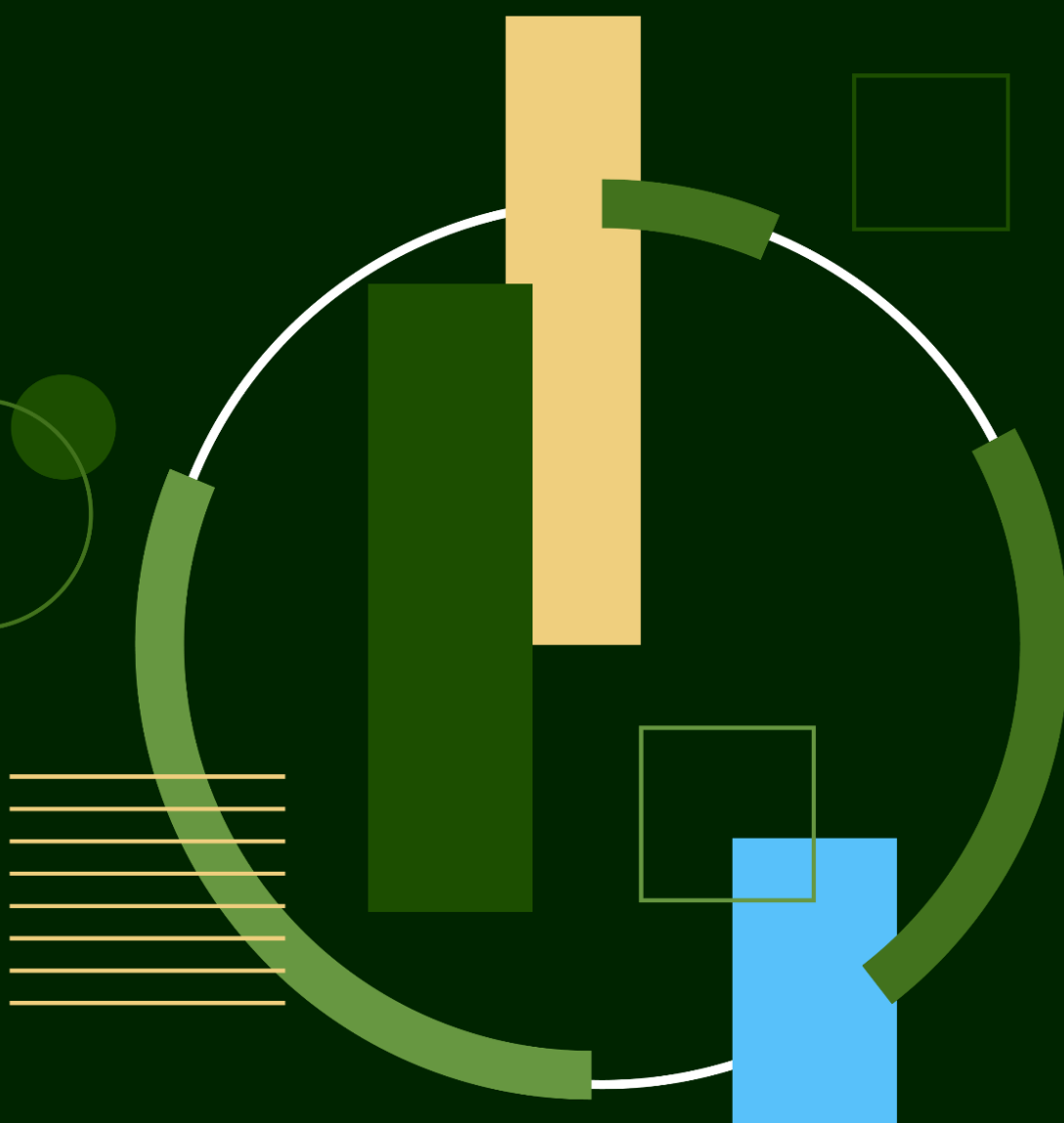
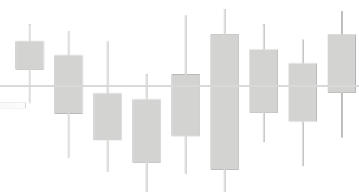


Bittnet Group — Rezultate Financiare Preliminare Anuale **BNET 2025**



Raport Bittnet group – Rezultate financiare Preliminare 2025

Pentru exercițiul financiar	01.01.2025 - 31.12.2025
Data raportului	27 Februarie 2026
Denumirea societății comerciale	BITTNET SYSTEMS S.A.
Sediul social	Str. Sergent Ion Nuțu, nr. 44, One Cotroceni Park, Corp A și Corp B, etaj 4, sector 5, București
Adresa corespondență / Punct de Lucru	Str. Sergent Ion Nuțu, nr. 44, One Cotroceni Park, Corp A și Corp B, etaj 4, sector 5, București
Numărul de telefon / fax	021.527.16.00 / 021.527.16.98
Codul unic de înregistrare la Oficiul Registrului Comerțului	21181848
Număr de ordine în Registrul Comerțului	J2007003752404
Identificator Unic la Nivel European (EUID)	ROONRC.J2007003752404
Cod CAEN (activitatea principală)	6290 - Alte activități de servicii privind tehnologia informației
Piața reglementată pe care se tranzacționează instrumentele financiare emise	Bursa de Valori București, Segment Principal / Categoria Standard
Cod LEI (Legal Entity Identifier)	315700A2302615467069
Capitalul social subscris și vărsat	63.417.671,40 RON
Principalele caracteristici ale instrumentelor financiare emise de societatea comercială	634.176.714 acțiuni la valoarea nominală de 0.10 RON per acțiune
Simbol Tranzacționare BVB	BNET - acțiuni BNET26E, BNET27A, BNET28, BNET28A – obligațiuni
Cod ISIN acțiuni	ROBNETACNOR1
Contact	investors@bittnet.ro



Informații Cheie, istorice și în 2025

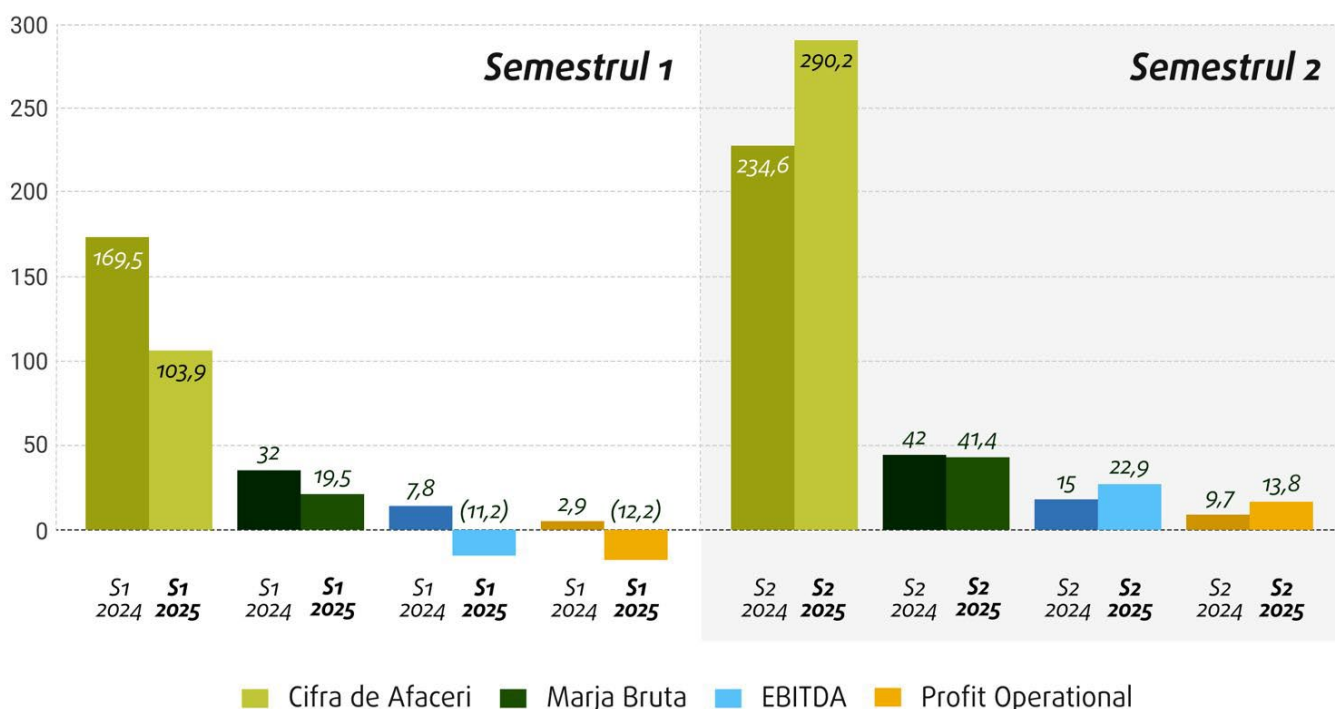
An*	Cifra Afaceri	Profit Operațional[1]	Profit Net	CashFlow Operațiuni	Active	Numerar	Capital Propriu	Mkt. Cap. 31.12.	ROE Operațional
2014	8,180	582	115	394	5,428	813	865	7,896	
2015	9,993	1,608	889	471	8,253	3,008	1,920	8,108	186%
2016	13,667	1,929	870	-1,768	10,446	2,355	3,100	21,418	100%
2017	27,682	2,743	1,206	373	30,898	11,060	5,961	31,941	88%
2018	47,891	1,319	4,408	3,397	59,069	13,048	14,001	55,530	22%
2019	99,750	838	-4,458	8,502	88,462	20,824	12,372	112,717	6%
2020	109,192	5,930	1,025	8,120	102,353	24,873	27,646	157,586	48%
2021	112,591	3,879	13,021	4,242	133,961	23,405	55,249	161,907	14%
2022	192,156	8,372	-2,192	17,995	220,596	42,300	57,494	155,902	15%
2023	359,089	9,560	1,466	60,989	293,881	73,013	81,292	174,398	21%
2024	404,113	12,684	9,118	21,999	335,160	73,355	77,195	96,368	14%
2025 Prelim.	394,256	1,600	-5,205	62,490	384,811	116,384	66,475	72,296	2%
CAGR	42%	10%	-241%	58%	47%	57%	48%	22%	42%
YoY	-2%	-87%	-157%	184%	15%	59%	-14%	-25%	
MainMARKET	261%	-73%	-607%	670%	276%	368%	140%	-36%	

*sumele sunt exprimate în mii, ron

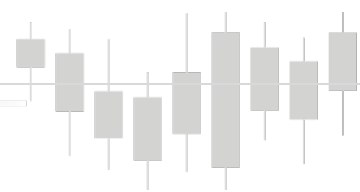
Ca în fiecare an, începem raportul prin prezentarea tabelului cu principalii indicatori financiari. În tabelul alăturat, am sintetizat esența modelului nostru operațional. Tabelul prezintă evoluția consolidată a veniturilor (cifra de afaceri consolidată), a activelor, a capitalizării pe piață și a profitului operațional, oferind o perspectivă vizuală asupra performanței și direcției noastre strategice pe termen lung.

Mai jos oferim o perspectivă grafică pentru fiecare dintre cele două semestre din 2025, un an atipic din foarte multe puncte de vedere. În primul semestru, lipsa veniturilor coroborată cu rigiditatea cheltuielilor fixe a generat cea mai mare pierdere operațională semestrială. În contrapartidă, semestrul 2 cu o marjă brută similară cu anii anteriori, însă combinată cu reducerea de cheltuieli, a generat un profit operațional de aproape 14 milioane lei, cel mai ridicat înregistrat în semestrul 2.

Concentrarea veniturilor pe semestre

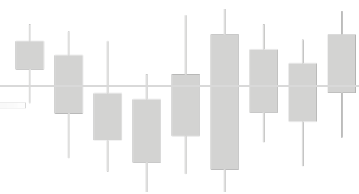


*valorile sunt exprimate în milioane, ron



Cuprins

<i>Informații Cheie, istorice și în 2025</i>	3
<i>Scrisoare de la CEO</i>	5
<i>Structura grupului la 31.12.2025</i>	8
<i>Analiza activității și performanței segmentelor de activitate</i>	8
Pilonul de Infrastructură Digitală.....	8
Operațional / structură.....	10
Business	10
Pilonul de Educație.....	11
Pilonul Platforme digitale & Software Development.....	12
Elian.....	12
Nenos & Nonlinear.....	13
Costuri alocate grupului	15
<i>Analiza situațiilor financiare, consolidate, preliminară</i>	16
Contul de profit și pierdere consolidat.....	16
Elemente de bilanț consolidat.....	17
Cash flow consolidat.....	18
<i>Gradul de realizare a țintelor bugetate în 2025</i>	18
<i>Buget indicativ 2026</i>	19
<i>Teza de investiție BNET</i>	20
<i>Anexa 1 – “Alternative Performance Measurements” Despre indicatorii alternativi de performanță</i>	21
<i>Situații financiare preliminară, consolidate, neauditată</i>	23
Situația consolidată a rezultatului global.....	23
Situația consolidată a poziției financiare.....	24
Situația consolidată a fluxurilor de trezorerie.....	25



Scrisoare de la CEO

În anul 2025, grupul nostru a obținut venituri consolidate de 394 milioane lei, în scădere cu 2% față de anul precedent. Marja brută a fost de 61 milioane lei, în scădere cu 17% comparativ cu anul 2024, iar EBITDA a înregistrat valoarea de 11,7 milioane lei, jumătate față de valoarea din 2024, ceea ce conduce la un profit operațional de 1,6 milioane lei față de 12,6 milioane în 2024.

Rezultatul financiar este o pierdere de 7,1 milioane lei, care include, ca și în anii anteriori, ajustări mark to market a deținerii Softbinator, în valoare de -2 milioane lei, precum și -1 milion lei diferențe de curs valutar. Astfel, **rezultatul brut consolidat al grupului Bittnet, la finalul anului, este o pierdere de -5,9 milioane lei, în timp ce pierderea netă a fost de -5,2 milioane lei.**

Anul 2025 a pus Bittnet în fața uneia dintre cele mai complexe perioade din istoria sa. Contextul extern a schimbat ritmul pieței: decizii amânate, bugete puse în așteptare și o volatilitate ridicată atât în sectorul IT, cât și în economia națională. În prima jumătate a anului ciclul electoral prelungit, instabilitatea provocată de negocierile pentru formarea unui noi coaliții de guvernare, discuțiile privind ratingul de țară și întârzierile în implementarea proiectelor finanțate prin PNRR, au contribuit la un stopaj brusc al investițiilor, precum și la fluctuații semnificative resimțite în economie: de la presiuni asupra cursului de schimb valutar la creșterea costurilor aferente capitalului și reticențe cu privire la obținerea de finanțare pentru derularea de proiecte.

Pentru noi, aceste realități s-au tradus prin contracte a căror semnare a fost amânată, proceduri deja începute care au încetinit și întârzieri de plată pentru proiecte livrate. Impactul s-a văzut atât în dinamica veniturilor, cât și în structura bilanțului. Partea constructivă este că vorbim despre decalaje de timp, nu despre renunțări. Începând cu trimestrul al treilea, am observat o dezghețare treptată a pieței și o reluare graduală a planurilor de investiții, atât în sectorul public, cât și în cel privat, un semnal că fundamentul cererii a rămas solid, chiar dacă ritmul a fost temporar afectat.

Astfel, sezonabilitatea obișnuită din activitatea noastră a fost și mai accentuată decât în anii anteriori: dacă istoric trimestrul al 4-lea aducea aproximativ o treime din cifra afaceri și marjă brută, în 2025 livrările majore s-au mutat către partea finală a anului, trimestrul 4 reprezentând 56% din veniturile anului.

La nivelul primului semestru, veniturile consolidate au fost afectate semnificativ, iar rezultatele operaționale au reflectat inelasticitatea cheltuielilor fixe, generând o pierdere operațională de 12,2 milioane lei. În schimb, semestrul al doilea a generat marje similare cu anii anteriori, ceea ce combinat cu reducerea de costuri fixe pe care am implementat-o, a condus la un profit operațional în S2 de aproape 14 milioane lei. Cu alte cuvinte, dacă am fi avut un S1 asemănător cu cele anterioare, profitabilitatea operațională ar fi fost în linie cu cea planificată.

Desigur, nu așa funcționează lucrurile, iar rezultatul anului înregistrează cel mai mic profit operațional de când suntem pe Main Market, egal cu cel din 2015 când eram o companie cu afaceri de 10 milioane lei. Pe de altă parte, vestea bună este că reducerile semnificative de costuri fixe, combinate cu amânarea proiectelor, și nu anularea lor, ne conduc la începutul lui 2026 în fața celui mai mare pipeline de vânzări din istorie – peste 490 milioane lei – combinat cu o structură de costuri fixe mai mică chiar decât cea din 2023.

Ne propunem să continuăm măsurile de optimizare a structurii de business, nu doar ca reacții la contextul economic specific anului 2025, ci ca un proces continuu de a face organizația mai suplă, mai disciplinată și mai profitabilă pe termen lung.

Dincolo de pipeline, continuăm să avem și o componentă semnificativă de backlog, în toate liniile de business. Unele dintre contractele semnate au fost anunțate prin fluxurile de știri ale BVB, conform reglementărilor pieței de capital:

- două contracte semnificative însumând 23,5 milioane lei pentru livrarea de cursuri IT (contracte câștigate de pilonul Educație IT și semnate de emitent). Cea mai mare parte a veniturilor provenite din aceste acorduri vor fi înregistrate în 2026, odată cu prestarea cursurilor;
- un acord-cadru în valoare de 143 milioane lei pentru furnizarea de echipamente IT de stocare și servicii de configurare, prin Dendrio Solutions (din care a fost livrat aproximativ jumătate în 2025).

Evoluția afacerilor în 2025

În timp ce clusterul de **Infrastructură digitală (Dendrio)** a resimțit cele mai puternice blocaje în 2025, dar și revenirea cea mai mare în T4, ceilalți piloni de business au demonstrat reziliență și au înregistrat evoluții pozitive și în creștere

versus anul precedent: La nivelul pilonului de **Educație IT, Bittnet Training**, am reușit extinderea în zona de cursuri de cybersecurity, ne-am focusat pe livrarea de cursuri de DevOps și am început livrarea de cursuri noi (cum ar fi cele de Project Management). De asemenea am semnat noi parteneriate strategice (APMG, ServiceNow) și am accelerat livrările în proiectele ADR cu finanțare europeană, care au dus la o creștere cu 44% în venituri în 2025 versus 2024;

La nivelul pilonului **Platforme digitale & Software, Elian** a închis anul cu o cifră de afaceri în creștere (+22% vs 2024) precum și cu multiplicare semnificativă a profitului operațional. În 2025 Elian a consolidat baza de venituri recurente din servicii de suport precum și din upgrade-uri la cea mai nouă versiune de Business Central realizate clienților existenți. Focusul anului a fost pe livrarea de implementări în contractele noi, la clienți mari cu număr semnificativ de utilizatori.

Pentru **Nenos** anul 2025 a reprezentat accelerarea direcției product-first și lansarea de Agenți AI noi implementați deja în proiecte la care se adaugă obținerea competenței AWS în GenAI Services, prima de acest tip obținută de o companie din România. Proiectele majore livrate au acoperit clienți din industrii diverse (energie, pharma, asigurări, horeca, FMCG, sector public), iar focusul a fost pus pe automatizarea proceselor critice, reducerea timpilor operaționali și creșterea calității deciziilor.

Simplificarea structurii de grup și valorificarea portofoliului

În 2025 am continuat procesul de simplificare a grupului, reducând complexitatea organizațională și valorificând active din portofoliu (tranzacția de vânzare a deținerii în Optimizor). Rambursarea integrală a împrumutului acordat Impetum (pentru achiziția tranșei 3 din Fort SA în 2024) a fost făcută prin aportarea a 20 milioane de acțiuni BNET într-un SPV ce a fost transferat către emitent. Suntem în faza în care acțiunile BNET urmează să fie transferate din SPV în proprietatea emitentului, devenind astfel acțiuni de trezorerie care vor fi anulate în cadrul următoarei Adunări Generale (probabil în luna aprilie 2026) după primirea autorizațiilor necesare.

În luna Octombrie 2025 am desfășurat alegeri pentru pozițiile vacante din Consiliul de Administrație. Noul C.A. are mandatul de a continua planurile de valorificare a activelor din portofoliu și direcționarea resurselor astfel obținute către recompensarea acționarilor prin răscumpărări de acțiuni și/sau distribuții de dividende, într-un cadru prudent și sustenabil pentru activitatea de bază.

Fundamente solide pentru 2026

Dacă ar fi să rezumăm anul 2025 într-o singură idee, aceasta ar fi: Am navigat un an marcat de un context economic dificil fără a compromite direcțiile strategice. Am ajustat costurile și am restructurat echipele fără a bloca activitatea traversând o perioadă de presiune, dar am pus și bazele unui fundament solid pentru anii următori.

Efectele eficientizării sunt ușor de observat acum, analizând diferența dintre primul și al doilea semestru al anului trecut, prin comparație cu perioadele similare din 2024 (anul cu cea mai mare profitabilitate operațională, dar și financiară) : Din aceeași marjă brută, prin scăderea cheltuielilor indirecte am obținut, în semestrul 2 2025, o valoare cu 52% mai mare a EBITDA și cu 42% mai mare a profitului operațional față de semestrul 2 2024.

BITTNET GROUP	S1 2025	S1 2024	Evoluție	S2 2025	S2 2024	Evoluție
Venituri din contracte cu clienții	103,983,209	169,505,875	-38.7%	290,272,925	234,607,169	23.7%
Marjă brută	19,564,528	32,037,169	-38.9%	41,451,396	42,073,213	-1.5%
Cheltuieli de vânzare/distribuție	10,466,452	9,950,413	5.2%	9,153,399	10,848,084	-15.6%
Cheltuieli de personal	8,423,498	8,078,485	4.3%	7,354,185	9,358,474	-21.4%
Publicitate și alte cheltuieli vânzare	2,042,954	1,871,927	9.1%	1,799,214	1,489,610	20.8%
Cheltuieli administrative, din care:	26,272,886	22,647,772	16.0%	14,771,830	23,305,245	-36.6%
Cheltuieli de personal	10,012,515	9,318,394	7.4%	6,906,769	9,906,210	-30.3%
Amortizare	5,138,631	4,926,794	4.3%	4,971,190	5,334,220	-6.8%
Alte servicii terți	3,149,427	2,859,766	10.1%	3,080,174	3,311,784	-7.0%
Diverse	3,895,666	5,542,818	-29.7%	3,890,344	4,753,032	-18.2%
Profit operațional (fără one-offs)	(12,279,560)	2,936,562	-518.2%	13,880,157	9,747,377	42.4%
EBITDA	(11,217,576)	7,863,356	-242.7%	22,927,993	15,081,596	52.0%
Profit brut	(20,558,139)	(3,868,387)	-431.4%	14,653,405	13,687,790	7.1%
Profit net	(17,813,773)	(4,533,063)	-293.0%	12,608,244	12,829,217	-1.7%



*Mihai Logofătu
CEO și Co-Fondator
Bittnet Group*

Privim către anul 2026 cu încredere: avem deja contractat un backlog consistent de proiecte pe care să le livrăm anul acesta (aprox. 118 milioane lei) și un pipeline activ pentru perioada următoare, de peste 490 milioane lei, o structură mai suplă de costuri și planuri clare de a continua această îmbunătățire operațională, alături de mandatul clar de a atrage parteneri strategici în toate business-urile noastre, pentru a returna cash către acționari.

Vă mulțumim pentru încrederea și răbdarea arătate într-un an complicat. Continuăm să construim pe termen lung, cu prudență, disciplină și ambiția de a transforma fiecare ciclu dificil într-un punct de inflexiune pentru următoarea etapă de creștere.

Structura grupului la 31.12.2025

Actuala structură a Grupului conține 9 companii organizate în 4 branduri comerciale (Bittnet, Dendrio, Elian și Nenos) și în 3 piloni/verticale de afaceri (business units)

1. Pilonul de **Educație** își desfășoară activitatea comercială sub Bittnet Systems SA, companie mamă a grupului și entitatea listată BVB precum și prin Bittnet Training SRL (fostă Equatorial Gaming)
2. Pilonul de **Infrastructură Digitală** conține companiile Dendrio Solutions SRL, Dendrio Innovations SRL (fostă Dataware Consulting) și Dendrio Technology SRL (fostă TopTech)
3. Pilonul **Platforme Digitale & software** este format în prezent din companiile Elian Solutions SRL și Elian Development Systems SRL (fostă Kepler Management Systems și deținută integral de Elian Solutions), Nenos Software SRL și Nonlinear SRL

În prezent, structura de grup se prezintă astfel:

bittnet
groupPiloni de business
Decembrie 2025Your Value.
Upgraded.

Infrastructură Digitală

Dendrio Solutions
dendrio.com

dendrio®

Educație

Bittnet Training
bittnet.robittnet
Your skills. Upgraded.

Platforme & Produse Digitale

Elian Solutions
elian-solutions.roELIAN
a citit.ro companyNenos Software
nenos-software.ronenos
software

Analiza activității și performanței segmentelor de activitate

Procesul de evoluție continuă a Grupului, atât prin lansarea de produse și servicii noi cât și prin achiziții continue a condus la dimensiunea curentă în care activitatea este organizată în centre ("celule") cât mai independente, în zone de interes "piloni de dezvoltare" sau "business units", care reprezintă subdomenii de activitate din aria de IT&C Services. Bittnet este astăzi un conglomerat ce oferă expunere investitorilor către întreaga industrie de IT&C din România. Fiecare pilon (business unit) are acces la finanțare directă și independentă fie din piața de capital sau industria bancară, cooperând cu celelalte companii din grup pentru a oferi o valoare adăugată mai mare atât clienților cât și angajaților ori partenerilor grupului. Începând cu finalul anului 2023 am început eforturile de simplificare a structurii de grup prin analiza reducerii numărului total de companii prin procese de absorbție/fuziune. Primele astfel de procese s-au finalizat în 2024 iar simplificarea și optimizarea structurii de grup a continuat și în 2025.

Pilonul de Infrastructură Digitală

Acest pilon conține în prezent 3 companii ce oferă soluții IT&C complexe către clienți din segmentele corporate, large corporate, enterprise și public sector din toată țara dar și din străinătate (în special CEE).

Soluțiile oferite pornesc de la sisteme ce combină infrastructură fizică de comunicații, securitate perimetrală, sisteme video, sisteme de tip digital signage și sisteme de calcul și printing și continuă cu proiectarea și implementarea arhitecturilor IT complexe de tip data center/hibride sau cloud, enterprise networking, platformelor de cyber security și implementarea platformelor software aferente, inclusiv a platformelor de colaborare (de tip modern workplace).

Companiile ce fac parte azi din acest pilon sunt:

- **Dendrio Solutions SRL** (CUI 11973883), deținută de Bittnet Systems în proporție de 96,501% este singurul integrator multi-cloud în România, partener certificat la cele mai înalte standarde de către principalii vendori internaționali de

tehnologie și este compania care reunește activitățile de integrare IT&C provenite de la Bittnet, Gecad Net și Crescendo.

- **Dendrio Innovations SRL (fostă Dataware Consulting SRL)** (CUI 27895927) este deținută 100% de Dendrio Solutions. Compania implementează soluții tehnologice precum rețele de date, storage block & file, storage area network, soluții de recuperare în caz de dezastru și continuarea funcționării afacerii, software forensic și soluții de securitate. Compania are încheiate parteneriate cu producători importanți din domeniu, precum Fujitsu, Cisco, Brocade și M-Files. Dataware oferă clienților servicii IT începând de la faza de consultanță, analiză și design la implementare, suport și testare, cu precădere pentru proiecte complexe.
- **Dendrio Technology (fostă Top Tech SRL)** (CUI 2114184) deținută în proporție de 100% de Dendrio Solutions este o companie cu istoric de 30 ani, care integrează infrastructuri IT (de comunicații, procesare date, sisteme de securitate fizică) de la vendori precum Dell, HP, Xerox sau Microsoft, cu prezență regională, având filiale în principalele orașe din Transilvania și Banat. La finalul anului 2024, compania Dendrio Technology a absorbit compania-soră 2Net Computer din Brașov. Decizia a fost luată având în vedere profilul celor două firme și geografia în care activează.

Fiind unul dintre cei mai mari integratori din piața de IT&C din România (conform Ziarul Financiar) **Dendrio - brandul sub care activează întregul cluster de infrastructură digitală** al Bittnet Group – este construit pe trei piloni principali:

Proiecte mari, semnificative, cu anvergură națională: acestea sunt proiecte strategice, de referință pentru piață. Sunt proiecte livrate cu echipe de dimensiune mare, presupunând o complexitate ridicată. Beneficiarii acestor proiecte sunt organizații mature din perspectiva resurselor IT interne și al așteptărilor către furnizorii selectați. Pe acest segment know-how-ul echipelor tehnice de livrare, abilitatea de a gestiona termene limită provocatoare și abilitatea de a gestiona riscurile de proiect sunt cerințe obligatorii.

Proiecte medii: segmentul companiilor private și al entităților din sectorul public local. Deși aceste proiecte pot avea complexitate ridicată (similare celor strategice) principala provocare constă în abilitatea de a livra un număr ridicat de proiecte, în paralel. Eficiența organizațională, planificarea resurselor și mobilitatea acestora joacă un rol extrem de important în economia de scară.

Proiecte inovative: sunt acele proiecte pentru care implementăm în premieră o tehnologie nouă. Sunt proiectele în care producătorii de tehnologie și echipele noastre sunt în contact permanent iar profunzimea tehnologică, obsesia de a duce lucrurile la bun final și pasiunea pentru tehnologie sunt elementele care fac diferența între un proiect de succes și un eșec.

La fel ca în anii precedenți, business-ul generat de clusterul Dendrio reprezintă ponderea cea mai mare din totalul veniturilor grupului (aprox. 87% în anul 2025).

Infrastructură digitală (Dendrio)	31 Decembrie 2025	31 Decembrie 2024	Evoluție
Venituri din contractele cu clienții	344,359,463	365,377,443	-5.8%
Prestarea de servicii	47,790,815	57,278,630	-16.6%
Vânzarea de mărfuri	296,568,649	308,098,813	-3.7%
Costul vânzărilor	301,258,365	305,196,693	-1.3%
Mărfuri/materiale	262,525,334	264,428,421	-0.7%
Servicii	21,971,829	20,762,969	5.8%
Ore-Om	16,761,203	20,005,303	-16.2%
Marjă brută	43,101,098	60,180,750	-28.4%
Alte venituri	1,126,182	2,180,246	-48.3%
Cheltuieli de vânzare/distribuție	14,830,226	14,980,333	-1.0%
Ore-Om	12,278,284	13,074,453	-6.1%
Publicitate și alte cheltuieli vânzare	2,551,942	1,905,879	33.9%
Cheltuieli administrative, din care:	29,436,489	32,948,458	-10.7%
Ore-Om	13,689,672	16,098,871	-15.0%
Amortizare	6,323,223	6,892,531	-8.3%
Alte servicii terți	3,499,811	4,044,698	-13.5%
Diverse	5,923,783	5,912,359	0.2%
Profit operațional (fără one-offs)	(39,434)	14,432,205	-100.3%
EBIT	(39,434)	14,432,205	-100.3%
EBITDA	6,283,789	21,324,735	-70.5%

Pilonul Infrastructură Digitală a fost cel mai afectat de blocajul economic generalizat din prima jumătate a lui 2025.

Privit dintr-o perspectivă mai largă, anul 2025 a fost pentru Dendrio destul de imprevizibil: contextul regional și local au creat un efect de așteptare în rândul pieței de IT din România. Acest efect de amânare s-a manifestat diferit în cadrul segmentelor de clienți și pe tipul de proiecte pe care Dendrio le implementează.

Privind din perspectiva celor trei piloni de dezvoltare ai Dendrio, 2025 a fost un an al contrastelor:

- În T4 2025 am livrat unul dintre cele mai mari proiecte de integrare din România – parte a unui acord cadru;
- Cifra de afaceri din aceste proiecte mari, cu amprentă națională a crescut cu 25% față de 2024 – cel mai bun an din istoria Dendrio.
- Pe de altă parte mediul privat (dar și entitățile din Sectorul Public Local) au reacționat extrem de rapid la instabilitatea din prima parte a anului (bugete adoptate foarte târziu și măsuri fiscale de corecție resimțită în mod particular în zona privată), suprapusă peste instabilitatea regională și globală. În acest context, volumul proiectelor livrate către acest segment a scăzut semnificativ față de 2024 – o scădere de peste 40%
- Companiile din mediul privat și-au restrâns semnificativ și investițiile în proiectele inovatoare, concentrându-se (trend ce credem că va continua și în 2026) pe reducerea de costuri operaționale.
- Un alt aspect de amintit: sezonalitatea afacerii. Dacă sezonalitatea "clasică" a Dendrio presupunea realizarea a 40% din venituri în primele 6 luni și respectiv 60% din venituri în semestrul 2 (anii 2023, 2024), aceasta a fost înlocuită de o structură de venituri total atipică: companiile din cluster au realizat 22% din veniturile întregului an în primele 6 luni, respectiv 78% din venituri în semestrul al doilea, cu precadere în trimestrul 4 (motivată în mare parte de expansiunea proiectelor mari, care au această sezonalitate coroborată cu contracția proiectelor de dimensiune medie); În acest context ultimul trimestru a contribuit cu 62% din veniturile întregului an.
- Nu în ultimul rând această presiune pe mediul de afaceri a condus la o creștere semnificativă a mediului concurențial. Apariția unor jucători noi pe segmentul de integrare IT&C a condus la o diminuare a marginilor operaționale, cu aproape 4 puncte procentuale.

Deși am reușit să menținem venitul anual la cote similare celui mai bun an din istoria Dendrio – anul 2024 – marja brută dar și profitul operațional s-au redus semnificativ, fapt ce a condus la intrarea profitului net al Dendrio în teritoriul negativ.

Operațional / structură

Ne dorim să optimizăm constant modul în care operăm structura de integrare, motiv pentru care, pe fondul presiunii din piață asupra marginilor Dendrio, am implementat un plan de reduceri ale costurilor fixe.

Deși această optimizare poate părea modestă în contextul economic, credem că urmează ani de creștere pentru piața IT&C din România – având ca principal motor de creștere implementarea infrastructurilor necesare proiectelor AI și securizarea acestora – motiv pentru care am decis întărirea echipelor de vânzări și presales dar și menținerea unei echipe de top în zona tehnică. Credem că pe termen lung companiile care investesc în creșterea performanțelor și eliminarea ineficiențelor sunt cele care vor face diferența în piață.

Din punct de vedere operațional clusterul de integrare funcționează deja sub un brand unitar (Dendrio) având o structura unitară de conducere și de operare.

Nu în ultimul rând, în finalul anului 2025 Dendrio – prin Dendrio Technology – a obținut atestatele ANRE (Autoritatea Națională de Reglementare în domeniul Energiei) tip A și tip B necesare proiectării și implementării sistemelor și instalațiilor de alimentare cu energie electrică, deschizând astfel oportunitatea de a completa proiectele de infrastructură IT&C și cu proiecte privind acest tip de alimentare energetică.

Business

Menținând perspectiva de creștere pentru următorii ani, chiar și pe fondul eficientizării operaționale, am continuat să investim într-o comunicare susținută către piață – organizând cu ajutorul partenerilor de tehnologie peste 30 de evenimente la nivel național. Dintre acestea, cel mai mare eveniment marca Dendrio, **Transilvania IT Forum**, atrăgând peste 220 de participanți.

Și în 2025 am continuăm să livram un număr impresionant de proiecte. Chiar dacă în scădere cu 11% față de 2024 (comparație făcută fără Optimizor, care a ieșit din perimetrul de consolidare în cursul anului 2025) am reușit să livrăm cu succes 8.800 de proiecte, pentru un număr de peste 1.800 de clienți.

În 2025 am livrat și un prim proiect de anvergură națională în zona implementării sistemelor AI complexe, punând în același timp bazele unui nou proiect ce urmează a fi livrat în 2026.

Tot în finalul anului 2025 am livrat primul proiect important către o companie din domeniul financiar bancar din Republica Moldova. Am continuat procesul de dezvoltare în această direcție, având în prezent doi colegi activi și urmărind o dezvoltare accelerată în Republica Moldova.

Pilonul de Educație

Acest pilon de business conține 3 companii, ce oferă training adulților în două domenii: Technical Skills și Human Skills atât în format clasic, față-în-față, Virtual Remote dar conduse de instructor sau în format eLearning. Este vorba despre:

- **Bittnet Systems SA** (CUI 21181848): firma mamă a grupului, listată pe Piața Reglementată a BVB. Derulează activitatea de holding și în plus activitatea de Training IT, fiind liderul incontestabil al acestei piețe în România.
- **Bittnet Training SRL** (CUI 30582237), deținută în proporție de 100% de către Bittnet Systems, este o companie de game-based learning, care oferă training de softskills pentru industria IT, atât în format clasic dar și gamificat. La finalul anului 2024, Bittnet Training a absorbit companiile din grup, Computer Learning Center și Equatorial Training.
- **The eLearning company SA** (CUI 30760571), deținută în proporție de 23% de către Bittnet, este o companie antreprenorială ce oferă cursuri în format eLearning pentru companii. ELC nu se află în perimetrul de consolidare financiară decât la capitolul interese minoritare.

Educație	31 Decembrie 2025	31 Decembrie 2024	Evoluție
Venituri din contractele cu clienții	15,218,905	10,537,664	44.4%
Costul vânzărilor	8,431,753	5,107,320	65.1%
Costul vânzării mărfuri	358,091	261,488	36.9%
Servicii	6,376,672	4,014,466	58.8%
Ore-Om	1,696,990	831,366	104.1%
Marjă brută	6,787,152	5,430,343	25.0%
Alte venituri	37,506	86,076	-56.4%
Cheltuieli de vânzare/distribuție	3,135,279	3,764,201	-16.7%
Ore-Om	2,328,439	3,088,967	-24.6%
Publicitate și alte cheltuieli vânzare	806,839	675,234	19.5%
Cheltuieli administrative, din care:	2,655,815	3,273,722	-18.9%
Ore-Om	(14,512)	604,363	-102.4%
Amortizare	1,857,721	1,652,742	12.4%
Alte servicii terți	560,177	702,303	-20.2%
Diverse	252,429	314,313	-19.7%
Profit operațional (fără one-offs)	1,033,564	(1,521,503)	167.9%
EBIT	1,033,564	(1,521,503)	167.9%
EBITDA	2,891,285	131,239	2103.1%

Anul 2025 a fost un an de creștere și stabilizare pentru divizia de Educație a grupului Bittnet. Veniturile din activitatea de training IT au crescut de la 10 milioane lei în 2024, la 15,2 milioane lei și am semnat contracte în valoare totală de 8 milioane euro. Este cea mai mare valoare în contracte semnate de divizia de Educație într-un an calendaristic.

Este primul an în care divizia a integrat și funcționat în sistem de OKRs (Objective - Key Results), ceea ce a dus la decizii strategice și o stabilizare a modului de lucru. Departamentul de Product a susținut scalarea companiei prin extinderea portofoliului și dezvoltarea ariilor strategice de competențe, generând peste 400 mii euro din colaborări cu vendori de tehnologie și inițiative și atrăgând peste 19 mii euro din fonduri de marketing de la vendori.

În paralel, au fost lansate noi direcții precum Project Management, conformitate (NIS2 și DORA), framework-uri și ServiceNow, susținute prin consolidarea celor patru hub-uri strategice: AI, DevOps, CyberSecurity și Project Management. Departamentul de Marketing a fost aliniat la obiectivul de creștere sustenabilă prin OKR-uri măsurabile, cu focus pe creșterea calității conversiilor și consolidarea pipeline-ului comercial, generând impact financiar direct. Strategia a integrat tactici digitale performante (SEO & GEO, SEM, automatizări, PR, email marketing, evenimente), optimizate pentru maximizarea conversiei cu plan de scalare în 2026.

În 2025, echipa Demand Generation a contribuit direct la atingerea obiectivelor de creștere prin coordonarea campaniilor multi-channel și prin optimizare continuă. Totodată a contribuit și la accelerarea conversiei celor 1.036 MQL (+54%) în cele 480 SQL (+33%). Prin colaborarea integrată cu echipele de Marketing și Sales (BDM), Demand Generation a sprijinit la extinderea pipeline-ului la aproximativ 1,3 milioane euro (+30%) și la majorarea valorii SQL câștigate la 484 mii euro (+86%) cu impact direct asupra performanței financiare.

Echipa de Sales B2B a demonstrat o execuție comercială solidă, concretizată în 428 de proiecte câștigate și o cifră de afaceri de peste 1,45 milioane euro, reflectând eficiența procesului de vânzare și disciplina în prioritizarea oportunităților cu potențial ridicat. Rezultatele obținute validează alinierea strategică dintre pipeline, conversie și execuția contractuală, cu impact direct asupra performanței operaționale a companiei.

Echipa de Sales B2G (BID) a câștigat 23 de proiecte, semnând contracte de aprox. 900 mii euro. Dincolo de aceste rezultate, pentru noi a fost important faptul că proiectele livrate au avut un impact concret în educație în sectorul public. Am urmărit să implementăm inițiative relevante, aplicabile și utile în mod real beneficiarilor. În ansamblu, 2025 a fost un an solid pentru echipa de BID, atât din perspectiva performanței financiare, cât și a contribuției aduse în domenii esențiale pentru dezvoltarea comunităților în care activăm.

Echipa Training Delivery a livrat aproape 500 de clase/cursuri pentru peste 6.000 de participanți, contribuind la creșterea sustenabilă a business-ului prin dezvoltarea de learning journeys și proiecte de co-creation, integrarea gamificării în livrarea de cursuri și optimizarea colaborării cu trainerii și partenerii, inclusiv prin generarea de venituri din trainer rental și proiecte internaționale.

Anul 2026 a început deja cu activități intense în zona livrărilor de cursuri contractate încă de la finalul anului trecut. În momentul de față suntem angrenați în livrarea celor două contracte semnificative care implică un total de 141 clase selfpaced, virtuale și în sală, proiecte semnificative câștigate și anunțate la vremea semnării lor pe fluxurile de știri ale BVB.

Pilonul Platforme digitale & Software Development

În prezent, acest business-unit cuprinde următoarele companii:

- **Elia Solutions SRL** (CUI: 23037351), condusă de Iulian Motoi, este o companie fondată în 2008 și deținută de Bittnet Systems SA în proporție de 61,68%. Elia este specializată în furnizarea de servicii de implementare, dezvoltare și suport pentru soluții ERP (Enterprise Resource Planning) Microsoft Dynamics 365 Business Central. În calitate de partener Microsoft de lungă durată, ELIAN a deținut statutul de Gold Partner până în 2022, iar în prezent este Certified Solution Provider (CSP) pentru Business Applications, fiind pionieri în Europa de Est în cadrul programului de parteneriat cloud al Microsoft. Soluția implementată de ELIAN le permite companiilor să cunoască situația stocurilor, a creanțelor și a datoriilor, să poată previziona, interalia cash-flow-ul, să urmărească producția, centrele de cost și multe altele.
- **Elia Development Systems SRL (fostă Kepler Management Systems)** (CUI: 21562125) este o companie cu domeniu de activitate și afaceri similare lui Elia Solutions, care s-a alăturat grupului Bittnet la finalul anului 2023. Este deținută de Elia în proporție de 100%.
- **Nenos Software SRL** (CUI: 29612482), fondată și condusă de Toader Toporău, este o companie deținută de Bittnet în proporție de 61% (restul de fondator) este o companie de dezvoltare software la comandă, cu focus în domeniul Artificial Intelligence și Machine Learning (AI/ML).
- **Nonlinear SRL** (CUI: 37758005) este un SPV înființat pentru accesarea unei finanțări europene, deținut în proporție de 60% de către Bittnet și condusă de dl. Toporău. Activitatea este una de dezvoltare software product-based, focusat pe dezvoltarea unei platforme de digitalizare și automatizare procese din cadrul companiilor mici și medii folosind tehnologii de low code/no code și machine learning.

Elia

Pentru **Elia** anul 2025 a reprezentat cel mai bun an din istoria companiei raportat la veniturile totale generate, care au depășit 31,6 milioane lei, în creștere cu 22% față de anul 2024. Structura cifrei de afaceri, împărțită pe cele 3 tipuri de venit, este următoarea: 39% venituri din licențiere, 39% venituri din servicii de implementare și 22% venituri din servicii de suport. Veniturile din licențiere, de aprox 12,1 milioane, lei păstrează ponderea cea mai mare în cifra de afaceri, la mică distanță situându-se într-un procent similar, veniturile din serviciile de implementare (care s-au ridicat la 12 milioane lei).

În 2025 am menținut focusul pe proiectele mari la clienți semnificativi, cu număr mare de utilizatori licențiați pe tehnologia SaaS (Software as a Service). La finalul lui 2025 am depășit pragul de 1.000 utilizatori Business Central SaaS licențiați.

Pe parcursul anului am demarat 35 proiecte noi, din care 23 reprezintă implementări noi și 12 sunt proiecte de upgrade la ultimele versiuni de Business Central. Veniturile totale generate de aceste proiecte, cumulate cu veniturile din proiectele de implementare demarate începând cu 2024 și finalizate pe parcursul anului 2025, reprezintă 39% din total cifrei de afaceri.

Veniturile din serviciile de suport au reprezentat 22% din cifra de afaceri (aproape 7 milioane lei). Se confirmă astfel trendul observat încă de la începutul anului 2025 de diminuare a cerințelor suplimentare raportate la întreg prototoliu, tot mai mulți clienți optând pentru upgrade-ul la ultimele versiuni de Business Central, fără a mai investi în dezvoltarea soluțiilor mai vechi. Aproximativ 75% din totalul proiectelor de upgrade sunt la tehnologia SaaS.

În contrapartidă, observăm creșterea constantă a veniturilor din servicii de implementare – upgrade, venituri generate de clienții existenți Elian (cele 12 proiecte amintite mai sus).

De asemenea, având în vedere faptul că marea majoritate a proiectelor livrate în 2025 sunt proiecte mari, cu fluxuri complexe și perioadă lungă de implementare, predarea acestora către departamentul de suport și generarea de venituri recurente se va face preponderent în anul 2026, când ne așteptăm să înregistrăm o creștere în valoare absolută a veniturilor din serviciile de suport.

În ceea ce privește echipa Elian, în 2025 am marcat o serie de milestone-uri importante:

1. **Consolidarea echipei de suport și mentenanță:** în momentul de față, avem 15 consultanți dedicați ce preiau și soluționează cerințele clienților din portofoliu. Cele 15 resurse sunt împărțite în 2 echipe coordonate de câte un team leader cu experiență relevantă în domeniu. Concomitent cu procesul de consolidare a echipei, s-au definit și standardizat procedurile de lucru, pentru a asigura trasabilitate și timpi optimi de răspuns în preluarea, planificarea și soluționarea cerințelor. În prezent, echipa de suport înregistrează o medie de 300 cerințe soluționate săptămânal, pentru un portofoliu de aproximativ 400 clienți.
2. **Echipa de Project Management:** anul 2025 a fost anul în care am construit această echipă, asigurând astfel un PM dedicat pentru fiecare proiect derulat. Dacă până la momentul 2025 proiectele erau gestionate de consultanți seniori implicați în proiectele respective, începând cu 2025 fiecare proiect major va avea un PM dedicat. Cifra de afaceri din 2025 a fost realizată cu aceeași echipă de implementare și dezvoltare ca în 2024, însă diferența a fost existența departamentului de Project Management (PM) care a asigurat gestionarea proiectelor (timp, buget, resurse), lăsând consultanții să se concentreze exclusiv pe livrarea soluțiilor.
3. **Specializare:** Am continuat procesul de dezvoltare a competențelor echipei, certificarea/recertificarea membrilor Elian. În 2025 am demarat programul **“Elian Academy”**, program ce a avut ca scop susținerea echipei în certificarea Microsoft pentru soluția Business Central. Efectul acestui demers s-a văzut în special în a doua jumătate a anului, când am înregistrat un boost în livrarea pe proiecte.
4. Anul 2025 este anul în care s-au văzut rezultatele a ceea ce am început să construim încă din anii anteriori, fiind un an marcat de maturitate și stabilitate. Bazele puse în anii trecuți - KPI operaționali, stabilizarea echipei de management care gestionează fiecare departament, au adus după sine creșterea randamentului în livrarea proiectelor.

Anul 2026 este în primul rând despre resurse, echipă. Considerăm că un parteneriat puternic, susținut de comunicare și strategie clare vor susține realizarea obiectivelor valorice pt 2026. Astfel avem în vedere o serie de coordonate:

- Echipa de Project Management: este o echipa tânără, în formare, ne dorim să ajungă la maturitate și să contribuie la creșterea randamentului, creștere esențială pentru obiectivele Elian.
- **Ziua Porților Deschise Elian:** este un proiect prin care ne dorim să generăm awareness în rândul clienților despre ce înseamnă suport și mentenanță în Elian - echipa, proceduri de lucru, cum se gestionează procesul de ticketing – precum și instruirii pe topicuri recurente în suport. Obiectivul nostru este să consolidăm relația de parteneriat cu clienții din portofoliu.
- Segmentare și specializare pe industrii în cadrul echipei - ne dorim specializarea colegilor pe verticale de business și soluții specifice.
- **ERP & AI:** Elian investește în soluții inedite de Agenți AI pentru ERP pentru 5 direcții de business unde am identificat nevoi specifice, soluții ce estimăm că vor fi lansate în anul 2026.

Nenos & Nonlinear

Pentru **Nenos** anul 2025 a fost un an de maturizare accelerată, în care Nenos Software și Nonlinear au trecut de la explorare și experimentare la livrare de soluții Agentic AI cu impact real, în producție. Am consolidat direcția strategică „product-first”, păstrând în același timp flexibilitatea necesară pentru a susține proiecte custom complexe și parteneriate pe termen lung. Proiectele majore livrate au acoperit clienți din industrii diverse (energie, pharma, asigurări, horeca, FMCG, sector public), iar focusul a fost pus pe automatizarea proceselor critice, reducerea timpilor operaționali și creșterea calității deciziilor.

Operațional, anul a fost marcat de:

- Creșterea adopției soluțiilor Agentic AI
- consolidarea produsului DeDup ca sursă de venit recurent
- ajustări organizaționale necesare pentru eficiență și sustenabilitate

Realizări semnificative în 2025: Agentic AI & Proiecte Enterprise

- Industria Oil&Gas – Agentic AI pentru verificarea automată a contractelor comerciale vs. facturi (control, reconciliere și detecție de abateri)
- Industria Pharma – Agent AI pentru analiza cererilor de ofertă și suport în completarea ofertelor tehnico-financiare (pre-sales)
- Asigurări, HoReCa, FMCG – agenți Q&A alimentați cu date din site-uri, cu colectare, interpretare și sumarizare automată a conversațiilor pentru generarea de insight-uri și trenduri
- Sănătate – România – agent AI de tip companion pentru colectarea și clasificarea feedback-ului pacienților, parte din campania națională Încrederea Ne Face Bine, derulată împreună cu OMS DeDup for SharePoint
- 243 de clienți activi lunar pe bază de subscripție
- Coca-Cola implementează DeDup customizat la nivel global, în toate subsidiarele
- DeDup devine un produs matur, cu adopție internațională și venituri recurente Lucruri semnificative care au impactat anul
- Creșterea complexității proiectelor Agentic AI, mult peste estimările inițiale
- Schimbarea modului de vânzare: de la ofertare clasică la vânzare consultativă
- Necesitatea reorganizării interne pentru controlul costurilor și alinierea la noua direcție strategică
- Presiunea pieței: interes mare pentru AI, dar nivel scăzut de maturitate în definirea cazurilor de utilizare Lecții învățate în 2025

Produsul BID (pentru licitații) : Use case-ul s-a dovedit semnificativ mai complex decât estimat. Deși partea tehnică a fost adresată în proporție de ~75%, bugetele alocate de clienți nu au susținut complexitatea reală. Implicarea unui SME de la început s-a dovedit esențială inclusiv pentru estimări corecte.

Proof of concept (POC-urile) ca instrument de învățare: Cele peste 20 de POC-uri livrate în 2025 ne-au ajutat să:

- înțelegem așteptările reale ale clienților
- gestionăm mai bine obiecțiile
- definim mai clar scope-ul, impactul și timpul de livrare
- îmbunătățim procesele de productivizare

Concluzii cheie din piață: Există un interes ridicat pentru Agentic AI, însă clienții au nevoie de ghidaj pentru a defini corect use case-urile. Mitul „AI-ul e magic” creează așteptări nerealiste privind costurile și timpul de livrare.

- În special în România, clienții nu cumpără teorie. Demo-urile, prototipurile și POC-urile sunt esențiale, dar cresc semnificativ costul și durata ciclului de vânzare.
- Scalabilitatea este cheia Proiectele custom au forțat dezvoltarea rapidă de componente reutilizabile, șabloane și acceleratori pentru a livra mai rapid fără a reinventa soluțiile.

Provocări majore în 2025

- Productivizarea Agentic AI: trecerea de la soluții custom la module scalabile, reutilizabile
- Echilibrul între outsourcing și produse: outsourcing-ul rămâne necesar pentru stabilitate financiară până la maturizarea veniturilor recurente
- Vânzare consultativă complexă: discovery, business analysis și definirea corectă a scope-ului devin obligatorii
- Certificări Generative AI pentru echipă și organizație

Direcții strategice pentru 2026

- transformarea experienței acumulate în produse și acceleratori standard
- creșterea marjei prin livrare mai rapidă
- consolidarea poziției DeDup ca produs enterprise global
- dezvoltarea unei oferte clare, verticale, pe Agentic AI

Concluzie finală: Anul 2025 a fost un an dificil, dar extrem de valoros pentru Nenoss Software & Nonlinear. Am livrat soluții reale, am învățat din proiecte și am pus bazele unei direcții sustenabile pe termen lung. Intrăm în 2026 mai maturi, mai clari strategic și mai bine poziționați pentru a transforma Agentic AI din promisiune în valoare scalabilă.

Platforme digitale & Software development	31 Decembrie 2025	31 Decembrie 2024	Evoluție
Venituri din contractele cu clienții	34,677,766	28,197,937	23.0%
Prestarea de servicii	22,557,792	21,381,148	5.5%
Vânzarea de mărfuri	12,119,974	6,816,789	77.8%
Costul vânzărilor	23,550,092	19,698,648	19.6%
Costul vânzării mărfuri	7,535,624	5,616,961	34.2%
Servicii	(515,060)	(63,943)	705.5%
Ore-Om	16,529,529	14,145,629	16.9%
Marjă brută	11,127,673	8,499,289	30.9%
Alte venituri	85,553	95,999	-10.9%
Cheltuieli de vânzare/distribuție	1,370,387	1,305,215	5.0%
Ore-Om	1,170,960	871,729	34.3%
Publicitate și alte cheltuieli vânzare	199,427	433,486	-54.0%
Cheltuieli administrative, din care:	6,660,375	5,062,849	31.6%
Ore-Om	3,102,756	3,198,253	-3.0%
Amortizare	1,234,270	1,023,266	20.6%
Alte servicii terți	1,116,093	139,494	700.1%
Diverse	1,207,256	701,835	72.0%
Profit operațional (fără one-offs)	3,182,463	2,227,224	42.9%
EBIT	3,182,463	2,227,224	42.9%
EBITDA	4,416,734	3,250,491	35.9%

Costuri alocate grupului

În afara de fluxurile operaționale de zi cu zi generate de activitatea curentă a companiilor ce compun perimetrul de consolidare, grupul mai realizează cheltuieli specifice organizării tip holding precum și din activitatea de M&A sau cheltuieli legate de menținerea la tranzacționare a instrumentelor financiare emise pe sistemele BVB.

Costuri alocate grupului	31 Decembrie 2025	31 Decembrie 2024	Evoluție
Publicitate și alte cheltuieli vânzare	283,960	-	-
Cheltuieli administrative, din care:	2,292,037	2,453,987	-6.6%
Ore-Om	141,368	8,027	1661.1%
Amortizare	694,606	692,474	0.3%
Alte servicii terți	1,053,520	1,631,993	-35.4%
Diverse	402,543	121,493	231.3%
Profit operațional (fără one-offs)	(2,575,997)	(2,453,987)	-5.0%
EBIT	(2,575,997)	(2,453,987)	-5.0%
EBITDA	(1,881,391)	(1,761,513)	-6.8%

Analiza situațiilor financiare, consolidate, preliminare

Contul de profit și pierdere consolidat

Bittnet group (situația consolidată)	31 Decembrie 2025	31 Decembrie 2024	Evoluție
Venituri din contracte cu clienții	394,256,134	404,113,044	-2.4%
Venituri din prestarea de servicii	85,491,655	89,146,640	-4.1%
Vânzarea de mărfuri	308,764,479	314,966,404	-2.0%
Costul vânzărilor	333,240,210	330,002,661	1.0%
Costul vânzării mărfuri/materiale	296,072,542	293,472,428	0.9%
Servicii	2,179,947	1,547,935	40.8%
Ore-Om	34,987,721	34,982,298	0.0%
Marjă brută	61,015,923	74,110,382	-17.7%
Alte venituri	1,249,240	2,363,095	-47.1%
Cheltuieli de vânzare/distribuție	19,619,851	20,798,497	-5.7%
Ore-Om	15,777,683	17,436,960	-9.5%
Publicitate și alte cheltuieli vânzare	3,842,168	3,361,537	14.3%
Cheltuieli administrative, din care	41,044,716	45,953,018	-10.7%
Ore-Om	16,919,284	19,224,604	-12.0%
Amortizare	10,109,820	10,261,013	-1.5%
Alte servicii terți	6,229,601	6,171,550	0.9%
Diverse	7,786,011	10,295,850	-24.4%
Profit operațional (fără one-offs)	1,600,597	12,683,938	-87.4%
EBIT	1,600,597	12,683,938	-87.4%
EBITDA	11,710,417	22,944,952	-49.0%

Cifra de afaceri înregistrată a fost similară cu cea din 2024 (394 milioane versus 404 milioane), dar structura și sezonali-tatea au fost foarte diferite în 2025 față de 2024, așa cum am arătat în prima parte a raportului. Vârful de livrări din proiecte publice concentrate în luna decembrie a generat o scădere a valorii serviciilor livrate în cursul anului (efectiv prin lipsa timpului necesar pentru implementarea acestora), însoțită de o scădere a marjei brute a proiectelor de la 16% la 12% în cadrul business-unit-ului de Infrastructură Digitală, și de la 51% la 46% în business-ul de Educație. Creșterea procentuală în cadrul activității pilonului de Platforme digitale & software, de la 30% la 32% nu a putut compensa integral această scădere în linia de business cu cifre mai mari (Infrastructură digitală), ceea ce a condus la o scădere a marjei brute cu 13 milioane lei la nivel consolidat (-17% vs 2024).

Cheltuielile administrative au fost reduse de la 11,4% din venituri la 10,4% din venituri, continuând trendul (în 2022 erau 12,5%). Continuăm să fim atenți la orice creștere a cheltuielilor generale/administrative și conștienți de importanța men-ținerii lor sub control în orice moment, fără a periclita însă organizația.

Scăderea cu 13 milioane lei a marjei brute generează o scădere cu 11 milioane lei a EBITDA (-49% vs 2024) și similar a profitului operațional în valoare nominală (precum și o scădere cu 87% vs 2024). Profitul operațional înregistrat în 2025 este la cel mai redus nivel din ultimii 6 ani din cauza lipsei veniturilor din primul semestru care a generat o pierdere operațională de aprox. 12 milioane lei. Astfel, profitul operațional înregistrat în semestrul 2 (aprox 13,8 milioane lei), chiar dacă în creștere cu 42% vs nivelul înregistrat în semestrul 2 2024, a fost insuficient pentru a compensa semnificativ pierderea din prima jumătate a anului. La 31.12.2025 profitul operațional este de 1,6 milioane lei (vs 12,6 milioane lei în 2024).

Bittnet group (situația consolidată)	31 Decembrie 2025	31 Decembrie 2024	Evoluție
EBITDA	11,710,417	22,944,952	-49.0%
Profit operațional (fără one-offs)	1,600,597	12,683,938	-87.4%
Rezultat one-off	-	-	-
EBIT	1,600,597	12,683,938	-87.4%
Ajustare SOP	(311,804)	(1,043,509)	-70.1%
Impairment marca Equatorial și deținere minoritară ELC	-	(2,078,990)	-
Costuri pre-achiziție M&As	-	(45,510)	-
Câștig / pierdere titluri puse în echivalență	(94,860)	(39,541)	139.9%
Venituri / cheltuieli din evaluarea titlurilor	(2,086,006)	(4,024,130)	-48.2%
Alte venituri financiare	3,643,479	10,976,580	-66.8%
Cheltuieli financiare	(8,656,140)	(6,609,437)	31.0%
Profit brut	(5,920,072)	9,819,403	-160.3%
Profit net	(5,203,253)	8,296,154	-162.7%

Între profitul operațional și profitul brut, costurile financiare de 8,6 milioane lei se împart în cheltuieli nemonetare și mark to market (SOP, reevaluare deținere acțiuni Softbinator) aproximativ 2,5 milioane lei; iar restul cheltuieli cash reprezentând dobânzi & comisioane bancare și dobânzi obligatare plătite de aproximativ 6,1 milioane lei. În acest context, pierdere brută consolidată este de 5,9 milioane lei (față de profit de 9,8 milioane lei în 2024) atrăgând după sine o pierdere netă de 5,2 milioane lei la finalul anului 2025.

Elemente de bilanț consolidat

Activele imobilizate nu au avut o fluctuație semnificativă la nivelul anului 2025, având în vedere că această poziție este compusă în principal din fondul comercial aferent achizițiilor M&A. Activele curente au continuat evoluția pozitivă (de la 223 la 274 milioane lei), fiind formate din 134 milioane lei creanțe comerciale asupra clienților, 116 milioane lei numerar și echivalente, și 20 milioane lei în stocuri și avansuri furnizori la finalul anului 2025.

Bittnet group (situația consolidată)	31 Decembrie 2025	31 Decembrie 2024	Evoluție
Fond comercial	64,531,266	67,950,004	-5.03%
Alte imobilizări necorporale	8,753,702	8,661,920	1.06%
Imobilizări corporale	5,343,907	7,058,287	-24.29%
Drepturi de utilizare	19,954,606	22,412,622	-10.97%
Titluri puse în echivalență	6,176,992	1,271,853	385.67%
Alte imobilizări financiare	315,703	378,633	-16.62%
Impozit amânat	5,576,416	4,165,763	33.86%
Total active imobilizate	110,652,590	111,899,083	-1.11%
Stocuri	3,647,955	4,811,756	-24.19%
Cheltuieli în avans	16,221,472	15,324,838	5.85%
Creanțe comerciale și alte creanțe	134,432,677	124,059,021	8.36%
Active financiare	3,459,404	5,710,669	-39.42%
Numerar și echivalente	116,384,296	73,355,404	58.66%
Total active circulante	274,145,804	223,261,688	22.79%

În contrapartidă, și datoriile pe termen scurt au evoluat pozitiv yoy, în principal prin creșterea datoriilor comerciale, care compun 81% din totalul datoriilor pe termen scurt, și care sunt acoperite în proporție de 111% de creanțele comerciale, numerar și stocuri. Cu alte cuvinte, dincolo de capitalul de lucru, poziția de numerar disponibil la finalul anului acoperă în proporție de peste 100% datoriile financiare scadente în 2026. Din poziția de "Provizioane" a fost eliminată înregistrarea aferentă provizionului constituit pentru litigiul cu proprietarul fostului sediu de birouri (aprox. 4,1 milioane lei) având în vedere că ICCJ a casat decizia Curții de Apel și a retrimis dosarul spre rejudecare la începutul anului 2026. Amintim că acest provizion a fost constituit la nivelul situațiilor financiare la 30.06.2025 ca urmare a primirii unei decizii nefavorabile în procesul intentat de proprietarul fostului sediu al grupului.

Bittnet group (situația consolidată)	31 Decembrie 2025	31 Decembrie 2024	Evoluție
Total datorii	318,335,481	257,965,453	23.4%
Total datorii pe termen lung,	49,343,599	60,722,790	-18.7%
din care:			
Obligațiuni	21,194,200	30,718,474	-31.0%
Împrumuturi Bancare	13,221,973	12,525,113	5.6%
Datorii Leasing (IFRS16)	14,927,426	17,479,202	-185.4%
Total datorii pe termen scurt,	268,991,882	197,242,663	36.4%
din care:			
Obligațiuni	10,475,771	167,365	6159.2%
Împrumuturi bancare	12,259,422	15,974,109	-23.3%
Datorii comerciale și alte datorii	218,732,438	153,036,973	42.9%
Provizioane	1,078,401	1,264,538	-14.7%

Activul net contabil (total capitaluri) înregistrează valoarea de 61 milioane lei față de 70 milioane anul trecut, evoluție naturală într-un an cu pierdere contabilă. Opinia managementului este ca activul net contabil este subevaluat datorită obligației de a păstra valoarea deținerilor în filiale la costul de achiziție. Spre exemplu, deținerea Bittnet în Elian este evaluată la 5,5 milioane lei, și deci se reflectă în activul net cu această valoare, în schimb, vorbim despre o companie dintr-o industrie cu multipli de evaluare de ordinul 9-11x EBITDA, și un nivel EBITDA de peste 3 milioane lei la finalul anului 2025. Cu alte cuvinte, în activul contabil înregistrăm abia 3x EBITDA din cei 9-11x valoare de piață. Această teorie (a deținerilor subevaluate) a putut fi testată anterior la tranzacțiile de vânzare a participației deținută în FORT SA (care s-a produs la valoare de piață dublă față de cea contabilă) sau vânzarea deținerii în Optimizor (la valoare de piață de 6,1 milioane lei, față de cea contabilă de 3,39 milioane lei).

Bittnet group (situația consolidată)	31 Decembrie 2025	31 Decembrie 2024	Evoluție
Capital social	63,417,671	63,417,671	-
Prime de emisiune	31,934,768	31,934,768	-
Alte elemente de capitaluri proprii	(31,751,172)	(28,669,257)	10.7%
Rezerve legale	2,233,539	2,104,581	6.1%
Total capitaluri	60,999,466	70,368,816	-13.3%
Interese minoritare	5,463,446	6,826,502	-20.0%
Total capitaluri proprii	66,462,913	77,195,318	-13.9%

Cash flow consolidat

În cursul anului 2025, concentrarea livrarilor în proiectele publice în lunile noiembrie-decembrie a condus la reapariția scenariului favorabil din 2023 în care clienții au grăbit plățile anterior lui 31 decembrie, astfel încât o parte importantă din datoriile comerciale (către furnizori) sunt acoperite direct de cash la 31.12.2025, nu doar de creanțe comerciale. Dacă scenariul general în care datoriile comerciale sunt acoperite de creanțe comerciale este unul sănătos, cel în care ne aflăm la început de 2026 este și mai de dorit, o parte din creanțe fiind încasate în mare proporție.

Pe scurt, în anul 2025 grupul Bittnet a generat 62,5 milioane lei cashflow din operațiuni, dintre care 38,5 milioane trebuie alocate datoriilor comerciale, alături de creanțele comerciale, iar 24 milioane lei sunt free cash (numerar disponibil), folosit în esență pentru reducerea gradului de îndatorare; numerarul net din activitățile de investiție a fost nesemnificativ, sub 1 milion de lei, în timp ce 20 milioane lei au fost alocate pentru rambursarea datoriilor bancare, dobânzi și răscumpărări (aproximativ 3,4 milioane lei). În acest context, creșterea totală de numerar în perioadă este de 43 milioane lei, iar numerarul și echivalentele în numerar la finalul exercițiului 2025 au fost de 116 milioane lei, poziție solidă cu care am început noul an financiar.

Gradul de realizare a țintelor bugetate în 2025

BITTNET GRUP CONSOLIDAT	Realizat 2025 fără one-off (preliminar)	Buget 2025 (fără Optimizor)	Realizat 2025P vs Buget
Venituri de contracte cu clienții	394,256,134	440,350,107	90%
Cheltuieli directe (COSTS OF SALES)	301,528,999	328,109,528	92%
Marjă Brută (M1)	92,727,135	112,240,579	83%
%Marjă Brută (M1)	23.5%	25.5%	92%
Costuri directe IFRS (echipa tehnică)	31,711,211	31,360,236	101%
Marjă Brută (M2)	61,015,923	80,880,343	75%
%Marjă Brută (M2)	15.5%	18.4%	84%
Cheltuieli indirecte, din care	49,305,506	56,171,966	88%
<i>Cheltuieli de vânzare/distribuție</i>	18,252,215	20,781,227	88%
<i>Resurse Umane - costuri indirecte</i>	18,756,765	22,076,816	85%
<i>Alte cheltuieli Administrative</i>	12,296,526	13,313,923	92%
EBITDA	11,710,417	24,708,377	47%
%EBITDA	3.0%	5.6%	
<i>Amortizare</i>	10,109,820	10,661,569	95%
EBIT	1,600,597	14,046,808	11%
<i>SOP & costuri M&A</i>	311,804	935,412	33%
<i>Rezultat Financiar</i>	(6,552,272)	(5,975,264)	110%
Profit Brut	(5,263,479)	7,136,132	-74%
<i>Impozit pe profit Curent</i>	(711,868)	1,141,781	-62%
Profit Net	(4,551,611)	5,994,351	-76%
%Profit Net	-1.2%	1.4%	

Diferența dintre Marja Brută M1 și M2 este dată de costurile directe IFRS (aferente echipei tehnice/delivery), acea componentă de costuri directe care nu este direct alocată în proiectele vândute la clienți. Emitentul se raportează la Marja brută (M2) când prezintă rezultatele financiare acest nivel de indicator fiind rezultatul între veniturile din contractele cu clienții (cifra de afaceri) minus totalul cheltuielilor directe.

Buget indicativ 2026

Emitentul pune la dispoziția investitorilor un prim draft al Bugetului de venituri și cheltuieli (BVC) indicativ pentru anul 2025. Forma finală a BVC va fi disponibilă investitorilor ca document suport pentru ordinea de zi a Adunării Generale a Acționarilor din aprilie 2026.

BITTNET GRUP CONSOLIDAT	Realizat 2025 fără one-off (preliminar)	Buget indicativ 2026E	2026E vs 2025P
Venituri de contracte cu clienții	394,256,134	449,622,494	14%
Cheltuieli directe (COSTS OF SALES)	301,528,999	344,369,828	14%
Marjă Brută (M1)	92,727,135	105,252,666	14%
%Marjă Brută (M1)	23.5%	23.4%	
Costuri directe IFRS (echipa tehnică)	31,711,211	31,809,351	0%
Marjă Brută (M2)	61,015,923	73,443,315	20%
%Marjă Brută (M2)	15.5%	16.3%	6%
Cheltuieli indirecte, din care	49,305,506	49,120,267	0%
<i>Cheltuieli de vânzare/distribuție</i>	18,252,215	19,428,070	6%
<i>Resurse Umane - costuri indirecte</i>	18,756,765	17,395,890	-7%
<i>Alte cheltuieli Administrative</i>	12,296,526	12,296,307	0%
EBITDA	11,710,417	24,323,048	108%
%EBITDA	3.0%	5.4%	82%
<i>Amortizare</i>	10,109,820	10,501,426	4%
EBIT	1,600,597	13,821,622	764%
<i>SOP & costuri M&A</i>	311,804	-	
<i>Rezultat Financiar</i>	(6,552,272)	(7,598,417)	
Profit Brut	(5,263,479)	6,223,205	
<i>Impozit pe profit Curent</i>	(711,868)	995,713	
Profit Net	(4,551,611)	5,227,492	
%Profit Net	-1.2%	1.2%	

Teza de investiție BNET

Până în 2023 inclusiv, banii atrași de companie prin majorări de capital plus cei păstrați ca retained earnings au generat creșteri ale capitalizării bursiere în proporții de la 2:1 până la maximum 9:1. Începând cu 2024 însă acest raport a devenit subunitar, deci strategia grupului s-a transformat din creștere accelerată către returnat valoare către acționari, prin valorificarea activelor.

În octombrie 2025 adunarea generală a acționarilor a consfințit ca mandat pentru directorul general să identifice parteneri strategici pentru companiile din grup, atât sub formă de creditor dar și sub formă de participanți la capitalul societăților fiică ale Bittnet Systems, atragere de parteneri care să permită dezvoltarea societăților în care Bittnet are dețineri, independent de finanțarea de la Bittnet.

În vederea îndeplinirii acestui mandat, Directorul General este împuternicit să ofere participații minoritare sau majoritare, obținabile de către investitori prin cumpărare de la Bittnet sau/și prin majorări de capital în societățile 'fiică', procentele oferite fiind la latitudinea Directorului General, incluzând vânzarea integrală, în limitele articolului 90 alineatul (1) din Legea nr. 24/2017.

De asemenea, adunarea generală a aprobat distribuirea către acționarii Societății, sub formă de dividende și/sau prin programe de răscumpărare de acțiuni proprii, a eventualelor sume încasate de Societate ca urmare a unor tranzacții privind părțile sociale/acțiunile deținute de Societate în societățile fiice, prin care este atras un partener strategic în cadrul acestora, în măsura în care legislația aplicabilă și situația financiară a Societății permit o astfel de distribuire, indiferent de modalitatea de distribuire aleasă.

Astfel, teza de investiție curentă este:

Investești în acțiunile BNET în anul 2026 dacă ești de acord cu evaluarea managementului că activele societății sunt subevaluate semnificativ față de valoarea contabilă, și deci consideri că prin valorificarea acestora societatea va putea elibera sume sensibil mai mari decât capitalizarea bursieră actuală a societății.

Ca exemple anterioare în acest sens, vânzarea la preț de piață în 2024 (preț bursier minus discount) a participației Fort, a fost făcută la un profit de peste 100% față de valoarea contabilă. În cazul Optimizor, valoarea de piață la care Bittnet a vândut deținerea în 2025 a fost 6,1 milioane lei versus o valoare contabilă de 3,39 milioane lei.

Dorești expunere la industria de IT&C românească, un domeniu de creștere accelerată, alături de o echipă de management care are nu doar skin in the game ci a și demonstrat, în 20 ani, rezultate mai bune decât media industriei, atât operațional cât și din punct de vedere al gestionării capitalului.

Un ultim argument în acest sens este valoarea contabilă a companiei Elian, care este 5,5 milioane lei, sub 2x EBITDA, într-un business cu multipli de ordinul a 9-11x.

Fiecare din deciziile pe care le luăm urmăresc construcția unui grup antifragil, astfel încât să avem cea mai puternică forță – timpul – alături de noi ("Time is the friend of the wonderful business, the enemy of the mediocre"). Al doilea element îl reprezintă combinația dintre 'good operations' și capabilitatea de management a capitalului, așa cum este descris 'secretul succesului' în cartea „The outsiders – 8 outstanding CEOs”. Câteva argumente pentru fiecare din componentele acestei teze investiționale:

- Alegerea unei industrii cu perspective favorabile este o decizie care ușurează total atât munca investitorilor, cât și scade importanța de a alege un management competent: "a rising tide lifts all boats". Nu există în ultimii 20 ani o industrie cu o creștere continuă mai accelerată decât industria IT&C.
- Existența unei echipe de management cu 'significant skin in the game' rezolvă problema 'principal – agent' atât de reclamată de investitorii pe piața de capital românească. Dacă bunăstarea managementului provine din aceleași surse, prin aceleași mecanisme cu cea a micilor acționari, se elimină cel mai important conflict. Astfel, în cazul nostru, valoarea acțiunilor BNET reprezintă pentru management atât cea mai mare parte a averii personale, cât și cea mai mare parte a veniturilor (spre deosebire de salariu, politica de compensare bazată pe opțiuni aliniază veniturile managementului cu bogăția adusă acționarilor).
- Track record demonstrat din punct de vedere operațional: în afară de numeroase recunoașteri internaționale (Deloitte Top 50 in Tech, Financial Times Top 1000 Fastest Growing Companies, EY Entrepreneur of the Year finalists, etc.)
- Track record demonstrat din punct de vedere al gestiunii capitalului: rata de creștere a capitalurilor proprii atrase istoric, prin mecanismele pieței de capital, este de peste 20%, (în condițiile unei rentabilități medii anuale de 28% în ultimii 5 ani – pe piața reglementată), ceea ce ne întărește încrederea și în modelul financiar adoptat, pe care intenționăm să continuăm să îl aplicăm atât timp cât rezultatele continuă să fie vizibil mai bune decât media pieței.

Anexa 1 – “Alternative Performance Measurements” Despre indicatorii alternativi de performanță

Ghidurile ESMA solicită să explicăm orice indicator pe care îl folosim în evaluarea rezultatelor financiare sau non financiare ale companiei, dacă acest indicator nu se regăsește în standardele IFRS sau XBRL publicate de ESEF. În cazul rapoartelor noastre financiare, folosim următorii indicatori:

Indicator	Definiție / Mod de calcul	De ce este relevant?
Profit Operațional	Este vorba despre profitul activității de bază, activității de a ne deservi clienții. la în calcul toate veniturile și cheltuielile asociate activității curente și ignoră veniturile și cheltuielile financiare, sau cele legate de activitatea de tip holding (a grupului, existența noastră ca și companie listată). Se obține eliminând din rezultatele fiecărei linii de business elementele de venituri și cheltuieli (cash sau non cash) care nu au de-a face cu activitatea curentă. Cele mai semnificative ajustări (diferențe între profitul brut și Profitul Operațional) sunt: 1. Eliminarea rezultatului financiar (adunarea la profitul brut a cheltuielilor și scăderea veniturilor de tip financiar) 2. Eliminarea ajustărilor IFRS, non-cash, legate de Stock Option Plan	Activitatea operațională (numită și ,curentă’ sau ,de bază’) reprezintă afacerile companiei. Astfel se măsoară performanța și activitatea afacerilor versus concurența, indiferent de mediul de taxare, de cadrul contabil de raportare sau de modul de finanțare al societății (mixul dintre capitaluri proprii și împrumutate, costurile de menținere la cota bursei, etc). Cu alte cuvinte, acesta este rezultatul pe care compania (sau fiecare segment de business) l-ar avea dacă ar opera ca o companie finanțată integral din surse proprii (din „equity” – capitalurile acționarilor).
„Marjă Brută” / „gross margin” / „GM” / “marjă”	Formula de calcul a acestui indicator este „Venituri MINUS cheltuieli directe” („revenue minus COGS (cost of goods sold)”). Astfel, din facturile emise clienților, se scade valoarea cheltuielilor direct asociabile acelor proiecte (obținerii acelor venituri). Ca exemplu, în cazul proiectelor de revânzare licențe software, cumpărăm o licență cu 90 lei și o vindem către client cu 100 lei. Diferența este „Marjă Brută” (sau „Gross Margin”) . În cazul în care facturăm unui client servicii de implementare a unui proiect de cloud, marja brută reprezintă diferența dintre veniturile facturate către client și costul pentru orele – om necesare implementării, indiferent dacă inginerul care realizează implementarea ne este angajat sau un subcontractor.	Acest indicator este „PIB”-ul companiei, este „valoarea adăugată” pe care noi o producem pentru partenerii noștri. Acest indicator reflectă nu doar ce valoare aducem clienților, dar, întorcându-ne privirea spre interiorul companiei, reflectă sumele de bani pe care le avem la dispoziție pentru a acoperi cheltuielile fixe.
Marjă Brută M1 vs Marjă Brută M2	Diferența dintre Marja Brută M1 și Marja Brută M2 constă în modul în care sunt luate în considerare costurile directe IFRS asociate cu echipa tehnică:	Marja Brută M2 oferă o imagine mai completă asupra profitabilității, deoarece include și costurile cu personalul tehnic care nu sunt alocate direct proiectelor specifice. Din acest motiv, compania

	Marja Brută M1 este calculată ca diferența dintre veniturile din contractele cu clienții și cheltuielile directe asociate acestor venituri (pentru fiecare proiect în parte). Marja Brută M2 se obține scăzând din Marja Brută M1 costurile directe IFRS legate de echipa tehnică, care nu sunt alocate direct în proiectele vândute clienților.	preferă să utilizeze Marja Brută M2 în prezentarea rezultatelor financiare, considerând că reflectă mai fidel profitabilitatea reală a activității.
--	--	--

Situații financiare preliminară, consolidate, neauditare

Situația consolidată a rezultatului global

	2025	2024
Venituri din contractele cu clienții	394,256,134	404,113,044
Costul vânzărilor	(333,240,210)	(330,002,661)
Marjă brută	61,015,923	74,110,382
Alte venituri	1,249,240	2,363,927
Cheltuieli generale și administrative	(41,371,700)	(44,034,551)
Alte cheltuieli	-	(2,124,500)
Câștig/ (pierderi) titluri puse în echivalență	(94,860)	(39,095)
Venituri financiare	1,557,473	6,952,451
Cheltuieli financiare	(8,656,140)	(6,609,437)
Profit brut	(5,904,734)	9,819,403
Impozit pe profit	(704,155)	(1,523,249)
Profit net, din care:	(5,215,916)	8,296,154
aferent societății-mamă	(6,122,769)	4,516,095
aferent intereselor minoritare	906,852	3,780,059
Alte elemente ale rezultatului global	-	-
Total rezultat global	(5,215,916)	8,296,154
aferent societății-mamă	(6,122,769)	4,516,095
aferent intereselor minoritare	906,852	3,780,059

Situația consolidată a poziției financiare

	31 Dec 2025	31 Dec 2024
ACTIVE		
Active imobilizate		
Fond comercial	64,531,266	67,950,004
Alte imobilizări necorporale	8,753,702	8,661,920
Imobilizări corporale	5,343,907	7,058,287
Drepturi de utilizare	19,954,606	22,412,622
Titluri puse în echivalență	6,176,992	1,271,853
Alte imobilizări financiare	315,703	378,633
Impozit amânat	5,592,242	4,165,763
Total active imobilizate	110,668,416	111,899,083
Active circulante		
Stocuri	3,647,955	4,811,756
Cheltuieli în avans	16,221,472	15,324,838
Creanțe comerciale și alte creanțe	134,432,677	124,059,021
Active financiare	3,459,404	5,710,669
Numerar și echivalente	116,384,296	73,355,404
Total active circulante	274,145,647	223,261,688
TOTAL ACTIVE	384,814,063	335,160,771
CAPITALURI ȘI DATORII		
Capital social	63,417,671	63,417,671
Prime de emisiune	31,934,768	31,934,768
Rezerve legale	2,233,539	2,104,581
Rezultat reportat	1,276,523	(3,752,793)
Rezultat curent	(6,115,171)	5,333,845
Capital aferent societății mamă	60,996,159	70,368,816
Interese care nu controlează	5,469,029	6,826,502
Total capitaluri și rezerve	66,465,188	77,195,318
Datorii pe termen lung		
Împrumuturi din emisiuni de obligațiuni	21,194,200	30,718,474
Împrumuturi bancare	13,221,973	12,525,113
Datorii leasing	14,927,426	17,479,202
Datorii termen lung pentru achiziția de subsidiare	-	-
Total datorii pe termen lung	49,343,599	60,722,790
Datorii pe termen scurt		
Împrumuturi din emisiuni de obligațiuni	10,475,771	167,365
Împrumuturi bancare	12,259,422	15,974,109
Datorii leasing	6,795,412	6,422,410
Dividende de plată	1,913,363	544,411
Datorii privind impozitul pe profit	420,312	794,758
Venituri în avans	17,314,977	19,038,100
Datorii comerciale și alte datorii	218,747,618	153,036,973
Provizioane	1,078,401	1,264,538
Total datorii curente	269,005,275	197,242,663
Total datorii	318,348,874	257,965,453
TOTAL CAPITALURI ȘI DATORII	384,814,063	335,160,771

Situația consolidată a fluxurilor de trezorerie

	2025	2024
Profit brut	(5,920,072)	10,799,179
Ajustări pentru:		
Cheltuieri cu amortizarea	10,109,820	10,735,511
Impairment fond comercial & dețineri	-	2,078,990
Cheltuieli privind activele cedate	304,791	606,497
Venituri din vânzarea activelor		
Beneficii acordate angajaților SOP	311,804	1,043,509
Ajustări pentru deprecierea creanțelor	946,474	(7,098)
Ajustări pentru deprecierea stocurilor	(412,768)	(111,516)
Provizioane	(186,137)	(166,667)
Cheltuieli aferente achizițiilor de interese de participare	-	45,510
Cheltuieli privind dobânzile și alte costuri financiare	6,129,455	5,554,530
Cheltuieli privind dobânzile și alte costuri financiare – leasing	1,147,845	1,321,496
Venituri din dobânzi	(640,797)	(461,056)
Câștig (pierdere) plasamente titluri	(916,672)	(6,491,442)
Câștig (pierdere) titluri puse în echivalență	94,860	39,541
Profit din exploatare înainte de variația capitalului circulant	10,968,603	24,986,984
Variația soldurilor conturilor de creanțe comerciale	(18,879,521)	(58,621,756)
Variația soldurilor conturilor de stocuri	1,576,568	(618,988)
Variația soldurilor conturilor de datorii	69,908,895	58,239,515
Numerar generat din exploatare	63,574,545	23,985,756
Impozit pe profit plătit	(1,084,106)	(1,986,721)
Numerar net din activități de exploatare	62,490,439	21,999,035
Fluxuri de numerar din activități de investiții:		
Plăți nete pentru achiziționarea de filiale/afaceri	(4,977,000)	(24,485,735)
Plăți pentru achiziționarea de interese de participare	(4,999,999)	(0)
Încasări din vânzarea de interese de participare	11,065,316	13,862,761
Achiziții acțiuni proprii		
Împrumuturi acordate entităților legate	450,000	150,000
Achiziție de fond comercial	-	-
Achiziții de imobilizări corporale și necorporale	(1,794,608)	(2,017,582)
Încasări din vânzarea de imobilizări corporale și necorporale		
Alte investiții în active financiare	-	-
Încasări din alte investiții financiare	157,754	1,467,912
Dividende încasate	186,592	78,225
Dobânzi încasate	658,764	480,528
Numerar net din activități de investiție	746,819	(10,463,892)
Fluxuri de numerar din activități de finanțare:		
Încasări din emisiunea de acțiuni	-	-
Vânzări acțiuni proprii	-	2,857,998
Răscumpărări acțiuni proprii	(3,393,718)	(766,058)
Trageri din împrumuturi bancare	2,337,337	10,971,851
Rambursări de împrumuturi bancare	(5,355,165)	(9,991,335)
Încasări din emisiunea de obligațiuni	-	6,197,011
Rambursări din emisiunea de obligațiuni	-	-
Dobândă aferentă leasing-ului financiar	(1,147,845)	(1,321,496)
Plata datoriilor aferente leasing-ului financiar	(6,781,330)	(6,997,252)
Dobânzi plătite	(5,345,323)	(5,253,859)
Dividende plătite / primite	(522,323)	(3,889,770)

Numerar net din activități de finanțare	(20,208,366)	(8,192,911)
Creșterea netă a numerarului și echivalentelor de numerar	43,028,892	3,342,232
Numerar și echivalente de numerar la începutul exercițiului financiar	73,355,404	70,013,172
Numerar și echivalentele de numerar la sfârșitul exercițiului financiar	116,384,296	73,355,403

Pentru întrebări sau feedback, vă rugăm să ne scrieți la adresa de e-mail dedicată: investors@bittnet.ro

