

Transcript of Q&A from Cris-Tim Family Holding Q1 2026 Earnings Call from 19.05.2026

Transcrierea sesiunii Q&A din cadrul conferinței privind rezultatele T1 2026 ale Cris-Tim Family Holding din 19.05.2026

1. How sustainable is the growth recorded in Q1 2026, especially in the current global and local context?

If we analyze the broader market and consumption environment, the overall outlook remains relatively cautious. However, we continue to grow significantly faster than our competitors and are consistently gaining market share.

Based on the current market dynamics and our competitive positioning, we expect the current growth trajectory to remain broadly sustainable throughout the year.

2. You had very good numbers in Q1 2026 in terms of raw materials, weight and sales. Do you believe these trends are sustainable for the full year 2026? How do you expect raw material costs as a percentage of sales to evolve throughout the year?

It remains difficult to provide a precise outlook at this stage. Even for Q1, we had initially expected raw material prices to be higher, while in reality they turned out to be lower than anticipated. For example, if we look at average pork carcass prices in Q1 compared to the same period last year, prices were lower by approximately EUR 0.20 per kilogram.

Based on current market conditions, we are not seeing any immediate increase in raw material prices. Over the next few months, we would therefore expect prices to remain relatively stable.

1. Cât de sustenabilă este creșterea înregistrată în T1 2026, în special în actualul context global și local?

Dacă analizăm contextul mai larg al pieței și al consumului, perspectiva generală rămâne relativ prudentă. Cu toate acestea, continuăm să creștem semnificativ mai rapid decât competitorii noștri și să câștigăm constant cotă de piață.

Pe baza dinamicii actuale a pieței și a poziționării noastre competitive, ne așteptăm ca actuala traiectorie de creștere să rămână, în linii mari, sustenabilă pe parcursul întregului an.

2. Ați raportat rezultate foarte bune în T1 2026 în ceea ce privește materiile prime, volumele și vânzările. Considerați că aceste tendințe sunt sustenabile pentru întregul an 2026? Cum estimați că vor evolua costurile materiilor prime ca procent din vânzări pe parcursul anului?

În această etapă, este dificil să oferim o perspectivă exactă. Chiar și pentru T1, estimările noastre inițiale indicau prețuri mai ridicate pentru materiile prime, însă în realitate acestea au fost mai reduse decât anticipam. De exemplu, dacă analizăm prețul mediu al carcasei de porc în T1 comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut, acesta a fost mai mic cu aproximativ 0,20 euro/kg.

În contextul actual de piață, nu observăm în prezent o creștere imediată a prețurilor materiilor prime. Prin urmare, pentru următoarele luni ne așteptăm ca prețurile să rămână relativ stabile.

At the same time, we do anticipate that prices could begin to increase toward the end of the year. In our view, this is primarily a matter of timing, especially considering that current pork prices remain significantly below the levels seen over the past two years.

3. How much of the 6% year-on-year growth in traditional trade during Q1 2026 was driven by volumes? The same question applies to private label sales.

Growth in the traditional trade channel was primarily volume-driven. Volumes increased by approximately 9.6% year-on-year during Q1 2026. At the same time, average selling prices were lower due to changes in product mix, which partially offset the positive impact from volumes.

Overall, volume performance in the traditional trade channel remained strong during the quarter.

4. What was the average acquisition price for pork meat in Q1 2026 compared to Q1 2025?

The most relevant market benchmark we can reference is the average European pork carcass price. Naturally, our production does not use entire carcasses, but rather a wide range of different pork cuts and components, which means the effective raw material cost also depends on product mix and recipe structure. Compared with the same period last year, average pork carcass prices in Q1 2026 were approximately EUR 0.20 per kilogram lower.

At the same time, the average acquisition cost is influenced not only by raw material market prices, but also by the sales mix and the composition of the product portfolio. Higher growth in premium product categories typically implies higher meat content and

În același timp, anticipăm că prețurile ar putea începe să crească spre finalul anului. În opinia noastră, este în principal o chestiune de timing, în special având în vedere că prețurile actuale ale cărnii de porc rămân semnificativ sub nivelurile din ultimii doi ani.

3. Cât din creșterea de 6% de la an la an înregistrată în canalul de comerț tradițional în T1 2026 a fost determinată de volume? Aceeași întrebare se aplică și vânzărilor private label.

Creșterea în canalul de comerț tradițional a fost determinată în principal de volume. Volumele au crescut cu aproximativ 9,6% de la an la an în T1 2026. În același timp, prețurile medii de vânzare au fost mai reduse, ca urmare a modificărilor în mixul de produse, ceea ce a diminuat parțial impactul pozitiv generat de volume.

Per ansamblu, performanța volumelor în canalul de comerț tradițional s-a menținut la un nivel ridicat pe parcursul trimestrului.

4. Care a fost prețul mediu de achiziție pentru carnea de porc în T1 2026 comparativ cu T1 2025?

Cel mai relevant reper de piață la care putem face referire este prețul mediu european al carcasei de porc. Desigur, în procesul nostru de producție nu utilizăm carcase întregi, ci o gamă largă de piese și componente, ceea ce înseamnă că nivelul efectiv al costului materiilor prime depinde și de mixul de produse și de structura rețetelor. Comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut, prețul mediu al carcasei de porc în T1 2026 a fost mai redus cu aproximativ 0,20 euro/kg.

În același timp, costul mediu de achiziție este influențat nu doar de prețurile materiilor prime din piață, ci și de mixul vânzărilor și structura portofoliului de produse. O creștere mai puternică în categoriile premium implică, în general, un conținut mai ridicat de carne și,

therefore higher raw material quality and cost requirements.

More broadly, it is important to highlight that the entire market, including our competitors, benefited from lower raw material prices during the period. This is one of the reasons why pricing across the category remained relatively stable year-on-year despite the broader inflationary environment.

From an internal management reporting perspective, we closely monitor all underlying raw material cost data. It is also important to consider our inventory-building strategy, as we increased inventories during a period of particularly low raw material prices. As a result, the positive impact on our cost base should ultimately be more favorable than what would be reflected solely by the market evolution of pork cut prices.

5. Did you implement a general wage increase in Q1 2026? Were there any one-off bonuses paid during the quarter?

We began implementing wage increases starting from Q3 2025 in specific departments. Subsequently, at the beginning of January 2026, we increased employee benefits and wages for the majority of our personnel.

As a result, when the increase in the national minimum wage takes effect on 1 July, we do not expect any additional impact on our results, as we have already adjusted wages ahead of the broader market. This has generally been our approach every year.

In terms of bonuses, there were no one-off bonus payments in Q1. However, provisions were recorded during the first quarter for the annual bonuses related to 2026.

Please also bear in mind that part of personnel expenses is variable and linked to volumes.

implicit, cerințe mai ridicate în ceea ce privește calitatea și costul materiilor prime.

La nivel mai larg, este important de subliniat faptul că întreaga piață, inclusiv competitorii noștri, a beneficiat în această perioadă de prețuri mai reduse ale materiilor prime. Acesta este unul dintre motivele pentru care prețurile la nivelul categoriei au rămas relativ stabile de la an la an, în pofida contextului inflaționist general.

Din perspectiva noastră internă, monitorizăm atent evoluția costurilor materiilor prime. Totodată, am profitat de perioada cu prețuri reduse pentru a crește nivelul stocurilor, ceea ce ar trebui să genereze un impact pozitiv suplimentar asupra bazei noastre de costuri, mai favorabil decât cel reflectat exclusiv de evoluția prețurilor de piață pentru piesele de porc.

5. Ați implementat o majorare generală a salariilor în T1 2026? Au existat bonusuri one-off plătite în cursul trimestrului?

Am început implementarea majorărilor salariale încă din T3 2025, în anumite departamente. Ulterior, la începutul lunii ianuarie 2026, am majorat beneficiile și salariile pentru majoritatea angajaților noștri.

Ca urmare, odată cu intrarea în vigoare a majorării salariului minim la nivel național, începând cu 1 iulie, nu ne așteptăm la un impact suplimentar asupra rezultatelor noastre, întrucât am ajustat deja salariile înaintea pieței. Aceasta a fost, în general, abordarea noastră în fiecare an.

În ceea ce privește bonusurile, nu au existat plăți de bonusuri one-off în T1. Cu toate acestea, în primul trimestru au fost constituite provizioane pentru bonusurile anuale aferente anului 2026.

De asemenea, trebuie avut în vedere faptul că o parte din cheltuielile cu personalul sunt

Given that volumes were higher both year-on-year and relative to the business plan at the beginning of the year, this naturally translated into higher variable salary costs.

variabile și corelate cu volumele. Având în vedere că volumele au fost mai ridicate atât comparativ cu anul anterior, cât și față de nivelurile prevăzute în buget la începutul anului, acest lucru s-a reflectat în costuri mai ridicate aferente componentei variabile a salariilor.

6. What stands behind the decline of ready meals volumes?

The performance of ready meals volumes differed across channels during the period. As mentioned earlier, traditional trade performed significantly better than key accounts.

6. Care au fost factorii din spatele scăderii volumelor pe segmentul de ready meals?

Evoluția volumelor pe segmentul de ready meals a fost diferită în funcție de canal în această perioadă. Așa cum am menționat anterior, canalul de comerț tradițional a avut o performanță semnificativ mai bună decât cel de key accounts.

Within key accounts, certain products at specific customers shifted from branded products to private label offerings. In practice, retailers changed the positioning and identification of those products within their assortment.

În cadrul key accounts, anumite produse ale unor clienți au fost mutate din segmentul branded către produse private label. În practică, retailerii au modificat poziționarea și identificarea acestor produse în cadrul portofoliului lor.

We expect part of these volumes to recover in the coming periods. At the same time, the dynamics of private label differ from those of branded products. While branded products are typically listed directly, private label contracts are awarded through tender processes involving competitive pricing.

Ne așteptăm ca o parte dintre aceste volume să revină în perioadele următoare. În același timp, dinamica segmentului private label este diferită față de cea a produselor branded. În timp ce produsele branded sunt listate în mod direct, contractele private label sunt atribuite prin procese competitive de licitație.

In these tenders, price remains a key factor alongside product quality. Whenever pricing levels in the market for private label products become unattractive from our perspective, we choose not to participate.

În cadrul acestor procese, prețul rămâne un factor esențial, alături de calitate. În situațiile în care nivelurile de preț din piața produselor private label devin neatractive din perspectiva noastră, alegem să nu participăm.

7. How much of the 13% growth in private label sales in Q1 2026 was driven by volumes?

The growth in private label sales was entirely volume-driven. In fact, pricing in the private label segment decreased across most of our clients during the period, reflecting the decline in raw material prices.

7. Cât din creșterea de 13% a vânzărilor de produse private label în T1 2026 a fost generată de volume?

Creșterea vânzărilor de produse private label a fost determinată integral de volume. De fapt, prețurile din segmentul private label au scăzut în cazul majorității clienților noștri pe

parcursul perioadei, reflectând diminuarea costurilor materiilor prime.

Clients requested price reductions, while competition within the category also intensified as the entire market benefited from lower raw material costs. This increased the overall level of competition in the market.

Clienții au solicitat reduceri de preț, iar competiția din categorie s-a intensificat pe fondul faptului că întreaga piață a beneficiat de costuri mai reduse ale materiilor prime. Acest lucru a condus la creșterea nivelului general de competiție din piață.

As a result, the full growth recorded in private label sales was generated by higher volumes rather than pricing.

Ca urmare, întreaga creștere înregistrată la nivelul vânzărilor private label a fost generată de volume mai mari, și nu de prețuri.

8. Could you disclose your benchmark for pork meat value in Q1 2026?

8. Puteți divulga benchmark-ul utilizat pentru prețul cărnii de porc în T1 2026?

We will not disclose this information.

Nu vom divulga aceste informații