei de Plată a Dobânzii și/sau a datei scadente pentru plata Valorii Nominale către Deținătorii de Obligațiuni cu mai mult de 15 Zile Lucrătoare;
<i>Data de Plată a Dobânzii</i>	Înseamnă data la care dobânda datorată pentru Perioada de Dobândă anterioară devine plătită, adică 7 iulie a fiecărui an, începând cu 7 iulie 2027 inclusiv și până la Data Scadenței inclusiv, cu condiția ca această zi să fie o Zi Lucrătoare pentru Plata Dobânzii. În situația în care o Dată de Plată a Dobânzii nu cade într-o Zi Lucrătoare, respectiva Dată de Plată a Dobânzii va fi considerată ca fiind următoarea Zi Lucrătoare din aceeași lună calendaristică ori, dacă nu mai există nicio Zi Lucrătoare în aceeași lună calendaristică, Ziua Lucrătoare precedentă;
<i>Data de Referință</i>	Înseamnă data calendaristică utilizată pentru identificarea Deținătorilor de Obligațiuni care sunt îndreptățiți să participe și să voteze în Adunarea Generală;
<i>Data Decontării</i>	Înseamnă data de 7 iulie 2026, care este a doua Zi Lucrătoare după Data Tranzacției, când decontarea tranzacțiilor în legătură cu Obligațiunile a fost procesată prin sistemul Depozitarului Central;

<i>Data Emisiunii</i>	Înseamnă 7 iulie 2026, a doua Zi Lucrătoare după Data Tranzacției, când Obligațiunile au fost transmise Deținătorilor de Obligațiuni;
<i>Data de Observare</i>	Înseamnă 31 decembrie 2030;
<i>Data Răscumpărării</i>	Înseamnă Data Scadenței sau, dacă este cazul, data răscumpărării pentru un (i) Caz de Neexecutare sau (ii) caz de Schimbare a controlului asupra Societății;
<i>Data Scadenței</i>	Înseamnă 7 iulie 2031, când Obligațiunile vor fi răscumpărate de Societate la Valoarea lor Nominală Unitară, dacă nu au fost anterior răscumpărate sau achiziționate și anulate;
<i>Data Tranzacției</i>	Înseamnă 3 iulie 2026, data la care tranzacțiile aferente Obligațiunilor sunt efectuate prin intermediul sistemului electronic BVB, pe piața EPOFB (piața ofertelor publice de obligațiuni în EUR);
<i>Depozitarul Central</i>	Înseamnă Depozitarul Central S.A. o societate pe acțiuni organizată și care funcționează în conformitate cu legea română, având sediul social situat în București, Sectorul 1, Strada Nicolae Titulescu, nr. 4-8, Clădirea America House, Aripa de Est, etajul 1, cod poștal 011141, România, cod unic de înregistrare (CUI) 9638020, înregistrată la Registrul Comerțului sub nr. J1997005890406;
<i>Depozitarul Obligațiunilor</i>	Depozitarul Central;
<i>Deținător de Obligațiuni</i>	Înseamnă orice persoană fizică sau juridică care este înscrisă la un moment relevant în Registrul Deținătorilor de Obligațiuni relevant menținut la Depozitarul Central;
<i>Emisiune</i>	Înseamnă emisiunea Obligațiunilor având o valoare nominală totală de maximum 30.000.000 EUR;
<i>Eveniment Declanșator</i>	Înseamnă oricare dintre următoarele evenimente: (i) Consultantul Independent a stabilit în Raportul de Verificare că cel puțin unul dintre Obiectivele de Performanță în Sustenabilitate nu este îndeplinit la Data de Observare; sau (ii) Raportul de Verificare nu este pus la dispoziție de către Emitent în termen de cel mult patru (4) luni de la Data de Observare;
<i>Forma Obligațiunilor</i>	Obligațiuni nominative în formă dematerializată, negarantate, nesubordonate, denumite în EUR;

<i>Indicatorii Cheie de Performanță</i>	Înseamnă indicatorii cheie de performanță, respectiv Indicatorul Cheie de Performanță privind Emisiile și Indicatorul Cheie de Performanță privind Egalitatea de Gen;
<i>Indicatorul Cheie de Performanță privind Emisiile</i>	Înseamnă media emisiilor de CO ₂ aferente flotei operaționale de autoturisme a Emitentului, constând în rent-a-car și leasing operațional, la sfârșitul unui an calendaristic (măsurată la 31 Decembrie), exprimată în gCO ₂ /km WLTP, calculată de către Emitent;
<i>Indicatorul Cheie de Performanță privind Egalitatea de Gen</i>	Înseamnă procentul femeilor care ocupă poziții de management din totalul pozițiilor de management din cadrul Emitentului, determinat la sfârșitul unui an calendaristic și calculat de către Societate;
<i>Intermediari</i>	BRD – Groupe Société Générale S.A., Banca Comercială Română S.A., BT Capital Partners S.A., Raiffeisen Bank S.A., UniCredit Bank S.A., (în calitate de Co-Aranjori)
<i>Legislația care stă la baza emisiunii de Obligațiuni</i>	Legea română
<i>Maturitate</i>	Înseamnă o perioadă de 5 ani de la Data Emisiunii care se va împlini la Data Scadentei;
<i>Modul de Plata a Dobânzii</i>	Anual;
<i>Moneda</i>	EUR;
<i>Notificarea Evenimentului Declanșator</i>	Înseamnă notificarea făcută de către Societate public cu privire la apariția unui Eveniment Declanșator în legătură cu Obiectivele de Performanță în Sustenabilitate 2030, consemnarea în raportul anual supus verificării externe va fi considerată implicit ca notificare a evenimentului declanșator;
<i>Obiective de Performanță în Sustenabilitate 2030</i>	Înseamnă Obiectivul de Performanță în Sustenabilitate privind Emisiile 2030 și Obiectivul de Performanță în Sustenabilitate privind Egalitatea de Gen 2030;
<i>Obiectivul de Performanță în Sustenabilitate privind Emisiile 2030</i>	Înseamnă reducerea cu 55% a Indicatorului Cheie de Performanță privind Emisiile până la Data de Observare, raportată la Valoarea Indicatorului Cheie de Performanță privind Emisiile în anul de referință 2021;
<i>Obiectivul de Performanță în Sustenabilitate privind Egalitatea de Gen 2030</i>	Înseamnă creșterea Indicatorului Cheie de Performanță privind Egalitatea de Gen până la 46% calculat la Data de Observare;

<i>Opțiuni de răscumpărare anticipată</i>	Înseamnă Caz de Neexecutare sau Schimbare a controlului asupra Societății;
<i>Perioada de Dobândă</i>	Înseamnă perioada exprimată în număr de zile calendaristice care (i) începe la, și incluzând, Data Începerii Acumulării Dobânzii și se încheie la, dar excluzând, prima Dată de Plată a Dobânzii, respectiv (ii) fiecare perioadă succesivă care începe la, și incluzând, o Dată de Plată a Dobânzii și se încheie la, dar excluzând, următoarea Dată de Plată a Dobânzii;
<i>Plasamentul</i>	Înseamnă plasamentul privat desfășurat în România în cadrul căruia Obligațiunile au fost vândute și subscrise;
<i>Platforma T2S</i>	Înseamnă soluția tehnică (infrastructură tehnică, hardware și software) prin intermediul căreia Eurosistemul furnizează servicii depozitarilor centrali și care permite decontarea tranzacțiilor pe principiul livrare contra plată (DvP) în banii băncii centrale, conform definiției codului Depozitarului Central;
<i>Prețul Emisiunii</i>	100% din Valoarea Nominală Unitară;
<i>Rambursarea Valorii Nominale la Data Scadenței</i>	Integrală;
<i>Randamentul calculat prin raportare la termenii și condițiile Obligațiunilor¹³</i>	Înseamnă randamentul brut anual la momentul emisiunii aferent unei Obligațiuni, care este egal cu Rata Dobânzii stabilită urmare a derulării Plasamentului, considerând o subscriere la preț de 100% din Valoarea Nominală Unitară a Obligațiunilor;
<i>Raport de Verificare</i>	Înseamnă raportul de verificare aferent anului de referință 2030 emis de către un Consultant Independent într-un termen ce nu va depăși patru (4) luni de la Data de Observare, prin care se va confirma dacă Societatea a îndeplinit sau nu Obiectivele de Performanță în Sustenabilitate 2030 la Data de Observare; Emitentul își poate îndeplini obligația de a furniza verificarea externă prin publicarea, ca parte a raportului său anual, a unei declarații de sustenabilitate sau a unei alte raportări privind sustenabilitatea, supuse unei asigurări independente, care să conțină informațiile relevante aferente indicatorilor cheie de performanță, calculate în conformitate cu Cadrul de Finanțare Corelată cu Obiective de Sustenabilitate și menționat în mod explicit ca fiind verificate.
<i>Răscumpărarea / baza de plată</i>	În condițiile răscumpărării anticipate, Obligațiunile vor fi răscumpărate la 100% din Valoarea lor Nominală Unitară;

¹³ În determinarea randamentului nu au fost luate în calcul elemente specifice fiecărui investitor, cum ar fi, dar fără a se limita la, prețul plătit pe o Obligațiune sau costurile aferente achiziționării unei Obligațiuni

<i>Rata Dobânzii</i>	Înseamnă o rată fixă de 5,97 la sută pe an, în baza căreia se calculează Dobânda datorată, în conformitate cu secțiunea 1.2.2. <i>Rata Dobânzii</i> din acest document;
<i>Registrul Deținătorilor de Obligațiuni</i>	Înseamnă registrul deținătorilor de Obligațiuni ținut de către Depozitarul Central;
<i>Schimbarea Controlului asupra Societății</i>	Înseamnă schimbare a controlului asupra societății în sensul atribuit conform secțiunii 1.9 „ <i>Schimbarea Controlului asupra Societății</i> ” din prezentul capitol;
<i>Sistemul de Decontare</i>	Sistemul TARGET2-Securities (T2S) reprezentând soluția tehnică prin intermediul căreia Eurosistemul furnizează servicii depozitarilor centrali și care permite decontarea tranzacțiilor DvP în banii băncii centrale;
<i>Societatea sau Emitentul</i>	Autonom Services S.A.;
<i>Tipul Dobânzii</i>	Fixa;
<i>Ultima Dată de Plată a Dobânzii</i>	7 iulie 2031;
<i>Valoarea Indicatorului Cheie de performanță privind Emisiile în anul de referință 2021</i>	137g CO ₂ /km care reprezintă emisiile medii WLTP calculate la finalul anului 2021 pentru flota operațională de autoturisme a Emitentului;
<i>Valoarea Nominală Unitară</i>	Înseamnă valoarea nominală a unei Obligațiuni, respectiv 100.000 EUR;
<i>Valoarea Nominală Totală</i>	Înseamnă Valoarea Nominală Unitară cumulată a tuturor Obligațiunilor, respectiv maximum 30.000.000 EUR;
<i>WLTP</i>	Înseamnă datele privind emisiile de CO ₂ determinate conform procedurii de testare a vehiculelor ușoare armonizată la nivel mondial (în engleză, <i>Worldwide Harmonised Light Vehicles Test Procedure</i>), ce reprezintă un standard global pentru determinarea nivelurilor de poluanți ai mașinilor tradiționale și hibride, precum și ai gamei de vehicule complet electrice, măsurat în gCO ₂ /km, disponibile pentru fiecare mașină în parte pe baza informațiilor furnizate de producător și a documentelor oficiale ale fiecărui vehicul;
<i>Zi Lucrătoare</i>	Înseamnă o zi de operare (<i>business day</i>), respectiv orice zi în care Platforma T2S este deschisă pentru decontarea operațiunilor în moneda EUR.

1.1 Moneda, Denominare, Forma și Natura Juridică

1.1.1 Moneda și denominarea Obligațiunilor

Obligațiunile sunt denominate în EUR, având Valoarea Nominală Unitară de 100.000 EUR fiecare și Valoarea Nominală Totală de maximum 30.000.000 EUR. Prețul de emisiune al fiecărei Obligațiuni este de 100% din Valoarea Nominală Unitară.

1.1.2 Tipul și clasa Obligațiunilor

Obligațiunile sunt nominative, neconvertibile, negarantate, au fost emise de Societate în formă dematerializată prin înscriere în cont și fac parte din aceeași clasă de valori mobiliare.

Începând cu data Emisiunii, evidența Obligațiunilor va fi ținută în cadrul Registrului Deținătorilor de Obligațiuni.

Dreptul de proprietate asupra Obligațiunilor este evidențiat prin înscrierea în conturi în Registrul Deținătorilor de Obligațiuni. Transferul Obligațiunilor se va realiza doar prin înregistrarea unui asemenea transfer în Registrul Deținătorilor de Obligațiuni și cu respectarea regulilor aplicabile emise de BVB și de Depozitarul Central. Întrucât sunt emise în formă dematerializată prin înscriere în cont, nu va fi eliberat niciun document în formă fizică pentru Obligațiuni.

Plata oricăror sume în legătură cu Obligațiunile (inclusiv, dar fără a se limita la, Valoarea Nominală Unitară și dobândă) va fi realizată către persoanele înregistrate în Registrul Deținătorilor de Obligațiuni ca deținători de Obligațiuni la Data de Înregistrare.

În plus față de cele de mai sus, Emitentul intenționează înregistrarea Obligațiunilor la o dată ulterioară în sistemul ținut de Clearstream Banking S.A. (Clearstream, Luxembourg).

1.1.3 Regimul Obligațiunilor

Obligațiunile reprezintă obligații necondiționate, neconvertibile și negarantate ale Societății, au și vor avea același rang (*pari passu*) între ele, fără a exista vreun drept de preferință între Obligațiuni. Sub rezerva excepțiilor prevăzute la momentul relevant de legislația română (inclusiv, dar fără a se limita la, ordinea de preferință a creanțelor Societății în caz de insolvență) Obligațiunile vor avea același rang de preferință cu oricare alte obligații negarantate și nesubordonate ale Societății, fie ele obligații prezente ori viitoare (inclusiv, dar fără a se limita la, orice alte emisiuni de obligațiuni negarantate viitoare ale Societății). În ceea ce privește rangul Obligațiunilor în caz de insolvență, a se vedea factorul de risc "Obligațiunile sunt subordonate majorității pasivelor Societății".

1.1.4 Caracterul liber transferabil

Sub rezerva oricăror restricții prevăzute în secțiunea „Notificare adresată investitorilor și Restricții de Vânzare” din prezentul Prospect, Obligațiunile sunt liber transferabile. Obligațiunile vor fi transferate în conformitate cu regulile aplicabile ale Depozitarului Central și BVB. Toate costurile în legătură cu transferul vor fi suportate de respectivul Deținător de Obligațiuni.

Nicio persoană nu poate solicita transferul unei Obligațiuni în perioada cuprinsă între (și incluzând) Ziua Lucrătoare imediat anterioară Datei de Înregistrare care survine imediat înaintea Datei Răscumpărării și până la (și incluzând) Data Răscumpărării.

1.1.5 Legea aplicabilă și jurisdicția

Obligațiunile au fost create și emise în baza legislației din România, iar Termenii și Condițiile Obligațiunilor, precum și orice alte aspecte referitoare la Obligațiuni vor fi guvernate de legislația din România.

Orice dispute privitoare la Obligațiuni sau la orice aspecte referitoare la Obligațiuni vor fi soluționate de instanțele judecătorești competente din România.

1.2. Dobândă



1.2.1 Dobânda

Obligațiunile sunt purtătoare de dobândă calculată prin raportarea la Valoarea Nominală Unitară a acestora, de la (și incluzând) Data Emisiunii și până la și excluzând Data Scadenței, la nivelul Ratei Dobânzii, plătită în EUR, întotdeauna la fiecare Dată de Plată a Dobânzii.

1.2.2 Rata Dobânzii

Obligațiunile vor avea o rată a dobânzii fixă de 5,97 la suta pe an, valoarea finală fiind determinată la finalul procesului de bookbuilding.

1.2.3 Convenția privind calcularea Dobânzii

Se va utiliza convenția de calcul a dobânzii „Actual/Actual”.

1.2.4 Calculul Dobânzii

Rata Dobânzii va fi calculată după următoarea formulă de calcul:

$$D = \frac{RD \times z \times VN}{ZE}$$

unde:

„D” reprezintă valoarea dobânzii plătită la fiecare Dată de Plată a Dobânzii pentru fiecare Obligațiune;

„RD” reprezintă Rata Dobânzii;

„z” reprezintă numărul efectiv de zile calendaristice din Perioada de Dobândă, care începe la și incluzând Data Emisiunii, respectiv Data de Plată a Dobânzii imediat anterioară și se încheie la, dar excluzând, prima Dată de Plată a Dobânzii, respectiv Data de Plată a Dobânzii pentru care se calculează dobânda datorată;

„VN” reprezintă valoarea nominală a unei Obligațiuni;

„ZE” reprezintă numărul efectiv de zile din anul calendaristic în care se află Data de Plată a Dobânzii pentru care se face calculul dobânzii.



Valoarea Dobânzii rezultată în baza formulei de mai sus va fi rotunjită în minus până la cea mai apropiată valoare de Eurocent (respectiv 1/100 dintr-un EUR), iar suma astfel obținută va reprezenta suma brută a valorii Dobânzii pentru Perioada de Dobândă pentru care a fost realizat calculul, pentru fiecare Obligațiune.

Cu excepția erorilor vădite, calcularea Dobânzii aferentă Obligațiunilor în conformitate cu regulile stabilite în acest document de către Agentul de Calcul va fi finală și obligatorie pentru toți Deținătorii de Obligațiuni, iar aceștia din urmă nu vor avea dreptul să conteste sau se opună acestui calcul.

1.2.5 Calcul fracționat

În cazul în care se impune calcularea Dobânzii pentru o perioadă mai scurtă decât o Perioadă de Dobândă, Dobânda va fi calculată în baza numărului efectiv de zile cuprinse în perioada relevantă, de la, (și incluzând) data la care începe să se acumuleze dobânda până la (dar excluzând) data la care devine scadentă, împărțită la numărul de zile din Perioada de Dobândă în care cade perioada relevantă (incluzând prima zi, dar excluzând ultima zi).

1.2.6 Randamentul la emisiune

Randamentul brut anual la momentul emisiunii aferent unei Obligațiuni, este egal cu Rata Dobânzii la Data Emisiunii, considerând o subscriere la preț de 100% din Valoarea Nominală Unitară a fiecărei Obligațiuni și nicio răscumpărare anticipată (ajustată după caz, potrivit mecanismului de ajustare de tip *step-up*). Pentru calculul Randamentului anual brut la emisiune a Obligațiunilor nu au fost luate în considerare elemente specifice fiecărui investitor precum prețul plătit pentru achiziționarea unei Obligațiuni la momentul emisiunii sau costurile asociate acestei achiziții, enumerarea nefiind limitativă.

1.2.7 Data de Plată a Dobânzii și Perioada de Dobândă

Dobânda datorată va fi plătită de către Societate anual la Data de Plată a Dobânzii, astfel cum a fost definită în prezentul Prospect. Perioada exprimată în număr de zile calendaristice care (i) începe la Data de Începere a Acumulării Dobânzii, inclusiv această dată, și se încheie la prima Dată de Plată a Dobânzii, exclusiv această dată, respectiv (ii) începe la o Dată de Plată a Dobânzii, inclusiv această dată și se încheie la următoarea Dată de Plată a Dobânzii, exclusiv această dată, reprezintă „Perioada de Dobândă”.

Tabelul de mai jos prezintă detaliile referitoare la plata dobânzii:

Nr. crt.	Rata Dobânzii %	Data de Plată a Dobânzii anterioară (==/11/aaaa)	Data de Înregistrare (==/11/aaaa)	Data de Plată a Dobânzii curentă (==/11/aaaa)	Data ex-cupon ¹⁴ (==/11/aaaa)	Număr zile din an corespunzătoare convenției de calcul utilizată
1.	5,97	N/A	15/06/2027	07/07/2027	16/06/2027	365
2.	5,97	07/07/2027	16/06/2028	07/07/2028	19/06/2028	366
3.	5,97	07/07/2028	15/06/2029	07/07/2029	18/06/2029	365
4.	5,97	07/07/2029	13/06/2030	07/07/2030	14/06/2030	365
5.	5,97	07/07/2030	16/06/2031	07/07/2031	17/06/2031	365

1.2.8 Încetarea acumulării Dobânzii

Obligațiunile vor înceta să mai fie purtătoare de Dobândă de la Data Scadenței inclusiv, respectiv Data Răscumpărării inclusiv, dacă va fi cazul, cu excepția cazului în care Societatea refuză în mod nejustificat să efectueze răscumpărarea la data relevantă, caz în care Dobânda datorată va continua să se acumuleze la Valoarea Nominală Unitară a respectivelor Obligațiuni, la Rata Dobânzii, până la data la care sumele datorate în legătură cu Obligațiunile până la acel moment sunt primite de către sau în numele Deținătorului de Obligațiuni relevant în conformitate cu prevederile prezentului Prospect.

1.2.9 Mecanism de ajustare de tip *step-up*

În cazul apariției unui Eveniment Declanșator după expirarea Datei de Observare 2030 se va declanșa un mecanism de tip *step-up*, care presupune ajustarea Ratei Dobânzii cu Rata de Ajustare Pozitivă conform calculului evidențiat mai jos:

$$\text{Rata Dobânzii Ajustată Pozitiv} = \text{Rata Dobânzii} + \text{Rata de Ajustare Pozitivă}$$

Rata de Ajustare Pozitivă înseamnă o marjă de ajustare fixă de 0,30% per an.

Rata Dobânzii Ajustată Pozitivă se va aplica, dacă este cazul, doar pentru ultima Perioadă de Dobândă care precedă, și se finalizează la, Data Scadenței, anume Perioada de Dobândă cuprinsă 7 iulie 2030 și până la 7 iulie 2031.

¹⁴ $\text{Data ex-cupon} = \text{Data de Înregistrare (Zi Lucrătoare)} + 1 \text{ Zi Lucrătoare}$

În cazul în care intervine o răscumpărare anticipată, iar Data Răscumpărării este ulterioară datei Notificării Evenimentului Declanșator, dar anterioară Datei Scadenței, Rata Dobânzii Ajustată Pozitiv se va aplica pentru întreaga perioadă cuprinsă între Data de Plată a Dobânzii imediat anterioară Datei Răscumpărării și Data Răscumpărării, cu respectarea clauzei 1.2.5 privind calculul fracționat al Dobânzii.

Începând cu Ziua Lucrătoare imediat următoare Zilei Lucrătoare în care a fost diseminată public Notificarea Evenimentului Declanșator de către Societate, Obligațiunile se vor tranzacționa având aplicată Rata Dobânzii Ajustată Pozitiv. Pentru evitarea oricărui dubiu, până la această dată, Obligațiunile se vor tranzacționa având aplicată Rata Dobânzii astfel cum aceasta era stabilită conform Termenilor și Condițiilor din prezenta secțiune, aplicabilă anterior activării mecanismului de ajustare de tip *step-up*.

1.2.10 Ajustarea Indicatorilor Cheie de Performanță sau a Obiectivelor de Performanță în Sustenabilitate 2030

Prin subscrierea sau achiziționarea Obligațiunilor, fiecare investitor acceptă și este de acord să nu fie consultat în legătură cu recalcularea, ajustarea sau, după caz, modificarea nivelurilor de referință ai Indicatorilor Cheie de Performanță și/sau ai Obiectivelor de Performanță în Sustenabilitate 2030, intervenite între Data Emisiunii și Data de Observare, ca urmare a:

- a) unei achiziții, unei fuziuni, a unei divizări sau a unei alte restructurări, ori unui cumul al acestora, o consolidare sau altă formă de reorganizare cu efect similar, o cesiune sau o vânzare de active la nivelul Grupului din care face parte Societatea;
- b) oricărei modificări a legilor, reglementărilor, normelor, orientărilor și politicilor aplicabile referitoare la activitatea Societății;
- c) oricărei modificări la metodologia de calcul al oricăror Indicatori Cheie de Performanță și/sau ai Obiectivelor de Performanță în Sustenabilitate pentru a reflecta schimbările în practicile sau standardele pieței relevante, care, individual sau în ansamblu, au un impact semnificativ asupra nivelului oricărui Indicator Cheie de Performanță și/sau Obiectiv de Performanță în Sustenabilitate 2030;
- d) descoperirea oricărei erori semnificative în legătură cu orice Indicator Cheie de Performanță și/sau Obiectiv de Performanță în Sustenabilitate 2030.

Orice Indicator Cheie de Performanță și/sau Obiectiv de Performanță în Sustenabilitate 2030 poate fi astfel recalculat cu bună-credință de către Societate pentru a reflecta o astfel de modificare, cu condiția ca Consultantul Independent să fi confirmat că revizuirea propusă este compatibilă cu nivelul inițial de ambiție al Obiectivului (Obiectivelor) de Performanță în Sustenabilitate, luând în considerare oricare dintre evenimentele menționate mai sus.

Mecanismul de ajustare de tip *step-up* nu se va aplica și Rata Dobânzii nu va fi ajustată în condițiile în care are loc o astfel de recalculare, modificare sau ajustare și, în consecință, nu se mai regăsesc temeiurile pentru a se determina apariția unui Eveniment Declanșator.

1.2.11 Plăți

(i) Rambursarea Valorii Nominale Unitare

Plata Valorii Nominale Unitare a Obligațiunilor se va efectua la Data Scadenței sau la Data Răscumpărării, dacă va fi cazul, conform prevederilor din prezenta secțiune.

(ii) Plata valorii Dobânzii



Valoarea Dobânzii se va plăti la fiecare Dată de Plată a Dobânzii, care va fi o Zi Lucrătoare pentru Plata Dobânzii, conform prevederilor din prezenta secțiune. Prima Dată de Plată a Dobânzii va fi 7 iulie 2027, iar ultima Dată de Plată a Dobânzii va fi Data Scadenței.

(iii) *Efectuarea plăților*

Plățile vor fi efectuate către persoanele înscrise în Registrul Deținătorilor de Obligațiuni la Data de Înregistrare relevantă. Orice plată valabil efectuată către persoanele menționate în Registrul Deținătorilor de Obligațiuni la Data de Înregistrare relevantă va constitui o descărcare efectivă de obligații a Societății cu privire la respectivele plăți. În consecință, orice persoană care achiziționează o Obligațiune între Data de Înregistrare relevantă sau, după caz, fără a fi deținător înregistrat de Obligațiuni în Registrul Deținătorilor de Obligațiuni la Data de Înregistrare relevantă, și Data de Plata a Dobânzii corespunzătoare nu va avea dreptul de a primi o astfel de plată, chiar dacă persoana respectivă este înregistrată la Data de Plata a Dobânzii în Registrul Deținătorilor de Obligațiuni, ținut de Depozitarul Central, ca deținător înregistrat al Obligațiunii.

Plata Valorii Nominale Unitare și/sau a Dobânzii aferente Obligațiunilor se va face în EUR, în contul Co-Aranjorului al cărui client este Deținătorul de Obligațiuni la Data de Înregistrare, corespunzător deținerilor de Obligațiuni evidențiate la Data de Înregistrare în conturile deschise de Co-Aranjor, aceștia având obligația de a înregistra sumele aferente dobânzii datorate și/sau Valorii Nominale Unitare în contul Deținătorului de Obligațiuni din evidențele proprii.

Deținătorii de Obligațiuni trebuie să se asigure că Obligațiunile sunt înregistrate în conturile de instrumente financiare ale Co-Aranjorului, deschise pe Platforma T2S în vederea efectuării plății sumelor aferente dobânzii datorate și/sau Valorii Nominale Unitare, după caz.

Societatea și Co-Aranjorii nu au nicio obligație de plată către un Deținător de Obligațiuni în cazul în care, ca urmare a acțiunii/inacțiunii Deținătorului de Obligațiuni, Obligațiunile nu sunt înregistrate în conturile de instrumente financiare ale Co-Aranjorilor, deschise pe Platforma T2S și nicio dobândă suplimentară nu va fi plătită ca urmare a oricărei întârzieri la plată determinată de netransmiterea de către Deținătorul de Obligațiuni a detaliilor de plată relevante.

Plata Valorii Nominale Unitare și a Dobânzii aferente Obligațiunilor va fi supusă, în toate cazurile, oricăror legi și regulamente fiscale sau de altă natură aplicabile la locul plății și se va efectua în conformitate cu prevederile din secțiunea „Impozitare” de mai jos.

Nicio plată a dobânzii și /sau a Valorii Nominale Unitare nu va fi efectuată în numerar, prin cec sau mandat postal. Deținătorii de Obligațiuni nu au dreptul să pretindă Societății și Co-Aranjorului nicio penalitate pentru întârzierea plății. Orice comisioane percepute de băncile care asigură intermedierea cu privire la plățile efectuate în baza prezentului Prospect vor fi suportate de către Deținătorii de Obligațiuni.

În cazul în care o dată scadentă pentru plata Valorii Nominale Unitare și/sau a Dobânzii aferente oricărei Obligațiuni nu este o Zi Lucrătoare pentru Plata Dobânzii (astfel cum a fost definită), atunci Deținătorul de Obligațiuni relevant nu este îndreptățit la plata sumei datorate până în următoarea zi care este o Zi Lucrătoare pentru Plata Dobânzii, astfel cum a fost definită și nu are dreptul la nicio dobândă sau la alte sume în raport cu respectiva plată amânată.

Societatea va acționa ca Agent de Calcul în legătură cu orice sume datorate și plătibile în legătură cu Obligațiunile.

(iv) *Impozitare*

Toate plățile în legătură cu Obligațiunile, fie aferente Valorii Nominale Unitare ori Dobânzii, vor fi efectuate de către Societate sau în numele acesteia cu reținere la sursă sau deducere în scop fiscal, în măsura în care o astfel de reținere la sursă sau deducere este cerută de lege. Societatea nu va avea obligația de a suporta orice sume de bani reținute la sursă sau deduse în scop fiscal și va plăti Deținătorilor de Obligațiuni doar sumele nete ramase după realizarea acestor operațiuni.

Niciun Deținător de Obligațiuni nu va avea dreptul să pretindă de la Societate sau Co-Aranjor nicio despăgubire sau sumă de bani în legătură cu orice consecințe fiscale pentru Deținătorii de Obligațiuni în mod individual, în limitele menționate mai sus.

1.3 Răscumpărarea Obligațiunilor

Obligațiunile vor putea fi răscumpărate de către Societate exclusiv în conformitate cu prevederile din prezenta secțiune, fie (i) la scadență, fie (ii) anticipat, urmare a survenirii unui Caz de Neexecutare ori a unei Schimbări a controlului asupra Societății, dacă Obligațiunile au fost declarate scadente și exigibile în conformitate cu prevederile din secțiunea „Cazuri de neexecutare” și/sau „Schimbarea controlului asupra Societății” de mai jos. Oricare și toate Obligațiunile astfel răscumpărate de către Societate vor fi anulate de îndată după data relevantă a răscumpărării.

Data la care Obligațiunile sunt răscumpărate în conformitate cu prevederile din prezenta secțiune, fie Data Scadenței sau Data Răscumpărării pentru un Caz de Neexecutare ori pentru Schimbarea controlului asupra Societății reprezintă în prezentul capitol Termenii și Condițiile Obligațiunilor „Data Răscumpărării”.

În cazul în care Obligațiunile nu au fost răscumpărate și anulate anterior conform prevederilor din prezentul capitol „Termenii și condițiile Obligațiunilor”, Obligațiunile vor fi răscumpărate de către Societate la Valoare Nominală Unitară la Data Scadenței.

1.4 Cumpărarea Obligațiunilor de către Societate

Societatea poate în orice moment cumpăra Obligațiuni, împreună cu drepturile la dobândă aferente acestora, de pe piața pe care se tranzacționează Obligațiunile sau în orice alt mod permis de lege la orice preț, cu respectarea tuturor prevederilor legale aplicabile. Toate Obligațiunile cumpărate de Societate pot fi deținute, anulate sau revândute, la alegerea Societății, conform prevederilor legale aplicabile. Obligațiunile cumpărate și deținute de Societate nu îi vor conferi acesteia dreptul de a vota în cadrul Adunării Generale și nu vor fi luate în considerare la calculul cerințelor privind cvorumul și majoritatea în cadrul acestor Adunări Generale.

1.5 Angajamente financiare

Societatea se va asigura că, la data de 31 decembrie a fiecărui an, pe durata existenței Obligațiunilor emise și care nu au fost răscumpărate sau anulate:

a) Rata de acoperire a Dobânzii este egală cu sau mai mare decât 4, și

b) Raportul Datoria Financiară Netă / EBITDA este egal cu sau mai mic decât 4

Angajamentele financiare de mai sus vor fi testate și calculate anual, cu ocazia aprobării și prin raportare la situațiile financiare individuale, aferente exercițiului financiar încheiat la 31 decembrie al anului respectiv, începând cu aprobarea de către adunarea generală a acționarilor Societății a situațiilor financiare aferente anului financiar 2026.

Pentru scopul angajamentelor financiare din prezenta sub-secțiune, următorii termeni vor avea următoarele înțelesuri:

Rata de acoperire a
Dobânzii

Raportul dintre EBITDA, astfel cum a fost definită în capitolul „Informații importante privitoare la prezentul Prospect”, secțiunea „Prezentarea informațiilor financiare și a altor informații”, sub-secțiunea „Indicatori nedefiniți de Ordinul Ministrului Finanțelor Publice nr. 2844/2016 sau de standardele de contabilitate IFRS”, și cheltuielile totale cu dobânzile ale Societății incluse în situațiile financiare individuale ale Societății la data relevantă de referință.



Raportul Datoriei
Financiară Netă/
EBITDA

Raportul dintre Datoria Financiară Netă și EBITDA, astfel cum au fost definite în capitolul „Informații importante privitoare la prezentul Prospect”, secțiunea „Prezentarea informațiilor financiare și a altor informații”, sub-secțiunea „Indicatori nedefiniți Ordinul Ministrului Finanțelor Publice nr. 2844/2016 sau de standardele de contabilitate IFRS” ale Societății incluse în situațiile financiare individuale ale Societății la data relevantă de referință.

1.6 Angajamente de informare

Atât timp cât există Obligațiuni emise și care nu au fost răscumpărate sau anulate, Societatea va fi supusă unor obligații continue de transparență și nedivulgare, astfel cum sunt acestea prevăzute în Directiva privind Transparența, astfel cum a fost aceasta transpusă în legislația română prin Legea privind Emitenții și Operațiunile de Piață și prin Regulamentul nr. 5/2018, inclusiv, dar fără a se limita la, următoarele obligații:

- a) publicarea unui raport anual, inclusiv a situațiilor financiare anuale individuale ale Societății, împreună cu raportul și o declarație a Consiliului de Administrație, precum și raportul auditorilor independenți, în termen de patru (4) luni de la încheierea fiecărui an financiar;
- b) publicarea unui raport semestrial, inclusiv a situațiilor financiare semestriale simplificate individuale ale Societății, împreună cu raportul și o declarație a Consiliului de Administrație, precum și raportul auditorilor independenți, în măsura în care situațiile financiare semestriale au fost auditate sau revizuite, în termen de trei (3) luni de la încheierea primelor șase luni ale fiecărui an financiar;
- c) publicarea unui raport anual de verificare prin care se va evalua gradul de îndeplinire a obiectivelor de performanță în sustenabilitate, ce va fi întocmit de un Consultant Independent în termen de maxim patru (4) luni de la finalul fiecărui an calendaristic. Pentru evitarea oricărui dubiu, neîndeplinirea de către Emitent a acestei obligații nu constituie un Eveniment Declanșator, cu excepția Raportului de Verificare.

1.7 Cazuri de neexecutare

Următoarele evenimente constituie cazuri de neexecutare a obligațiilor Societății în legătură cu Obligațiunile (fiecare, un „Caz de Neexecutare”):

- a) **Neplată:** Societatea nu efectuează o plată a Dobânzii sau a Valorii Nominale Unitare, după caz, aferente oricărei Obligațiuni în termen de cel mult șapte (7) Zile Lucrătoare de la data la care respectiva plată ar fi fost scadentă conform prevederilor din prezentul capitol *Termenii și Condițiile Obligațiunilor*;
- b) **Încălcarea Angajamentelor Financiare:** Societatea își încalcă obligațiile prevăzute în secțiunea „Angajamente Financiare” din prezentul capitol „Termenii și Condițiile Obligațiunilor” (inclusiv în ceea ce privește obligațiile prevăzute în secțiunea „Angajamente de informare”, dar numai în ceea ce privește și limitat la acele Angajamente de informare specific și direct legate de obligațiile asumate în secțiunea „Angajamente Financiare”), iar o asemenea încălcare nu este remediată sau nu se renunță la invocarea Cazului de Neexecutare respectiv în termen de 30 de zile calendaristice de la data apariției respectivului Caz de Neexecutare de către persoanele relevante menționate în sub-secțiunea „Scadența Anticipată” de mai jos. Cu toate acestea, dacă după recalcularea realizată la finalul sau oricând în cursul perioadei de remediere de 30 de zile calendaristice, angajamentul financiar în cauză este respectat, se va considera că Societatea a îndeplinit respectivul angajament financiar la data calculării relevante ca și cum nu ar fi avut loc nicio neîndeplinire a angajamentului financiar relevant, iar încălcarea se va considera remediată în conformitate cu prezentul paragraf;
- c) **Încălcarea altor obligații:** Societatea își încalcă oricare altă obligație în legătură cu Obligațiunile asumată prin prezentul capitol *Termenii și Condițiile Obligațiunilor* iar o asemenea încălcare/ neexecutare nu este remediată sau nu se renunță la consecințele ei de către persoanele relevante



menționate în sub-sețiunea „Scadența Anticipată” de mai jos, în termen de 30 de zile calendaristice de la data primirii de către Societate a unei notificări scrise, din partea persoanei(elor) relevante menționate în sub-sețiunea „Scadența Anticipată” de mai jos, transmisă cu respectarea cerințelor de notificare descrise în prezentul Prospect;

- d) **Accelerarea anticipată a obligațiilor:** orice Datorie Financiară a Societății în valoare totală mai mare de 10 milioane EUR sau echivalent (i) este declarată scadentă anticipat în urma unui caz de neîndeplinire a obligațiilor relevante și notificarea privind declararea scadenței anticipate nu este retrasă în termen de șapte (7) zile calendaristice de la declararea scadenței anticipate sau (ii) nu este achitată la data scadenței acesteia sau în orice perioadă de grație aplicabilă, dacă este cazul (cu excepția perioadelor de grație instituite pentru caz de reorganizare, fuziune, absorbție, dacă entitatea succesoare își asumă toate obligațiile Societății în legătură cu Obligațiunile);
- e) **Acțiuni ale creditorilor:** (i) o instanță judecătorească sau arbitrală emite o hotărâre definitivă prin care instituie un sechestr, o poprire asiguratorie sau orice altă procedură similară în orice jurisdicție relevantă este instituită în temeiul unei hotărâri judecătorești definitive a instanțelor competente și asemenea procedură privește orice activ sau proprietate a Societății sau veniturile Societății pentru o valoare reprezentând cel puțin 25 milioane EUR sau echivalent și respectivele active, proprietăți ori venituri nu sunt liberate în termen de 90 de zile calendaristice de la data instituirii respectivei proceduri; (ii) sunt încuviințate, și nu sunt suspendate în termen de 90 de zile calendaristice de la data încuviințării (fiind investite cu formulă executorie titlurile executorii aferente), proceduri de executare silită împotriva Societății, cu condiția ca suma totală de plată aferentă respectivei obligații să depășească 25 milioane EUR sau echivalent; (iii) o instanță judecătorească sau arbitrală emite o hotărâre definitivă prin care Societatea este obligată la plata unei sume reprezentând cel puțin 25 milioane EUR sau echivalent, iar respectiva plată nu este efectuată în termen de 90 de zile calendaristice de la data care intervine cel mai târziu dintre: (a) data comunicării respectivei hotărâri sau (b) orice altă dată scadentă ca urmare a aplicării oricărui termen de grație sau oricărei reeșalonări sau rescadențări aplicabile;
- f) **Executarea unor garanții:** o ipotecă sau o altă garanție reală emisă de Societate, care privește active cu o valoare cumulată mai mare de 25 milioane EUR sau echivalent devine executorie și sunt demarate acțiuni în vederea executării acestora, inclusiv prin preluarea respectivelor active de către un custode, administrator, lichidator sau orice altă persoană cu atribuții similare;
- g) **Expropriere:** activele Societății având o valoare cumulată mai mare de 25 milioane EUR sau echivalent sunt expropriate, naționalizate sau supuse unei rechiziții;
- h) **Insolvență:** (i) Societatea este în stare de insolvență iminentă; (ii) se ia o hotărâre de către un organ societar al Societății prin care se decide să se inițieze sau se inițiază de către Societate orice proceduri judiciare sau extrajudiciare sau altfel de măsuri în legătură cu deschiderea procedurii insolvenței, a falimentului sau a reorganizării judiciare cu privire la Societate; (iii) inițierea procedurii de insolvență împotriva Societății, în baza hotărârii unei instanțe competente (cu excepția cazului în care respectiva procedură este vădit frivolă, șicanatoare sau reprezintă un abuz de proceduri judiciare); (iv) este numit un lichidator sau un administrator judiciar cu privire la Societate, în baza unei hotărâri irevocabile a unei instanțe competente; sau (v) Societatea este lichidată sau dizolvată sau este inițiată lichidarea voluntară de către Societate, altfel decât în scopul reorganizării, fuziunii sau absorbției și în cadrul unui proces în care entitatea succesoare își asumă toate obligațiile Societății în legătură cu Obligațiunile.

Pentru evitarea oricărui dubiu, neatingerea de către Societate a oricăruia dintre Obiectivele de Performanță în Sustenabilitate 2030 sau nerespectarea oricăroră dintre Angajamentele de Informare asumate de către Societate, prevăzute la clauza 1.6 (*Angajamente de informare*) de mai sus, nu constituie Cazuri de Neexecutare.

În cadrul prezentei secțiuni, termenul Datorie Financiară are următoarea semnificație:

Datorie Financiară

o datorie reprezentată de soldul cumulat al (i) creditelor și împrumuturilor purtătoare de dobânzi pe termen lung și pe termen scurt, (ii) datoriilor din leasing pe termen lung și pe termen scurt precum și (iii) al datoriilor aferente Obligațiunilor emise de Societate conform situațiilor financiare individuale auditate pentru exercițiul financiar relevant.

1.8 Scadența Anticipată

În situația apariției oricărui Caz de Neexecutare, (i) Reprezentantul (astfel cum este definit mai jos în prezentul capitol) sau (ii) Adunarea Generală (astfel cum este definită mai jos în prezentul capitol) sau (iii) Deținătorii de Obligațiuni care reprezintă cel puțin 30% din valoarea în circulație a Valorii Nominale Totale a Obligațiunilor emise de Societate, și care nu au fost răscumpărate sau anulate, sunt îndreptățiți, în baza unei notificări transmise Societății, să declare Obligațiunile ca fiind exigibile și scadente la Valoarea Nominală Unitară, împreună cu dobânzile aferente acumulate până la data primirii respectivei notificări de către Societate, care la rândul lor vor deveni imediat exigibile și scadente. În acest caz, Societatea va proceda la răscumpărarea Obligațiunilor într-un termen ce nu va depăși cincisprezece (15) Zile Lucrătoare de la data primirii notificării, iar plata Obligațiunilor astfel răscumpărate împreună cu dobânda aferentă va fi făcută în conformitate cu secțiunea 1.2.11 „Plăți” din prezentul capitol.

1.9 Schimbarea Controlului asupra Societății

Pe toată durata până la Data Răscumpărării tuturor Obligațiunilor, în măsura în care intervine o Schimbare a Controlului asupra Societății, oricare dintre Deținătorii de Obligațiuni este îndreptățit, în baza unei notificări transmise Societății într-un termen ce va fi stabilit de Societate conform celor de mai jos, să ceară Societății să răscumpere Obligațiunile la Valoarea Nominală Unitară, împreună cu dobânzile aferente acumulate până la, dar excluzând, Data Răscumpărării de către Societate a respectivelor Obligațiuni.

Pentru scopul prezentului capitol „*Termenii și Condițiile Obligațiunilor*”, Schimbare a Controlului asupra Societății este reprezentată de situația în care domnii Dan-George Ștefan și Marius Ștefan încetează să mai dețină, direct ori indirect, prin una sau mai multe entități controlate de aceștia împreună (inclusiv prin entitatea Autonom International S.R.L., dar fără a se limita la aceasta), individual sau împreună:

- a) cel puțin 50% plus o acțiune din capitalul social al Societății, în cazul în care structura acționariatului se schimbă ca parte a unui oferte publice inițiale de acțiuni sau de tip plasament privat;
- b) cel puțin 70% plus o acțiune din capitalul social al Societății în cazul în care structura acționariatului se schimbă ca parte a unei tranzacții de tip *merger and acquisition* (M&A).

Fără a aduce atingere prevederilor de mai sus, în măsura în care Controlul asupra Societății este exercitat de domnii Dan-George Ștefan și Marius Ștefan prin intermediul unei entități controlate de aceștia care deține cel puțin 50% plus o acțiune, respectiv cel puțin 70% plus o acțiune din capitalul social al Societății, va fi considerată Schimbare a Controlului asupra Societății situația în care domnii Dan-George Ștefan și Marius Ștefan dețin, împreună, mai puțin de 50% plus o acțiune/ parte socială, respectiv mai puțin de 70% plus o acțiune/ parte socială din capitalul social al acestei entități, având în vedere ipotezele de mai sus, dar aplicabile acestei entități.

Cât mai curând posibil de la momentul la care Societatea ia la cunoștință despre o Schimbare a Controlului asupra Societății, dar nu mai târziu de treizeci (30) de Zile Lucrătoare de la acest moment, Societatea va notifica Deținătorii de Obligațiuni, în conformitate cu sub-secțiunea *Notificări* din prezenta secțiune (*Termenii și Condițiile Obligațiunilor*), menționând faptul că (i) a avut loc o Schimbare a Controlului asupra Societății, (ii) indicând natura și circumstanțele în care o astfel de Schimbare a Controlului asupra Societății a intervenit; (iii) indicând procedura de transfer pentru scopul răscumpărării Obligațiunilor și (iv) perioada (care nu va fi mai scurtă de treizeci (30) de zile calendaristice) în care Deținătorii de Obligațiuni pot solicita răscumpărarea Obligațiunilor în conformitate cu această secțiune („*Perioada de Opțiune*”).

În acest caz, Societatea va proceda la răscumpărarea Obligațiunilor într-un termen ce nu va depăși cincisprezece (15) Zile Lucrătoare de la data expirării Perioadei de Opțiune, iar plata Valorii Nominale Unitare a Obligațiunilor astfel răscumpărate împreună cu dobânda aferentă va fi făcută în conformitate cu secțiunea „Plăți” din prezentul capitol.

Pentru evitarea oricărui dubiu, Schimbarea Controlului asupra Societății nu reprezintă un Caz de Neexecutare.

1.10 Adunarea Generală a Deținătorilor de Obligațiuni

1.10.1 Informații generale

Deținătorii de Obligațiuni emise de Societate se pot întruni în cadrul Adunărilor Generale în scopul de a delibera cu privire la interesele lor.

Organizarea și atribuțiile Adunării Generale sunt guvernate de dispozițiile Legii Societăților, ale Legii privind Emitenții și Operațiunile de Piață și ale Regulamentului nr. 5/2018. Orice modificare a prevederilor legale ale actelor normative menționate poate avea drept efect modificări ale regulilor privind Adunările Generale.

1.10.2 Convocarea Adunării Generale

Adunarea Generală poate fi convocată (i) la cererea unuia sau a mai multor Deținători de Obligațiuni emise reprezentând cel puțin o pătrime din Valoarea Nominală Totală a Obligațiunilor și care nu au fost răscumpărate sau anulate sau (ii) după numirea reprezentanților Deținătorilor de Obligațiuni („**Reprezentanții**”), la cererea Reprezentanților.

Convocatorul Adunării Generale va fi (i) publicat în Monitorul Oficial și într-un ziar de largă circulație din Piatra-Neamț sau (ii) transmis prin scrisoare recomandată Deținătorilor de Obligațiuni relevanți, la adresele care figurează în Registrul Deținătorilor de Obligațiuni și, în fiecare caz, va fi publicat pe website-ul Societății, la adresa www.autonom.ro și pe website-ul BVB, la adresa www.bvb.ro. Convocatorul Adunării Generale va fi publicat cu cel puțin 30 de zile calendaristice înainte de data ținerii Adunării Generale și va indica data de referință, locația și data ținerii Adunării Generale și ordinea de zi. Convocatorul Adunării Generale poate include și locația și data ținerii celei de-a doua Adunări Generale pentru cazul în care prima Adunare Generală astfel convocată nu poate fi întrunită în mod valabil.

Unul sau mai mulți Deținători de Obligațiuni reprezentând, individual sau împreună, cel puțin 5% din Valoarea Nominală Totală a Obligațiunilor emise și care nu au fost răscumpărate sau anulate au dreptul de a adăuga puncte noi pe ordinea de zi a Adunării Generale, în termen de 15 zile calendaristice de la publicarea convocatorului în modalitățile prevăzute în paragraful anterior. Ordinea de zi revizuită va fi publicată în conformitate cu prevederile legale privitoare la convocarea Adunării Generale, cu cel puțin 10 zile calendaristice anterior datei ținerii Adunării Generale.

Deținătorii de Obligațiuni vor putea fi reprezentați prin mandatar, alții decât administratorii, directorii, respectiv membrii directoratului ori ai consiliului de supraveghere, cenzorii sau funcționarii Societății. Procurile vor fi depuse la sediul Societății în original cu cel puțin 48 de ore înainte de Adunarea Generală relevantă sau în orice alt termen prevăzut de actul constitutiv al Societății la momentul relevant. Omisiunea depunerii acestor procuri în original și în termenul menționat va avea drept consecință pierderea dreptului de vot al Deținătorului de Obligațiuni relevant în respectiva Adunare Generală.

Hotărârile Adunării Generale se adoptă prin vot deschis. Orice cheltuieli rezonabile ocazionate de convocarea și desfășurarea Adunării Generale sunt în sarcina Societății.

1.10.3 Reprezentanții și atribuțiile acestora

Adunarea Generală a Deținătorilor de Obligațiuni emise poate numi un reprezentant al Deținătorilor de Obligațiuni și unul sau mai mulți Reprezentați supleanți. Reprezentanții nu pot fi implicați în conducerea Societății, dar pot asista la adunările generale ale Societății. Funcția de Reprezentant poate fi oferită oricărei

persoane, indiferent de naționalitatea acestora. În caz de incompatibilitate, demisie sau revocare a Reprezentantului, va fi ales în cadrul Adunării Generale un reprezentant înlocuitor, cu excepția cazului în care un Reprezentant supleant își va asuma rolul de Reprezentant.

Orice parte interesată va avea dreptul de a obține oricând informații privind numele și adresa Reprezentantului ori Reprezentanților Supleanți la sediul social al Societății.

Reprezentantul sau, după caz, Reprezentanții (i) vor avea dreptul de a reprezenta Deținătorii de Obligațiuni în a cărei Adunare Generală au fost numiți în raporturile cu Societatea și în fața instanțelor de judecată și (ii) vor putea fi însărcinați de către Adunarea Generală cu efectuarea acțiunilor de supraveghere și protejarea intereselor comune ale Deținătorilor de Obligațiuni în a cărei Adunare Generală au fost numiți.

1.10.4 Atribuțiile Adunării Generale

Adunarea Generală are puterea de a delibera cu privire la aspectele pe care legea sau prezentul Prospect le prevăd ca fiind în sarcina sa.

1.10.5 Hotărârile Adunării Generale

Hotărârile Adunării Generale pot fi adoptate în mod valabil (i) în prezența Deținătorilor de Obligațiuni reprezentând cel puțin două treimi din Valoarea Nominală Totală a Obligațiunilor și care nu au fost răscumpărate sau anulate și (ii) cu o majoritate care reprezintă cel puțin patru cincimi din Valoarea Nominală Totală a Obligațiunilor emise și care nu au fost răscumpărate sau anulate reprezentate în cadrul Adunării Generale relevante, cu excepția cazului în care legea prevede altfel.

Dreptul fiecărui Deținător de Obligațiuni de a participa la o Adunare Generală va fi evidențiat prin înscrierea respectivului Deținător de Obligațiuni în Registrul Deținătorilor de Obligațiuni la data de referință menționată în convocatorul Adunării Generale relevante.

Hotărârile Adunării Generale sunt obligatorii pentru toți Deținătorii de Obligațiuni emise, inclusiv pentru acei Deținători de Obligațiuni care nu au participat la Adunarea Generală relevantă sau au votat contra în cadrul respectivei adunări.

În termen de cel mult 3 (trei) zile calendaristice de la adoptare, hotărârile Adunării Generale vor fi aduse la cunoștința Societății. Drept consecință, Societatea va respecta toate obligațiile de raportare care îi revin în temeiul prevederilor din legislația aplicabilă în legătură cu asemenea hotărâri.

Hotărârile Adunării Generale pot fi atacate în justiție, în termenul, cu efectele și cu respectarea condițiilor prevăzute de lege, de către acei Deținători de Obligațiuni care fie nu au luat parte la Adunarea Generală relevantă, fie au luat parte la Adunarea Generală relevantă, au votat contra hotărârii adoptate de Adunarea Generală și au cerut să se insereze acest aspect în procesul-verbal al ședinței.

1.10.6 Informarea Deținătorilor de Obligațiuni

La convocarea Adunării Generale, fiecare Deținător de Obligațiuni sau reprezentant al acestuia va avea dreptul de a consulta sau de a face o copie a textului hotărârilor care vor fi propuse, precum și, dacă este cazul, a rapoartelor care vor fi prezentate în cadrul Adunării Generale, documente care vor fi depuse spre consultare la sediul social al Societății și, dacă este cazul, în orice alt loc menționat în acest sens în convocator.

1.11 Emisiuni suplimentare

Societatea poate emite, la orice intervale de timp, obligațiuni sau alte titluri de datorie suplimentare cu termeni și condiții identice, similare sau diferite de Termenii și Condițiile Obligațiunilor, fără a fi necesară în acest sens o Adunare Generală a Deținătorilor de Obligațiuni sau exprimarea în orice mod a consimțământului Deținătorilor de Obligațiuni. Orice asemenea obligațiuni sau titluri de datorie vor putea fi vândute prin orice mijloace și la orice preț pe care Societatea, în mod discreționar, le consideră de cuviință.

1.12 Modificarea Termenilor și Condițiilor Obligațiunilor

Acești Termeni și Condiții ale Obligațiunilor pot fi modificați fără consimțământul prealabil al Deținătorilor de Obligațiuni, însă numai în măsura în care (i) o asemenea modificare nu afectează interesele Deținătorilor de Obligațiuni și (ii) este necesară pentru corectarea oricărei erori evidente. Orice asemenea modificare va fi adusă la cunoștința Deținătorilor de Obligațiuni prin publicarea unei notificări pe website-ul Societății, la adresa www.autonom.ro și pe website-ul BVB, la adresa www.bvb.ro.

1.13 Interesele persoanelor fizice și juridice implicate în Emisiune

Co-Aranjorii și/sau afiliații acestora au furnizat și pot furniza în viitor servicii financiare, de investiții, de marketing sau orice alte tipuri de servicii Societății sau filialelor sale, acționarilor sau administratorilor acestora, servicii în schimbul cărora au primit sau vor primi o remunerație, fără ca această situație să fie de natură a genera conflicte de interese cu privire la Emisiune. Nu există interese (inclusiv conflicte de interese) care ar putea influența semnificativ Admiterea la Tranzacționare a Obligațiunilor emise pe piața reglementată administrată de BVB.

1.14 Prescripția extinctivă

Orice drept la acțiune împotriva Societății având ca obiect plata Valorii Nominale Unitare a Obligațiunilor sau plata dobânzilor la care Deținătorii de Obligațiuni sunt îndreptățiți în legătură cu Obligațiunile se prescrie în termen de 3 (trei) ani de la data la care a devenit scadentă obligația de plată relevantă a Societății.

1.15 Notificări

1.15.1 Notificări către Deținătorii de Obligațiuni

Cu excepția oricărui convocator al unei Adunări Generale și a cazului în care orice act ~~normativ aplicabil~~ sau prezentul capitol impun publicarea prin alte mijloace, orice notificare adresată Deținătorilor de Obligațiuni va fi transmisă în mod valabil (i) prin trimiterea unei scrisori recomandate fiecărui Deținător de Obligațiuni relevant, la adresa care figurează în Registrul Deținătorilor de Obligațiuni sau (ii) prin publicarea unei notificări pe website-ul Societății, la adresa www.autonom.ro și pe website-ul BVB, la adresa www.bvb.ro. Orice notificare se va considera transmisă la prima dată dintre (i) data publicării (sau, după caz, a primei publicări) și (ii) data la care scrisorile recomandate au fost expediate de către Societate tuturor Deținătorilor de Obligațiuni la adresele care figurează la momentul respectiv în Registrul Deținătorilor de Obligațiuni.

1.15.2 Notificări către Societate

Toate notificările către Societate vor fi considerate valabile dacă vor fi trimise în scris și depuse la registratura Societății sau transmise prin scrisoare recomandată la următoarea adresă: str. Fermelor nr.4, loc. Piatra Neamț, jud. Neamț, România sau la orice altă adresă notificată de Emitent Deținătorilor de Obligațiuni, conform secțiunii „Notificări către Deținătorii de Obligațiuni” de mai sus, în cazul în care Societatea își schimbă sediul. Orice asemenea notificare va fi considerată transmisă la data primirii scrisorii recomandate de către Societate.

1.16 Declarația Societății

Societatea declară fiecărui Deținător de Obligațiuni că oricare și toate informațiile cuprinse în prezentul capitol *Termenii și Condițiile Obligațiunilor* sunt corecte și complete.

1.17 Ratingul Obligațiunilor

Nu a fost făcută nicio solicitare privind obținerea unui rating al Obligațiunilor.



2. REGIMUL FISCAL

Legislația fiscală a statului membru din care provine investitorul, precum și legislația fiscală din România ar putea avea un impact asupra veniturilor obținute din Obligațiuni. Astfel, potențialii investitori și vânzătorii ai Obligațiunilor trebuie să ia cunoștință de faptul că este posibil să li se nască obligația de a plăti taxe sau impozite în temeiul legilor și al practicilor fiscale din jurisdicțiile în care Obligațiunile vor fi transferate sau din alte jurisdicții relevante, inclusiv România. Fiecare potențial investitor ar trebui să consulte propriul consultant fiscal din fiecare stat în parte în legătură cu implicațiile fiscale rezultate din achiziționarea, deținerea sau vânzarea de Obligațiuni. Numai un asemenea consultant poate realiza o analiză completă și corectă a situației specifice a potențialului investitor.



MOTIVELE ADMITERII LA TRANZACȚIONARE, UTILIZAREA FONDURILOR OBTINUTE, ȘI INFORMAȚII REFERITOARE LA ELEMENTELE DE SUSTENABILITATE

Motivele Admiterii la Tranzacționare

Emisiunea de obligațiuni reprezintă unul dintre principalele instrumente de finanțare pe care Societatea le utilizează pentru susținerea activității sale operaționale și pentru implementarea strategiei de dezvoltare pe termen mediu și lung.

Admiterea Obligațiunilor la Tranzacționare pe piața reglementată administrată de Bursa de Valori București are ca scop diversificarea surselor de finanțare ale Societății, creșterea maturității medii a finanțărilor atrase, precum și optimizarea structurii de capital, în acord cu durata medie a contractelor de leasing operațional, care constituie principala linie de business a Societății. Prin listarea Obligațiunilor, Societatea urmărește să își consolideze poziția pe piață, să își crească vizibilitatea în rândul investitorilor instituționali și să asigure accesul la capital în condiții competitive, facilitând astfel implementarea planurilor de creștere și expansiune, precum și gestionarea eficientă a fluxurilor de numerar necesare desfășurării activității curente și a investițiilor viitoare.

Admiterea Obligațiunilor la Tranzacționare pe piața reglementată răspunde interesului crescut manifestat de investitori instituționali și profesionali pentru instrumente de datorie listate, care oferă transparență, lichiditate și acces la informații relevante privind Societatea. Listarea pe Bursa de Valori București asigură un cadru reglementat și supravegheat, ceea ce sporește încrederea investitorilor în instrumentele emise de Societate și facilitează formarea unui preț de piață corect, în funcție de cerere și ofertă. În plus, accesul la o bază diversificată de investitori, atât locali cât și internaționali, permite Societății să atragă capital în condiții eficiente, să își optimizeze costul finanțării și să își consolideze reputația pe piața de capital, aspecte care contribuie la sustenabilitatea și dezvoltarea pe termen lung a activității sale.

Estimarea cheltuielilor totale aferente Admiterii la Tranzacționare a Obligațiunilor

Societatea estimează totalul cheltuielilor aferente Admiterii la Tranzacționare a Obligațiunilor ca situându-se în jurul valorii de aproximativ 530.000 EUR (echivalent aproximativ 2,75 milioane RON la cursul de referință RON/EUR de 5,20), reprezentând circa 1,8% din Valoarea Nominală Totală maximă a emisiunii.

Utilizarea fondurilor obținute

Fondurile nete obținute din emisiunea de Obligațiuni, estimate la suma de maximum 30.000.000 EUR, vor fi utilizate de Societate în scopuri generale de finanțare a activității acesteia, conform standardelor ICMA privind obligațiunile corelate cu obiective de sustenabilitate. Finanțarea cu titlu general a activității Societății reprezintă principala prioritate în utilizarea fondurilor obținute din emisiune, iar aceasta utilizare în scopuri generale va putea include și rambursarea finanțărilor existente, inclusiv obligațiuni care ajung la scadență, la care Societatea este parte la data prezentului Prospect, respectiv finanțarea proiectelor de achiziții viitoare de societăți/ portofolii, dacă va fi cazul. Pentru atingerea obiectivelor prevăzute mai sus, Societatea va utiliza, pe lângă veniturile nete obținute din emisiune, fonduri proprii obținute din activitatea curentă. Nu poate fi determinată la data prezentului Prospect o valoare a fondurilor suplimentare necesare deoarece Societatea urmează să aloce astfel de fonduri pe măsura desfășurării activității în funcție de necesitățile de capital aplicabile la momentele relevante.

Informații referitoare la elementele de sustenabilitate

Strategia de Sustenabilitate a Societății

În 2024, Societatea a actualizat strategia de sustenabilitate elaborată și publicată în 2021, bazată pe identificarea și analiza aspectelor materiale relevante pentru activitatea desfășurată, pe termen mediu până în 2025 și pe termen lung până în 2030 („[Strategia de Sustenabilitate](#)”), disponibilă în secțiunea Sustenabilitate

a site-ului web al societății (<https://www.autonom.ro/sustenabilitate>). Analiza materialității este relevantă atât din perspectiva raportării și a dezvăluirii transparente a informațiilor cu privire la progresele înregistrate de Societate în ceea ce privește pilonii ESG, cât și din perspectiva analizei potențialelor noi zone de influență în care Societatea ar dori să opereze.

Întrucât strategia de sustenabilitate este integrată în strategia generală a activității, este foarte important ca Societatea să calibreze punerea acesteia în aplicare prin acțiuni concrete și să monitorizeze de la un an la altul progresele.



Strategia de Sustenabilitate se bazează pe trei piloni:

PILON - MEDIU	Reducerea intensității CO2 g/km cu 55% până la 31 decembrie 2030 și cu 30% până la 31 decembrie 2028. Contribuția la o economie circulară prin reducerea cu 10% pe an a consumului de hârtie în activitățile administrative și operaționale. Asigurarea unei rate de reciclare de 50% a anvelopelor până la 31 decembrie 2030;
PILON - OAMENI ȘI COMUNITATE	Implicarea comunității în sfera educației prin dezvoltarea de proiecte cu impact ridicat, cu investiții de minimum 2% din profitul net în proiecte comunitare; Evoluție zilnică. Egalitate de gen în formare și dezvoltare și asigurarea faptului că femeile reprezintă cel puțin 46% din nivelul de Management până la 31 decembrie 2030;
PILON - GUVERNANȚĂ ȘI ACTIVITATE SUSTENABILĂ	Activitate orientată spre transparență și simplitate, crescând responsabilitatea cu privire la sustenabilitate. Rata ridicată de satisfacție a clienților (măsurată cu indicatorul Net Promoter Score); Optimizarea resurselor și proceselor prin digitalizare; Top 5 în industria de profil în România în ceea ce privește vizibilitatea activității și notorietatea brandului.

Societatea își propune să contribuie la îndeplinirea celor 17 Obiective de Dezvoltare Durabilă („ODD”) incluse de Organizația Națiunilor Unite în Agenda 2030 pentru Dezvoltare Durabilă.

Activitățile Societății considerate eligibile din punct de vedere al Regulamentului (UE) 2020/852 privind Taxonomia UE includ, în primul rând, activitățile de leasing operațional și de închiriere a autovehiculelor (CAEN 77.11), încadrate în categoriile 6.5 – *Transport cu motociclete, autoturisme și vehicule comerciale ușoare* și 6.6 – *Servicii de transport rutier de marfă*, prevăzute în Anexa I a Actului delegat (UE) 2021/2139 ca activități de tranziție care contribuie substanțial la obiectivul de mediu privind atenuarea schimbărilor climatice. În al doilea rând, activitatea de vânzare a autovehiculelor utilizate (second-hand), desfășurată în baza codurilor CAEN 4671 și 4781, este încadrată în activitatea 5.4 – *Vânzarea de produse second-hand*, prevăzută în Anexa II a Actului delegat (UE) 2023/2486, contribuind substanțial la obiectivul de mediu privind tranziția către o economie circulară.

Încă din 2021, pentru punerea în aplicare a Strategiei de Sustenabilitate, Societatea a investit capital financiar, uman și social. Pentru a avea o guvernanță clară a obiectivelor sale strategice și pentru a obține rezultate, Societatea a stabilit o structură de Guvernanță care promovează activități sustenabile, de la planificare strategică la operare și implementare.

Comitetul de Sustenabilitate este condus de directorul general (CEO) și este format din directori care reprezintă mai multe domenii funcționale din cadrul organizației. Comitetul de sustenabilitate se întrunește de două ori pe an și analizează managementul sustenabilității. Pentru discutarea anumitor subiecte, pot fi incluși și reprezentanți ai oricăror alte echipe, după cum se consideră necesar.

O guvernanță bazată pe principiile celor mai bune practici a permis Societății să dezvolte cu ușurință un cadru de raportare TCFD (Grupul Operativ privind Divulgarea Informațiilor legate de Climă) și să finalizeze analiza în anul 2022. Rezultatele obținute arată o înțelegere mai profundă a riscurilor specifice legate de schimbările climatice și au furnizat o hartă a riscurilor climatice și a scenariilor de impact financiar pentru acele riscuri

fizice și de tranziție, care pot afecta activitatea Societății. Documentul integral poate fi consultat pe pagina web a Societății.

În elaborarea Strategiei de Sustenabilitate, în anul 2021, utilizând metodologia Protocolului privind Gazele cu Efect de Seră (GHG) pentru calcularea amprente de carbon, Societatea a evaluat emisiile Domeniului de aplicare 1 / (emisii directe), Domeniului de aplicare 2 / (emisii indirecte) și Domeniului de aplicare 3 (emisii indirecte), doar pentru flota operațională, cel mai important segment al lanțului valoric în privința utilizării directe de către clienți (închiriere - termen scurt și mediu și leasing operațional - termen lung). Începând cu exercițiul financiar 2025, Societatea a extins calculul Domeniului de aplicare 3 pentru a acoperi toate categoriile aplicabile, în conformitate cu cerințele CSRD/ESRS.

Înțelegând structura emisiilor și limitările impactului pe care Societatea îl poate avea, având în vedere că peste 99% din amprenta de carbon aparține Domeniului de aplicare 3, cu privire la flota utilizată direct de clienții săi, această abordare a devenit în mod clar sursa cu cel mai mare potențial de atenuare a impactului asupra mediului. Prin urmare, principalele obiective pe termen mediu și lung asumate de Societate prin Strategia de Sustenabilitate sunt reflectate ca obiective directe cu privire la reducerea acestui impact.

Societatea și-a asumat un rol conștient în integrarea și intensificarea tranziției către o flotă cu emisii reduse, prin intermediul unui plan concret pentru următorii ani, care rezultă din scenariile de substituție și analiza comparativă pe termen mediu (2028) și lung (2030), intensificând creșterea nivelului de înțelegere și conștientizare a impactului la nivel global în rândul partenerilor noștri.

De asemenea, Societatea a actualizat anual calculul prin includerea datelor pentru flota operațională activă la cel mai recent nivel din 2025, în ceea ce privește alinierea la scenariile SBTi (Science Based Targets Initiative) privind reducerea impactului asupra mediului, luând în considerare modelarea obiectivului 2DS (2 grade Celsius), conform instrumentului de calcul al transportului SBTi¹⁵.

Având în vedere relația strânsă cu partenerii din lanțul valoric din amonte (furnizorii de vehicule) și din aval (clienții pe termen scurt, mediu și lung) și cu autoritățile publice, Societatea a considerat că indicatorul care poate cuantifica cel mai bine atât activitatea sa, cât și relația cu partenerii menționați mai sus este valoarea conform Procedurii de testare a autovehiculelor ușoare armonizată la nivel mondial (WLTP), măsurată în gCO₂/km, disponibilă pentru fiecare autovehicul în parte pe baza informațiilor producătorului și a documentelor oficiale ale fiecărui autovehicul.

Evoluția indicatorului WLTP aferent flotei active totale (autoturisme și autoutilitate) și progresul către obiectivele stabilite în Strategia noastră de Sustenabilitate publicată în 2021 pot fi găsite în următorul tabel.

Flotă operațională la sfârșitul anului	Referință 2020	Real 2021	Real 2022	Real 2023	Real 2024	Real 2025	Obiectiv 2030
Media WLTP CO ₂ g/km	153,57	149,32	143,78	142,06	139,83	134,95	75,87
% reducere	-	-3%	-6,40%	-7,49%	-8,95%	-12,13%	-51%

Deși compania a înregistrat progrese în direcția decarbonizării flotei, atingând o pondere de aproximativ 31% a vehiculelor cu emisii reduse (hibride și electrice), obiectivul stabilit pentru anul 2025 privind reducerea mediei emisiilor WLTP la 115,13 gCO₂/km nu a fost atins, valoarea înregistrată fiind de aproximativ 135 gCO₂/km. Societatea rămâne încrezătoare că va putea îndeplini ținta prevăzută pentru anul 2030 fiind determinată să ia toate măsurile necesare în acest sens.

Pentru a se pregăti mai bine pentru viitor și pentru a fi consecventă atât cu recomandările UE, cât și cu modelul de afaceri, începând cu 2024, Societatea a decis să ajusteze Strategia de Sustenabilitate și să împartă monitorizarea și raportarea flotei în autoturisme și autoutilitate. În ultimii 5 ani, autoturismele au reprezentat în mod constant aproximativ 85 % din totalul flotei, astfel încât Societatea consideră că, pentru planul de

¹⁵ Disponibil pe <https://sciencebasedtargets.org/sectors/land-transport>

parcurs estimat până în 2030, pragul anual va rămâne cel puțin același.

Potrivit strategiei revizuite publicate în 2024, având în vedere anul de încheiere a planului de parcurs 2030, anul 2028 este inclus ca prag intermediar cu o rată de reducere a emisiilor medii pentru flota de autoturisme de 30% față de Valoarea de referință 2021 și o valoare absolută de 96gCo2/km WLTP.

Modificările operate în strategia actualizată au cel puțin același impact ambițios pe care Societatea l-a stabilit deja în strategia din 2021, fapt confirmat de furnizorul Opiniei Externe Independente, Sustainalytics, în avizul final emis în Septembrie 2024.

Cele mai recente rezultate privind amprenta de carbon a Societății sunt următoarele:

Sursa de emisii	2022	2023	2024	2025
Domeniul de aplicare 1	395	576	457	239
Domeniul de aplicare 2 (location-based)	73	138	145	98
Domeniul de aplicare 3	58.890	64.147	78.700	300.820*

Sursa: Raportul de Sustenabilitate / Raportul Administratorilor 2025

*Creșterea semnificativă a Domeniului de aplicare 3 față de 2024 se datorează extinderii metodologiei de calcul pentru a include, pentru prima dată, toate categoriile eligibile, inclusiv categoriile Bunuri de Capital (63.458 tCO₂eq) și Utilizarea produselor vândute (112.437 tCO₂eq), în conformitate cu cerințele CSRD/ESRS.

În ceea ce privește aspectele sociale, conform culturii corporative a Societății și a analizei materialității efectuate, echipa și dezvoltarea constantă a angajaților, indiferent de nivelul profesional și de structura de gen, rămân în centrul atenției. Societatea are o reprezentare puternică a femeilor în funcții de conducere și consideră că această reprezentare aduce o viziune și o dezvoltare puternică și echilibrată a echipei din punct de vedere al diversității și incluziunii.

Managementul Societății este formată din membri ai Consiliului de Administrație, directori de departamente și de agenții operaționale regionale („**Management**”). Toate funcțiile din cadrul Societății au la bază sistemul central de resurse umane și sunt aliniate la organigrama stabilită de Consiliul de Administrație.

Managerii alocă 30% din timpul lor dezvoltării angajaților și activităților specifice acestui domeniu. Integritatea, adaptabilitatea și flexibilitatea sunt valori fundamentale pentru Societate. Managerii sunt instruiți cu privire la importanța diversității și incluziunii în recrutarea și monitorizarea angajaților noi și existenți, promovând o cultură lipsită de prejudecăți, deoarece vor împărtăși această practică mai departe cu echipele lor.

Analizând datele istorice privind orele de instruite și reglementările implementate la nivelul UE privind echilibrul de gen și viitoarea Taxonomie socială a UE, în 2024 Societatea a revizuit Strategia de Sustenabilitate pentru a include o abordare mai granulară privind tendințele în dezvoltarea de gen și potențialul de a ajunge și de a păstra rolurile de Management. Fiind o Societate care aplică un sistem de leadership bazat pe învățarea pe tot parcursul vieții și care apreciază reprezentarea femeilor la toate nivelurile, Societatea a extins ODD 5 - Egalitatea de gen ca parte a strategiei sale pe termen lung și s-a angajat să crească reprezentarea femeilor în funcții de Management de la o Valoare de referință de 37% în 2023 la o pondere de 46% până la 31 decembrie 2030, cu un obiectiv intermediar de 43% la 31 decembrie 2028.

Întrucât urmărește dezvoltarea sustenabilă a activității, având ca obiectiv final realizarea unui impact pozitiv asupra tuturor activităților pe care le desfășoară, Societatea a decis să actualizeze Strategia de Sustenabilitate prin actualizarea indicatorilor existenți și prin includerea unui Indicator Cheie de Performanță socială suplimentar, până în anul 2030. De asemenea, Societatea a lărgit spectrul de finanțări corelate cu obiectivele de sustenabilitate, prin intermediul [Documentului Cadru de Finanțare privind Obiectivele de Sustenabilitate](#) („**Documentul Cadru**”), disponibil în secțiunea Sustenabilitate a site-ului web al societății (www.autonom.ro/sustenabilitate).

Crearea Documentului Cadru reprezintă un pas consecvent și tangibil pentru alinierea pe viitor a strategiei de finanțare a Societății la misiunea, obiectivele și scopurile sale de sustenabilitate. Acesta va sprijini strategia

Societății și este un instrument valoros pe care Emitentul îl va utiliza pentru punerea în aplicare a strategiei sale de creștere printr-o abordare integrată cu privire la sustenabilitate.

Documentul Cadru a fost de asemenea actualizat odată cu strategia de sustenabilitate, în conformitate cu recomandările Principiilor privind Obligațiunile Corelate cu Obiective de Sustenabilitate („SLBP”), administrate și publicate de Asociația Internațională a Piețelor de Capital („ICMA”) în iunie 2023, și ale Principiilor privind Creditele Corelate cu Obiective de Sustenabilitate („SLLP”), administrate și publicate de Asociația Pieței Creditelor (LMA) în februarie 2023.

Următoarele cinci componente constituie baza Documentului Cadru și a alinierii cu:

1. Selectarea Indicatorilor Cheie de Performanță („KPI”);
2. Calibrarea Obiectivelor de Performanță în Sustenabilitate („SPT”);
3. Caracteristici financiare;
4. Raportarea cu privire la cele de mai sus;
5. Verificare.

Selectarea Indicatorilor Cheie de Performanță (KPI)

Ca parte a Strategiei sale de Sustenabilitate și în conformitate cu Documentul Cadru, Societatea urmărește rezultate sociale și de mediu specifice. Indicatorii Cheie de Performanță au fost selectați luând în considerare importanța acestora pentru activitatea Societății, așteptările și influența asociațiilor, precum și faptul că sunt esențiali și relevanți pentru activitatea desfășurată de Societate. În contextul prezentei emisiuni de Obligațiuni, Emitentul a selectat două dintre acestea, și anume media gCO₂/km pentru flota operațională de autoturisme conform Procedurii de testare a autovehiculelor ușoare armonizată la nivel mondial („WLTP”, în engleză **Worldwide Harmonized Light Vehicle Test Procedure**) și procentul de femei la nivelul managementului Societății.

KPI 1	Media WLTP gCO ₂ /km pentru flota operațională de autoturisme
SPT 1	Reducerea intensității operaționale a CO ₂ pentru flota operațională de autoturisme cu 55% până la finalul anului 2030 față de Nivelul de referință 2021.
Nivelul de referință	Anul 2021 - media WLTP este de 137 gCO ₂ /km pentru flota operațională de autoturisme;
Raționament	Obiectivul a fost definit luând în considerare emisiile indirecte provenite de la flota operațională de autoturisme a Societății. Reducerea emisiilor de CO₂ ale flotei operaționale a Societății reprezintă cel mai important pas în minimizarea impactului pe care activitatea principală a Societății îl are asupra mediului. Societatea consideră că principalele criterii de Diminuare ar trebui să fie creșterea ponderii vehiculelor ecologice / cu emisii reduse și zero în flotă și îmbunătățirea eficienței vehiculelor, precum și îndeplinirea unui rol activ în ceea ce privește sensibilizarea pentru sprijinirea tranziției.
Metodologie	Obiectivul de Performanță în Sustenabilitate se calculează după cum urmează:

	Intensitatea medie a emisiilor de CO ₂ pentru flota activă (în gCO ₂ /km) de autoturisme este calculată pentru toate datele istorice și pentru viitorul plan de parcurs până în anul 2030, pe baza informațiilor furnizate de producători cu privire la WLTP, prevăzute în Regulamentul (UE) 2017/1151 al Comisiei.
ODD-uri Obiectivele UE	și ODD 11, obiectivul 11.2 - Până în anul 2030, asigurarea accesului tuturor la sisteme de transport sigure, accesibile și durabile, îmbunătățirea siguranței rutiere, în special prin extinderea transportului public, acordând o atenție deosebită nevoilor persoanelor aflate în situații vulnerabile, femeilor, copiilor, persoanelor cu handicap și persoanelor în vârstă; ODD 11, obiectivul 11.6 - Până în anul 2030, reducerea impactului negativ asupra mediului urban pe cap de locuitor, inclusiv prin acordarea unei atenții speciale calității aerului și gestionării deșeurilor municipale și a altor deșeuri. Obiectivul de mediu 1 din Taxonomia UE: Atenuarea schimbărilor climatice.
Limită	Flota de autoturisme, reprezentând cel puțin 85% din flota operațională.

KPI 2	% femei la nivel de Management
SPT 2	Evoluție zilnică. Egalitate de gen în formare și dezvoltare, asigurând faptul că femeile reprezintă cel puțin 46% din Management până la 31 decembrie 2030.
Metodologie	Ponderea femeilor la nivel de Management este calculată pentru anul care se încheie la sfârșitul anului 2030, reprezentând numărul de femei angajate în funcții de Management împărțit la numărul total de angajați în funcții de Management. Acest calcul se bazează pe Standardele GRI și pe informațiile KPI privind egalitatea de gen și pe recomandările de a promova echilibrul de gen în procesul decizional, prevăzute în Directiva (UE) 2022/2381.
Raționament	Cultura organizațională se bazează pe evoluție continuă, etică, toleranță, respect, încurajarea egalității de șanse și respectarea drepturilor omului. Societatea își propune să fie o societate care promovează femeile în funcții de Management pe baza abilităților și performanțelor acestora, nu doar pe baza necesității de a respecta ponderea de gen. Societatea prețuiește și se angajează să respecte egalitatea de gen și are o reprezentare puternică a femeilor în funcții de Management. Având în vedere că femeile reprezintă deja majoritatea structurii consiliului de administrație, Societatea dorește să continue să promoveze reprezentarea femeilor și la nivelul Managementului extins, urmărind un nivel mai ambițios decât cota obligatorie a UE cu privire la diversitate pentru societățile mari cotate la bursă.
ODD-uri	ODD 4, 4.4 - Până în 2030, creșterea substanțială a numărului de tineri și adulți cu competențe relevante, inclusiv tehnice și profesionale, pentru angajare, locuri de muncă decente și antreprenoriat; ODD 5, 5.5 - Asigurarea participării depline și efective a femeilor și a oportunităților egale de conducere la toate nivelurile decizionale în viața politică, economică și publică;

	ODD 8, 8.6 - Promovarea angajării, educării și formării tinerilor.
Limită	Exclusiv angajați cu normă întreagă cu funcții de Management.

Calibrarea Obiectivelor de Performanță în Sustenabilitate (SPT)

ASPECTE LEGATE DE MEDIU

Societatea a stabilit un obiectiv pe termen lung de reducere a intensității CO₂ operaționale pentru flota operațională de autoturisme cu 55% până la 31 decembrie 2030, cu un obiectiv intermediar de 30% până la 31 decembrie 2028, de la un nivel de 137 gCO₂/Km în 2021 la 96 gCO₂/km în 2028 și 62 gCO₂/km în 2030, în cifre WLTP.

Pornind de la valoarea de referință, planul de parcurs estimat pentru realizarea acestui SPT a fost stabilit după cum urmează:

OBIECTIV / SCOP	Definirea KPI	Valoarea de referință 2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Reducerea intensității CO ₂	Media WLTP gCO ₂ /km pentru flota de autoturisme	137	132	130	126	107	105	102	96	84	62
	% reducere față de valoarea de referință	-	-4%	-5%	-8%	-23%	-24%	-26%	-30%	-39%	-55%

Notă: Valorile pentru 2021 - 2023 sunt rezultate din calcule reale, valorile pentru 2024 - 2030 sunt estimate, așa cum au fost prezentate în strategia de sustenabilitate revizuită în anul 2024.

Prin urmare, se estimează că obiectivele asumate vor reprezenta o reducere absolută a emisiilor medii de CO₂ g/km ale flotei operaționale de autoturisme la sfârșitul anului de 96 g/km în 2028 și de 62 g/km emisii medii de CO₂ în 2030, față de Valoarea de referință din 2021.

Mijloace de atingere a acestui Obiectiv de Performanță în Sustenabilitate:

- Societatea a trecut la vehicule electrice pentru management și activitatea zilnică;
- digitalizarea și automatizarea modelării financiare pentru impactul asupra substituirii estimate și reale, deja monitorizate în Excel în fiecare lună ianuarie, începând cu 2022;
- campanii de conștientizare a clienților și produse dedicate pentru a crește dorința de a utiliza vehicule electrice ușoare pentru leasing operațional/închiriere;
- includerea datelor privind emisiile de CO₂ în fiecare ofertă de leasing operațional;
- creșterea ponderii vehiculelor cu „emisii reduse” (electrice, hibride și hibride plug-in) din totalul

vehiculelor închiriate sau în leasing la aproximativ 30% până la 31 decembrie 2028 și la 40-45% pe termen lung până la 31 decembrie 2030 dacă condițiile de piață o permit;

- stații de încărcare a energiei electrice fotovoltaice instalate în birourile Societății acolo unde infrastructura o permite, în curent alternativ AC sau în curent continuu DC;
- sursă de energie regenerabilă de la furnizori direcți pentru agențiile Societății, unde este posibil;
- posibila implementare a centralelor solare fotovoltaice, unde este posibil;
- găsirea de proiecte de compensare a emisiilor de carbon, aliniate la cultura organizațională, pentru explorarea pe viitor a potențialului de reducere a amprente de carbon prin contribuții externe.

ASPECTE SOCIALE

Echipa Societății crește de la an la an. Față de un total de 588 de angajați cu contracte active la 31 decembrie 2024, la sfârșitul anului 2025 echipa Autonom a fost formată din 615 de angajați, dintre care 37,24% au fost femei și 62,76% bărbați.

Societatea acordă o mare importanță educației angajaților săi, oferindu-le o experiență de învățare personalizată prin instruire, coaching, cursuri și sprijin din partea liderilor Societății. În 2025, media orelor de formare per angajat a atins 51,58 ore, depășind obiectivul strategic de 50 de ore/an/angajat. Având în vedere toate cele de mai sus și reglementările UE privind echilibrul de gen, strategia Societății include o abordare mai granulară a tendințelor de dezvoltare de gen și a potențialului de a atinge și păstra funcții de Management.

Incluzând și datele istorice, planul de parcurs estimat pentru atingerea Obiectivului de Performanță în Sustenabilitate a fost stabilit după cum urmează:

OBIECTIV / SCOP	Definirea KPI	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Evoluție zilnică. Egalitate de gen în formare și dezvoltare, asigurând faptul că femeile reprezintă cel puțin 46% din nivelul de Management până în 2030	% femei la nivel de Management	39%	37%	37%	36%	40%	41%	42%	43%	45%	46%
Estimarea funcțiilor disponibile	Femei	16	15	15	16	17	18	19	20	21	22
	Bărbați	25	26	27	26	26	26	26	26	26	26

Notă: Valorile pentru 2021 - 2023 sunt rezultate din calcule reale, valorile pentru 2024 - 2030 sunt estimate, așa cum au fost prezentate în Strategia de Sustenabilitate revizuită în anul 2024.

Nivelul atins al indicatorului, potrivit raportului anual auditat extern și publicat pentru anul 2025 este de 40%, ca urmare obiectivul a fost îndeplinit.

Mijloace de atingere a acestui Obiectiv de Performanță în Sustenabilitate:

- structurarea unei Politici privind Diversitatea și Incluziunea până la sfârșitul anului 2024;
- programe specifice de formare și dezvoltare sunt implementate cu fiecare ocazie, astfel încât angajații să dezvolte competențele profesionale și personale necesare pentru funcțiile de Management;
- monitorizarea lunară a orelor de formare pe gen și pe structuri de echipă;
- rapoarte trimestriale către echipa de management;
- colectarea formală a obiectivelor de învățare și a preferințelor cu privire la dezvoltarea personală, astfel cum au fost discutate în cadrul evaluării semestriale a performanței;
- asigurarea de resurse dedicate pentru a sprijini avansarea angajaților, promovând egalitatea de gen în evoluția profesională;
- consolidarea abilităților de conducere și a seturilor de competențe specific feminine din cadrul Societății, sprijinind dezvoltarea lor profesională.

Caracteristici financiare

Obligațiunile au caracteristici de cupon cu ajustare de tip step-up care sunt detaliate în secțiunea 1.2.9. *Mecanismul de ajustare de tip step-up* din capitolul Termenii și Condițiile Obligațiunilor.

Raportare

Societatea va publica performanța Indicatorilor Cheie de Performanță selectați în Raportul Anual Integrat, în conformitate și cu dispozițiile Directivei privind Raportarea Corporativă de Sustenabilitate, anual, până la atingerea Obiectivelor de Performanță în Sustenabilitate selectate. Această raportare va fi pusă la dispoziția publicului pe pagina web a Societății și va include:

- informații privind performanța și monitorizarea Indicatorilor Cheie de Performanță selectați, conform planurilor de parcurs prezentate mai sus;
- date și explicații privind orice ajustări ale datelor publicate anterior și domeniul de aplicare al raportării, performanța Indicatorilor Cheie de Performanță selectați în raport cu Obiectivele de Performanță în Sustenabilitate;
- raportul de asigurare a verificării („asigurare limitată”) cu privire la Obiectivele de Performanță în Sustenabilitate, care subliniază performanța față de Obiectivele de Performanță în Sustenabilitate și impactul aferent – cu mențiunea că raportul anual supus verificării cu „asigurare limitată” poate fi inclus în același document, în măsura în care sunt incluse integral toate informațiile;
- orice informații relevante care permit investitorilor sau creditorilor să monitorizeze progresul Obiectivelor de Performanță în Sustenabilitate.

Atunci când este relevant, informațiile pot include, de asemenea, orice reevaluare a Indicatorilor Cheie de Performanță și/sau reformulare a Obiectivelor de Performanță în Sustenabilitate și/sau ajustări pro-forma ale Valorilor de referință sau ale domeniului de aplicare a Indicatorilor Cheie de Performanță.

Societatea va recalcula, ajusta sau, după caz, modifica Valoarea de referință a Indicatorilor Cheie de Performanță, performanța și/sau Obiectivul de Performanță în Sustenabilitate în cazul oricărei schimbări sau al altor evenimente potențiale care afectează în mod semnificativ, pozitiv sau negativ, valoarea Indicatorilor Cheie de Performanță, pentru a reflecta orice schimbări materiale sau structurale ale Societății și/sau orice parametri externi (precum structura societății, actualizarea metodologiei de calcul a Indicatorilor Cheie de

Performanță sau a obiectivului, actualizări publicate oficial ale ghidurilor standard și/sau din industrie, schimbări materiale în mediul de reglementare, orice descoperire de erori semnificative). Societatea ar trebui să recalculeze, să ajusteze sau să modifice cu bună credință Valoarea de referință a Indicatorilor Cheie de Performanță, performanța și/sau Obiectivele de Performanță în Sustenabilitate pentru a reflecta aceste schimbări sau alte evenimente posibile.

Un evaluator extern va confirma în mod independent faptul că revizuirea este în concordanță cu strategia Societății și în conformitate cu sau mai ambițioasă decât nivelul de ambiție inițial al Obiectivelor de Performanță în Sustenabilitate.

Verificare



Verificare înainte de emitere de către furnizorul Opiniei Externe Independente	Societatea a obținut și a făcut publică <u>Opinia Externă Independentă</u> („SPO”) a Sustainalytics, un consultant cu experiență recunoscută în domeniul factorilor de mediu, sociali și de guvernanță, care confirmă alinierea Documentului Cadru la principiile SLBP și SLLPSPO este disponibil în secțiunea Sustenabilitate a site-ului web al societății (https://www.autonom.ro/sustenabilitate) în Septembrie 2024.
Verificare externă	Societatea va solicita verificarea independentă și externă a nivelului de performanță pentru Indicatorii Cheie de Performanță declarați de către un evaluator extern calificat la un nivel limitat de asigurare, anual și în funcție de Data de Observare 2030. Verificarea performanței Indicatorilor Cheie de Performanță va fi pusă la dispoziția publicului în secțiunea Sustenabilitate de pe pagina web a Societății (https://www.autonom.ro/sustenabilitate). Societatea va raporta cu privire la performanța Indicatorilor Cheie de Performanță selectați în raport cu Obiectivul de Performanță în Sustenabilitate predefinit în termen de 120 de zile de la sfârșitul anului calendaristic și Data de Observare 2030.

CONFLICTE DE INTERESE

Societatea nu a identificat existența unor conflicte de interese în legătură cu Admiterea la Tranzacționare a Obligațiunilor. Fiecare dintre membrii Sindicatului și/sau afiliații acestora au furnizat și pot furniza în viitor servicii financiare, de investiții, de marketing sau orice alte tipuri de servicii Societății sau filialelor sale, acționarilor sau administratorilor acestora, servicii în schimbul cărora au primit sau vor primi o remunerație, fără ca această situație să fie de natură a genera conflicte de interese cu privire la Admiterea la Tranzacționare a Obligațiunilor.

Nu exista interese (inclusiv conflicte de interese) care ar putea influența semnificativ Admiterea la Tranzacționare a Obligațiunilor emise pe piața reglementată administrată de BVB.



DOCUMENTE DISPONIBILE

Autorizații

Societatea a aprobat Prospectul prin hotărârea Consiliului de Administrație din data de 3 iulie 2026.

Societatea a aprobat Admiterea Obligațiunilor la Tranzacționare pe piața reglementată la vedere administrată de BVB prin hotărârea AGA din data de 19 mai 2026.

Documente disponibile pentru consultare

Copiile următoarelor documente vor fi disponibile pentru consultare, cu titlu gratuit, în cursul programului obișnuit de lucru, în orice zi lucrătoare, la sediul social al Societății și pe website-ul Societății www.autonom.ro, de la data publicării acestui Prospect și până la Data Listării:

- Prospectul;
- Actul Constitutiv al Societății; și
- Situațiile Financiare.

Sediul social al Societății se află la următoarea adresă: strada Fermelor, nr. 4, municipiul Piatra-Neamț, județ Neamț, România.



DEFINIȚII ȘI GLOSAR SELECTIV DE TERMENI

DEFINIȚII

Următoarele definiții se aplică în întregul Prospect, cu excepția cazului în care contextul presupune acordarea unui alt înțeles:

Actul Constitutiv	Actul constitutiv al Societății, în vigoare la data Prospectului
Admiterea la Tranzacționare	Admiterea Obligațiunilor emise de Societate la tranzacționare pe Bursa de Valori București
AGA	Adunarea generală a acționarilor Societății
ASF	Autoritatea de Supraveghere Financiară din România
BNR	Banca Națională a României
BVB	Bursa de Valori București S.A., operatorul pieței reglementate la vedere, având sediul social în Șoseaua Nicolae Titulescu nr. 4-8, et. 1, Aripa de Est, sector 1, Clădirea America House, cod poștal 011141, București, România
Consiliu de Administrație	Consiliul de Administrație al Societății, indiferent de alcătuirea acestuia de-a lungul timpului
Data Listării	Prima zi de tranzacționare a Obligațiunilor la BVB, estimată a fi la data de 27 iulie 2026 sau în jurul acestei date
Directiva privind Piețele de Instrumente Financiare	Directiva 2014/65/UE privind piețele de instrumente financiare, care modifică Directiva 2002/92/CE și Directiva 2011/61/UE
Legea privind Emitenții și Operațiunile de Piață	Legea nr. 24/2017 privind emitenții de instrumente financiare și operațiuni de piață
Obligațiunile	300 obligațiuni emise de Societate
Prospectul	Acest prospect, astfel cum a fost aprobat de ASF
Regulamentul Delegat 980/2019	Regulamentul Delegat (UE) 2019/980 de completare a Regulamentului privind Prospectul
Regulamentul nr. 5/2018	Regulamentul nr. 5/2018 privind emitenții de instrumente financiare și operațiuni de piață emis de ASF
Regulamentul privind Prospectul	Regulamentul (UE) 2017/1129 privind prospectul
Sindicatul	un sindicat format din BRD – Groupe Société Générale S.A., BT Capital Partners S.A., Banca Comercială Română S.A., UniCredit Bank S.A., și Raiffeisen Bank S.A.
Situațiile Financiare	2024 și respectiv Situațiile Financiare 2025



Situațiile Financiare 2024	Situațiile financiare individuale auditate ale Societății la data de și pentru anul încheiat la 31 decembrie 2024.
Situațiile Financiare 2025	Situațiile financiare individuale auditate ale Societății la data de și pentru anul încheiat la 31 decembrie 2025.
Societatea	Autonom Services S.A., o societate pe acțiuni constituită și funcționând în conformitate cu legislația din România, având sediul social în strada Fermelor, nr. 4, municipiul Piatra-Neamț, județ Neamț, România, înregistrată la Registrul Comerțului cu numărul J2006000280271 și având codul unic de înregistrare 18433260.



INFORMAȚII INCLUSE PRIN TRIMITERE

Informațiile incluse în următoarele documente publicate anterior pe site-ul web al Societății vor fi considerate a fi incluse în prezentul Prospect prin trimitere și fac parte din Prospect:

- (i) Situațiile financiare individuale auditate ale Societății pentru anul încheiat la 31 decembrie 2025, care pot fi accesate la: https://www.autonom.ro/investitori/wp-content/uploads/2026/03/Situatii-financiare-31.12.25_RO.pdf;
- (ii) Raportul auditorului independent asupra situațiilor financiare individuale auditate ale Societății pentru anul încheiat la 31 decembrie 2025, care poate fi accesat la: <https://www.autonom.ro/investitori/wp-content/uploads/2026/03/Autonom-Raportul-Auditorului-independent-RO.pdf>;
- (iii) Raportul administratorilor aferent anului 2025, care poate fi accesat la: https://www.autonom.ro/investitori/wp-content/uploads/2026/03/Raportul-Administratorilor-2025_RO_27.04.26.pdf;
- (iv) Situațiile financiare individuale auditate ale Societății pentru anul încheiat la 31 decembrie 2024, care pot fi accesate la: <https://www.autonom.ro/investitori/wp-content/uploads/2025/04/1224-Individual-signed-financial-statements-RO.pdf>;
- (v) Raportul auditorului independent asupra situațiilor financiare individuale auditate ale Societății pentru anul încheiat la 31 decembrie 2024, care poate fi accesat la: <https://www.autonom.ro/investitori/wp-content/uploads/2025/04/Opinie-situatii-financiare.pdf>;
- (vi) Raportul administratorilor aferent anului 2024, care poate fi accesat la: <https://www.autonom.ro/investitori/wp-content/uploads/2025/04/Raport-anual-integrat.pdf>.

În măsura în care oricare dintre informațiile menționate mai sus, încorporate prin trimitere în prezentul Prospect, conțin la rândul lor informații încorporate prin trimitere, acestea din urmă nu fac parte din prezentul Prospect.

Orice informație inclusă în prezentul Prospect este actuală numai la data documentului care o conține, iar includerea prin trimitere a acestor informații nu va crea nicio implicație că nu a intervenit nicio modificare de la acea dată referitor la aspectele legate de Societate sau că informațiile conținute în documentele sus-menționate sunt actuale în orice moment ulterior datelor documentelor.



SOCIETATEA

Autonom Services S.A.

Strada Fermelor, nr. 4, municipiul Piatra-Neamț, județ Neamț, România

INTERMEDIARI

BRD – Groupe Société Générale S.A.,

Banca Comercială Română S.A.,

BT Capital Partners S.A.,

Raiffeisen Bank S.A.,

UniCredit Bank S.A.

CONSULTANT JURIDIC

Radu Tăracilă Pădurari Retevoescu S.C.A.

Charles de Gaulle Plaza, etajul 5, piața Charles de Gaulle nr. 15, sector 1, București, România



AUDITORI INDEPENDENȚI

Ernst & Young Assurance Services S.R.L.

Clădirea Bucharest Tower Center, Bld Ion Mihalache nr. 15-17, etaj 21, sector 1, București, România

AUTONOM SERVICES S.A.

Societatea

Mihaela Irimia

Reprezentant legal

