

Transcript Teleconferință rezultate semestriale, S1 2025

din data: 02.09.2025

Prezentăm în cele ce urmează, evoluția principalilor indicatori în perioada comparată, (semestru 1 2025 vs. semestrul 1 2024). Observăm scăderea cifrei de afaceri în termeni comparabil, adică în zona de consolidare comparabil, precum și scăderea indicatorilor de EBITDA, a marjei brute generale și implicit a profitului operational consolidat.

În acest sens, au fost luate măsuri de corectare pentru acești indicatori începând cu trimestrul 2, când am identificat derapajele pe care le avem și întârzierile deciziilor asupra proiectelor. Au fost luate măsuri de restructurare în cadrul companiei Dendrio și la nivelul grupului, tăieri de salarii începând cu directorul general, directorul financiar, membrii Consiliului de Administrație, renunțarea la poziții cheie și la anumite roluri din cadrul echipelor, cât și reducerea numărului de oameni din toate structurile.

La nivel de an este vorbind o reducere totală proiectată (cu impact asupra anului 2025) de 10 milioane de lei în costurile totale (cheltuielile indirecte) vs. referința din buget. Aceste măsuri de reducere se aplică treptat și se vor vedea în economia totală a anului, și cea mai mare parte din economie se va vedea și în perioada următoare (în semestrul 2). La nivelul următorilor ani, această reducere de cheltuieli ar avea un impact estimat de probabil 14 milioane de lei în total an (12 luni).

Astea ar fi elementele importante de ajustare, de aliniere la condițiile de piață. Vedem în continuare că activitatea din zona noastră are un potențial ridicat, susținut de absorbție al fondurilor de tip PNRR (și europene). Ceea ce constatăm este că a fost o întârziere în prima parte a anului – a proiectelor finanțate din fonduri europene, dar începând cu trimestrul 3 constatăm o dezghețare a procedurilor, a proiectelor, și avansarea prin pași prin care toate aceste proiecte trec.

Prin urmare, am pus la dispoziția acționarilor și o estimare actualizată asupra indicatorilor pe care îi așteptăm la finalul anului 2025, bazată pe rezultatul înregistrat la iunie, plus contractele semnate pe care le-am pus sub denumirea Backlog (contracte semnate și în curs de derulare/implementare), plus volumul de pipeline la care se aplică un procent de materializare mai mic decât istoricul nostru, specificul nostru de business. Aceste măsuri, aceste calcule au fost făcute precaut. În continuare e o perioadă volatilă în piață și vedem că impactul măsurilor fiscale anunțate de guvern generează tot felul de derapaje și întârzieri, dar suntem încrezători pe baza ceea ce vedem astăzi în activitate, în nevoile clienților noștri și dublate de sursele de finanțare menționate anterior.

Posibilitatea de a ne apropia de 400 de milioane de lei în venituri (cifră de afaceri consolidată) cu o marjă brută de 100 de milioane și cu EBITDA ușor peste 24 de milioane lei, ceea ce va conduce la un profit net de 2 milioane lei, profit ce este influențat de provizionul aferent litigiului cu Anchor. Deci aceste elemente le vom purta

În P&L-ul anului curent și ele influențează în jos rezultatele pe care noi le proiectăm față de BVC.

Un element important este legat de programul de răscumpărări, pe care l-am aprobat în adunarea generală din aprilie și care ar fi fost finanțat dintr-o sursă externă.

Respectiv, restituirea împrumutului acordat către cumpărătorul Ford (pilonul de Securitate cibernetică vândut de Bittnet la finalul anului 2024). Ca urmare a contextului economic, contractul nu a putut fi îndeplinit, împrumutul restituit către Bittnet, și astfel am semnat o nouă înțelegere cu cumpărătorul, prin care vom primi banii în tranșe, un contract care re-eșaronează această plată și care ne va permite să încasăm suma respective, în tranșe, până spre finalul acestui an. Dacă sunt întrebări în momentul de față, în perioada analizată este important să menționăm că s-a finalizat o tranzacție prin care o companie din zona clusterului de Infrastructură Digitală, respectiv compania Optimizor, unde aveam o deținere majoritară de 50,2%, a fost obiectul unei tranzacții de vânzare către compania Arctic Stream.

În urma acestei vânzări am înregistrat în situațiile financiare un profit financiar de aproximativ 2,8 milioane lei, care compensează elementele "cu minus" despre care am discutat la începutul acestei prezentări. Structura grupului este una simplificată, respectând direcția și traiectoria pe care am anunțat-o în ultima perioadă, concentrarea pe cele două zone mari, platforme digitale și zona de infrastructură IT, elementul de educație rămânând în mijloc. Dacă ne uităm la perioada analizată, rezultatul grupului este puternic influențat de componenta Dendrio (Infrastructură Digitală), care este și cea mai mare parte/ pondere a veniturilor consolidate.

Celelalte două zone au o activitate constantă. În zona diviziei de Educație observăm un volum de business câștigat mai mare decât în perioada anterioară. O parte în el deja a fost livrată, o parte este în curs de livrare în perioada trimestrului 3 și trimestrului 4, ceea ce ne dă încredere că rezultatul anului 2025 în zona business unit-ului de training va fi unul pozitiv.

Compania Elian (Platforme și software) are cea mai bună performanță înregistrată la mijlocul anului, performanță care înregistrează o creștere a veniturilor (cifrei de afaceri) cu 15% și în zona de profitabilitate de 8 ori față de perioada anului anterior. Aici activitatea noastră a fost intensificată, e una din zonele în care ne concentrăm, așa cum am anunțat anterior în toate prezentările noastre. Vedem potențial mai mare, o creștere double digit (cu un procent de două cifre), o profitabilitate tot double digit și un business mai constant, mai consecvent, cu o sezonabilitate mai redusă.

Credem că în perspectiva traiectoriei noastre de jucători de tehnologie, divizia asta de platforme și produse digitale ar trebui să fie o zonă mult mai mare. La nivelul întregii structuri, vedem potențial în piață chiar și în contextul actual, cu întârzierile de rigoare ale momentului, dar vedem potențial într-o creștere a nevoilor pe care noi le servim cu aceste companii și o nevoie de a finanța dezvoltarea mai accelerată pentru acestea. Acestea fiind spuse, putem trece până în rezultatele pilonilor în sine.

Așa cum spuneam, derapajul cel mai mare de la budget, la acest moment, este în zona Dendrio (de Infrastructură Digitală), companie care însă istoric a generat venituri 85% din veniturile grupului. Aici proiectele au fost amânate sau întârziate pe fondul

contextului economic. Vedem o dezghețare a acestora în a doua parte a anului și de aceea suntem încrezători în forecast-ul pe care l-am publicat.

În zona de training (divizia de Educație), proiecte pe care le-am anunțat în spațiu public a fiind câștigate și semnificativ au început să funcționeze. Proiecte pe care le-am câștigat în decursul anului anterior și ar fi trebuit să înceapă atunci, au fost amânate câteva luni și au început abia în 2025, în al doilea trimestru, motiv pentru care vedem acum o activitate pozitivă, o creștere a volumului de proiecte livrate. Pipeline solid pentru ultimul trimestru.

În zona Elian și Nenos (divizia de Educație) aduce o creștere, cea mai importantă, profitabilitatea cea mai mare în prima parte a acestui an. Cam asta ar fi o analiză super scurtă. În zona de activitate, inovație, compania NENOS a identificat oportunități legate de verticala de inteligență artificială, unde am produs deja o serie de mini-produse bazate pe AI (inteligență artificială).

Unul este cel care este disponibil pe site-ul dedicat relației cu investitorii Bittnet, un chatbot inteligent cu care se poate conversa pentru a sintetiza mai ușor informațiile despre performanța acestui emitent. Alte exemple sunt publice pe site-ul NENOS despre cum inteligența artificială poate augmenteze munca oamenilor și să crească productivitatea. Noi credem foarte mult în această transformare a industriei, nu într-o înlocuire totală a oamenilor de către roboți (AI), dar într-o augmentare a muncii acestora cu tool-uri bazate pe inteligență artificială.

Cam astea ar fi lucrurile despre prima parte a anului. După un rezultat 2024 solid, cu cea mai mare creștere, cifră de afaceri și profitabilitate, avem un început de an mai încet, în care a trebuit să ne re poziționăm activitatea, să ne re așezăm, să luăm deciziile coerente de supraviețuire, să restragem pe marginea lucrurilor care sunt cele mai importante, esențiale, să renunțăm la proiectele non-critice și să pregătim organizația către a doua parte a anului. Momente normale în orice business, bazate pe orice ciclu economic.

Dacă sunt întrebări, va rugăm să le adresați, dacă nu vă mulțumim pentru participare și vă invităm să urmăriți în continuare site-ul dedicate relației cu investitorii, unde publicăm de fiecare dată rapoarte curente despre activitatea grupului, canalele de social media, unde de asemenea comunicăm cu investitorii noștri și evenimentele, rapoartele curente trimestrale, unde avem ocazia să prezentăm detalii a ce s-a întâmplat. Nu în ultimul rând, ca de fiecare dată, vom fi prezenți la emisiuni specifice, precum Feel the Markets, în cursul acestei săptămâni.

Vă mulțumim!