

**Transcript of Q&A from Cris-Tim Family
Holding H1 2026 Earnings Call from
24.08.2026**

1. How will the company maintain the growth rate of its key indicators amid a stagnant economy and declining purchasing power?

The economy is indeed stagnant and even showing signs of contraction. However, as mentioned during the presentation, we are fortunate to operate in a category that continues to grow in terms of volumes. Our products offer a very good price-to-quality ratio and represent one of the most affordable sources of protein available on the market. Generally speaking, we have seen that this industry is very resilient during periods of economic uncertainty.

In fact, not only is the market continuing to grow in terms of volumes, but the product mix also remains relatively stable, meaning that consumers are not significantly trading down to cheaper categories. The strongest volume growth is indeed coming from private-label products. In both absolute and percentage terms, private label is the fastest-growing category within our sales, although it is growing from a relatively small base. At the same time, the branded market declined slightly, by approximately 2% in the first six months of the year. Nevertheless, the fact that consumers are not trading down and that the overall market continues to grow is a healthy sign.

We are also seeing very good results for Matache Măcelaru, which could indicate that new consumers entering the cold cuts category are choosing higher-end products. At the same time, we continue to innovate and have had very successful product launches.

**Transcrierea sesiunii Q&A din cadrul
conferinței privind rezultatele S1 2026
ale Cris-Tim Family Holding din
24.08.2026**

1. Cum va reuși compania să mențină ritmul de creștere al principalilor indicatori în contextul stagnării economiei și al scăderii puterii de cumpărare a populației?

Economia este într-adevăr stagnantă și prezintă chiar semne de contracție. Cu toate acestea, așa cum am menționat în cadrul prezentării, avem avantajul de a activa într-o categorie care continuă să crească din punctul de vedere al volumelor. Produsele noastre oferă un raport foarte bun calitate-preț și reprezintă una dintre cele mai accesibile surse de proteine disponibile pe piață. În general, am observat că această industrie este foarte rezilientă în perioadele de incertitudine economică.

De fapt, nu doar că piața continuă să crească din punctul de vedere al volumelor, dar și mixul de produse se menține relativ stabil, ceea ce înseamnă că nu observăm o migrare semnificativă a consumatorilor către categorii mai ieftine. Cea mai puternică creștere a volumelor provine, într-adevăr, din segmentul produselor marcă proprie. Atât în termeni absoluți, cât și procentual, acesta înregistrează cea mai rapidă creștere în cadrul vânzărilor noastre, deși pornește de la o bază relativ redusă. În același timp, piața produselor de brand a înregistrat o ușoară scădere, de aproximativ 2% în primele șase luni ale anului. Cu toate acestea, faptul că nu observăm o migrare a consumatorilor către categorii mai ieftine, iar piața în ansamblu continuă să crească reprezintă un semnal pozitiv.

De asemenea, înregistrăm rezultate foarte bune pentru Matache Măcelaru, ceea ce ar putea indica faptul că noii consumatori care intră în categoria mezelurilor se orientează către produse din segmentul superior. În același timp, continuăm să inovăm și am avut lansări de produse cu rezultate foarte bune.

This is the fifth consecutive year in which we have continued to increase our market share, while our sales growth has remained above the overall market growth rate. Therefore, we are optimistic that we will be able to maintain this trend in the period ahead.

2. How do you expect the Investalim grant to affect the company's capital expenditure? Will the grant be disbursed in tranches or as a lump sum, and are there any milestones or thresholds that must be met before the funding is received?

Investalim was discussed during the IPO, and the prospectus includes information related to the program. The initial project amounted to approximately RON 380 million, of which RON 226 million represents state aid.

We have already started submitting payment requests to AFIR and have received payment for one piece of equipment. With the exception of certain specific equipment, the funding will be received based on the implementation progress of each project. Therefore, we will receive the funds as the projects advance and we submit the corresponding payment requests.

3. How do you intend to finance the remaining portion of the 2026-2030 investment program? Will you rely on bank financing or other sources of funding?

For Investalim, we have already signed a financing agreement with a bank, but we have not yet drawn on this facility. We expect to reassess the situation in September-October, depending on how the political risks develop and whether there is any further currency depreciation.

So far, we have not drawn any amounts from this facility, which is why our balance sheet includes almost no long-term loans, with almost all of our borrowings currently classified as short-term. Most of the investment program will be financed through

Acesta este al cincilea an consecutiv în care continuăm să ne majorăm cota de piață, iar ritmul de creștere a vânzărilor noastre se menține peste cel al pieței. Prin urmare, suntem optimiști că vom putea menține această tendință și în perioada următoare.

2. Cum estimați că va influența grantul Investalim cheltuielile de capital ale companiei? Grantul va fi acordat în tranșe sau integral și există anumite etape sau praguri care trebuie îndeplinite înainte de primirea finanțării?

Investalim a fost discutat în cadrul IPO-ului, iar prospectul include informații referitoare la acest program. Valoarea inițială a proiectului a fost de aproximativ 380 milioane RON, din care 226 milioane RON reprezintă ajutor de stat.

Am început deja să transmitem cereri de plată către AFIR și am primit plata pentru un echipament. Cu excepția anumitor echipamente specifice, finanțarea va fi primită în funcție de stadiul de implementare al fiecărui proiect. Prin urmare, vom primi fondurile pe măsură ce proiectele avansează și transmitem cererile de plată aferente.

3. Cum intenționați să finanțați partea rămasă a programului de investiții pentru perioada 2026-2030? Veți apela la finanțare bancară sau la alte surse de finanțare?

Pentru Investalim, am semnat deja un contract de finanțare cu o bancă, însă până în prezent nu am utilizat această facilități. Ne așteptăm să reevaluăm situația în septembrie-octombrie, în funcție de evoluția riscurilor politice și de o eventuală depreciere suplimentară a monedei.

Până în prezent, nu am utilizat această facilități de finanțare, motiv pentru care în bilanț avem foarte puține împrumuturi pe termen lung, aproape toate împrumuturile fiind în prezent clasificate pe termen scurt. Cea mai mare parte a programului de investiții va

bank loans, although we are also considering other financing solutions for certain investments.

4. Could you explain the volatility in the company's short-term and medium- to long-term borrowings?

The first part of the question was already addressed. Regarding the second part, this is related to inventories. We purchase raw material inventories at the beginning of the year, which are financed through short-term loans.

5. How do you expect payroll and raw material costs to evolve over the 2026–2030 period? Are there any key factors that could significantly affect these costs?

Every year, we budget for an increase in labor costs. Over the past few years, we have seen annual increases, particularly in the minimum wage. When the minimum wage rises, this also puts upward pressure on salaries across other management and operational levels within the company. We have seen this increase again this year. Therefore, when preparing our budgets, we assume a certain level of labor cost growth each year.

For next year, however, I do not see much room for companies to increase salaries, and I expect labor costs to remain relatively stable, particularly as many other cost categories are increasing significantly. Nevertheless, this will also depend to a large extent on political decisions and national legislation and regulations, including whether further increases in labor costs are imposed.

Raw material prices are much more volatile. This year, we expected them to increase more significantly, particularly during the autumn, but so far we have only seen a very slight increase. We therefore expect prices to remain relatively stable in the coming period.

fi finanțată prin credite bancare, însă luăm în considerare și alte soluții de finanțare pentru anumite investiții.

4. Puteți explica fluctuațiile înregistrate la nivelul împrumuturilor pe termen scurt, mediu și lung ale companiei?

Prima parte a întrebării a fost deja clarificată. În ceea ce privește cea de-a doua parte, aceasta este legată de stocuri. La începutul anului achiziționăm stocuri de materii prime, care sunt finanțate prin credite pe termen scurt.

5. Cum estimați că vor evolua costurile cu personalul și materiile prime în perioada 2026–2030? Există factori importanți care ar putea influența semnificativ aceste costuri?

În fiecare an, bugetăm o creștere a costurilor cu personalul. În ultimii ani, am observat majorări anuale, în special la nivelul salariului minim. Atunci când salariul minim crește, acest lucru pune presiune și asupra salariilor aferente celorlalte niveluri de management și operaționale din cadrul companiei. Am observat această creștere și în acest an. Prin urmare, atunci când construim bugetele, luăm în calcul în fiecare an un anumit nivel de creștere a costurilor cu personalul.

Pentru anul viitor, însă, nu vedem prea mult spațiu pentru companii să majoreze salariile și ne așteptăm ca aceste costuri să rămână relativ stabile, în special în contextul în care multe alte categorii de costuri cresc semnificativ. Totuși, evoluția va depinde în mare măsură și de deciziile politice, precum și de legislația și reglementările naționale, inclusiv de eventuale măsuri care ar impune creșterea costurilor cu personalul.

Prețurile materiilor prime sunt mult mai volatile. Anul acesta ne așteptam la o creștere mai semnificativă, în special în perioada de toamnă, însă până în prezent am observat doar un avans foarte ușor. Prin urmare, ne așteptăm ca prețurile să rămână relativ stabile în perioada următoare.

Across Europe, particularly in the pork market, there is currently an oversupply. Europe is approximately 130% self-sufficient in this market, while exports outside Europe have been challenging for European companies, especially due to African Swine Fever related conditions and outbreaks of the virus in some major European producing countries. Against this backdrop, we expect prices to remain relatively stable. The only increase we have seen was in August, for two consecutive weeks, and the market now appears to be stabilizing again.

6. How do you expect the following balance sheet items to evolve during the second half of the year: property, plant and equipment, cash and cash equivalents, and current borrowings?

All these items are interconnected. We have a significant investment plan in terms of the amounts involved, which we can finance through loans. Depending on the level of financing used, the cash and cash equivalents position will evolve accordingly.

It will also depend significantly on the pace of implementation and whether we are able to complete all the investment projects budgeted by year-end or whether some of them will be delayed by one or two months. Therefore, it is very difficult to provide an exact assessment at this point.

We are very comfortable with the current budget and the EBITDA level we have already announced. Based on this, we could have an additional EUR 40 million in loans by year-end. The year-end position for long-term loans will therefore most likely be between EUR 30 million and EUR 40 million, depending on the level of implementation of Investalim.

This is also why we decided not to provide a forecast for the cash position, as this will also

La nivel european, în special pe piața cărnii de porc, există în prezent o ofertă excedentară. Europa are un grad de autosuficiență de aproximativ 130% pe această piață, în timp ce exporturile în afara Europei au fost dificile pentru companiile europene, în special din cauza condițiilor asociate pestei porcine africane și a apariției unor focare în câteva dintre principalele țări producătoare din Europa. În acest context, ne așteptăm ca prețurile să rămână relativ stabile. Singura creștere observată a avut loc în luna august, timp de două săptămâni consecutive, iar în prezent piața pare să se stabilizeze din nou.

6. Cum estimați că vor evolua în a doua jumătate a anului următoarele poziții din bilanț: imobilizările corporale, numerarul și echivalentele de numerar și împrumuturile pe termen scurt?

Toate aceste poziții sunt interconectate. Avem un plan de investiții semnificativ din punctul de vedere al sumelor implicate, pe care îl putem finanța prin credite. În funcție de nivelul finanțării utilizate, poziția de numerar și echivalente de numerar va evolua în consecință.

Evoluția va depinde în mare măsură și de ritmul de implementare, respectiv de capacitatea noastră de a finaliza până la sfârșitul anului toate proiectele de investiții bugetate sau de eventuale întârzieri de una sau două luni. Prin urmare, în acest moment este foarte dificil să oferim o estimare exactă.

Suntem foarte confortabili cu bugetul actual și cu nivelul EBITDA pe care l-am anunțat deja. Pornind de aici, am putea avea credite suplimentare de 40 milioane EUR până la finalul anului. Astfel, la sfârșitul anului, nivelul creditelor pe termen lung se va situa cel mai probabil între 30 milioane EUR și 40 milioane EUR, în funcție de gradul de implementare a Investalim.

Acesta este și motivul pentru care am decis să nu oferim o estimare privind poziția de numerar, întrucât aceasta va depinde și de

depend on the level of raw material inventories we have at the end of the year.

7. What will be the pricing strategy for the business overall going forward?

It is possible that next year may bring further price increases, as there are certain OPEX categories where, as mentioned earlier, costs are increasing significantly.

For this year, we have chosen a strategy focused on gaining market share through volume growth. We see this as the healthiest way forward to build the business sustainably and improve production efficiency. The more we produce, the better the utilization rate of our equipment and facilities, which in turn supports higher profitability.

For the time being, we have no intention of changing prices, as there is no reason to do so from a profitability perspective. Our objective is to continue increasing our market share through volume growth.

8. How do you expect costs to evolve? I would imagine that the favorable cost structure was supported by relatively low raw material costs. Considering the drought and difficult weather conditions, can we expect an increase in raw material prices, or do you expect to maintain the gross margin at the level mentioned earlier?

As mentioned earlier, at this point we expect raw material prices to remain relatively stable in the coming period.

nivelul stocurilor de materii prime pe care le vom avea la sfârșitul anului.

7. Care va fi strategia de preț a companiei în perioada următoare?

Este posibil ca anul viitor să aducă noi creșteri de prețuri, având în vedere că, așa cum am menționat anterior, există anumite categorii de cheltuieli operaționale care înregistrează creșteri semnificative.

Pentru acest an, am ales o strategie axată pe câștigarea cotei de piață prin creșterea volumelor. Considerăm că aceasta este cea mai sănătoasă direcție pentru dezvoltarea sustenabilă a companiei și pentru îmbunătățirea eficienței producției. Cu cât producem mai mult, cu atât crește gradul de utilizare a echipamentelor și facilităților noastre, ceea ce contribuie, la rândul său, la o profitabilitate mai ridicată.

Pentru moment, nu intenționăm să modificăm prețurile, întrucât nivelul actual al profitabilității nu justifică o astfel de măsură. Obiectivul nostru este să continuăm să ne majorăm cota de piață prin creșterea volumelor.

8. Cum estimați că vor evolua costurile? Aș presupune că structura favorabilă a costurilor a fost susținută de costurile relativ reduse ale materiilor prime. Având în vedere seceta și condițiile meteorologice dificile, ne putem aștepta la o creștere a prețurilor materiilor prime sau estimați că veți menține marja brută la nivelul menționat anterior?

Așa cum am menționat anterior, în acest moment ne așteptăm ca prețurile materiilor prime să rămână relativ stabile în perioada următoare.

9. Regarding the production capacity expansions, could you provide the expected capacity utilization rates for these new capacities in 2028, 2029 and 2030? If possible, could you also provide a breakdown by segment?

We cannot provide this information at this point. As mentioned earlier, the new production facility will be completed by the end of 2029 and will become fully operational in 2030. Many things may change until then, including the evolution of individual product categories, the product assortment and sales channels. Therefore, it is still too early to provide these estimates.

10. What will be the new production capacity of the Filipeștii de Pădure factory once the investment program is completed?

We expect production capacity to increase by approximately 43% compared to the current level, reaching roughly 220 tons of cold cuts produced in two shifts.

11. Could you comment on the competitive landscape? Do you see any opportunities in the market? Are your competitors investing as much as you are in marketing and new products?

If we compare the investments we are currently making in CAPEX, production facilities, equipment, technology, marketing and other areas, none of our competitors comes close to the amounts we are investing. This is certainly one of the reasons why we are growing much faster than our competitors.

As mentioned in the prospectus, we are closely monitoring the market for potential M&A opportunities. We presented this strategy and potential targets in the prospectus at the time of the listing, and we continue to closely analyze the opportunities available in the market.

9. În ceea ce privește extinderea capacităților de producție, puteți oferi o estimare a gradului de utilizare a noilor capacități în 2028, 2029 și 2030? Dacă este posibil, puteți oferi și o defalcare pe segmente?

Nu putem oferi aceste informații în acest moment. Așa cum am menționat anterior, noua unitate de producție va fi finalizată până la sfârșitul anului 2029 și va deveni complet operațională în 2030. Până atunci, se pot schimba multe aspecte, inclusiv evoluția fiecărei categorii de produse, gama de produse și canalele de vânzare. Prin urmare, este încă prea devreme pentru a oferi astfel de estimări.

10. Care va fi noua capacitate de producție a fabricii din Filipeștii de Pădure după finalizarea programului de investiții?

Ne așteptăm ca această capacitate să crească cu aproximativ 43% față de nivelul actual, ajungând la aproximativ 220 de tone de mezeluri produse în două schimburi.

11. Puteți comenta evoluția mediului concurențial? Vedeți oportunități în piață? Investesc competitorii la fel de mult ca dumneavoastră în marketing și produse noi?

Dacă ne raportăm la investițiile pe care le realizăm în prezent în CAPEX, capacități de producție, echipamente, tehnologie, marketing și alte domenii, niciunul dintre competitorii noștri nu se apropie de nivelul sumelor pe care le investim noi. Acesta este, cu siguranță, unul dintre motivele pentru care creștem într-un ritm mult mai rapid decât competitorii noștri.

Așa cum am menționat în prospect, urmărim îndeaproape piața pentru a identifica potențiale oportunități de M&A. Am prezentat această strategie și potențialele ținte în prospect, la momentul listării, și continuăm să analizăm îndeaproape oportunitățile disponibile în piață.