

## Ziua Investitorului Bittnet, ediția 2026 (transcript)

**Mihai Logofătu, CEO Bittnet group:**

Bună dimineața și bine vă regăsim la Ziua Investitorului Bittnet ediția 2026.

Este a 20-a ediție a acestui eveniment și tot ca o cifră rotundă, ne aflăm în al 20-lea exercițiu financiar al companiei Bittnet. Practic, la finalul acestui an vom serba 20 de ani de existență.

Ca o scurtă introducere, aș vrea să reamintesc acționarilor și celor care ne urmăresc că Bittnet a fost prima companie de servicii IT din România care s-a listat la bursă în aprilie 2015. La momentul respectiv am început călătoria aceasta pe piața secundară, pe piața AeRO, iar în 2020, imediat după primul val de pandemie, Bittnet a marcat trecerea pe piața principală a BVB. În decursul acestor ani, piața de capital din România a funcționat foarte bine pentru îndeplinirea obiectivelor Bittnet, respectiv atragerea de capital și folosirea acestui capital pentru a crește accelerat. În decursul anilor am ridicat peste 100 de milioane RON sub formă de împrumuturi prin emisiunile de obligațiuni, pe care le-am derulat, cât și prin majorări de capital (equity) – bani pe care i-am folosit într-un program amplu de achiziții început în anul 2017 și care s-a derulat până la finalul anului 2023.

În ultimii doi ani, organizația s-a concentrat pe integrarea operațiunilor, pe simplificarea grupului și a structurii și, începând cu anul 2024, pe returnarea capitalului către investitorii noștri.

Astăzi ne aflăm în fața dumneavoastră cu o agendă care poate surprinde, față de ultima întâlnire: rezultatele anului 2025, un buget care este supus aprobării adunării generale pentru 2026, un capitol dedicat tranzacțiilor recent încheiate și felul în care alegem să folosim capitalul – programele de răscumpărări pe care le-am anunțat în ultima perioadă – și bineînțeles, la final, o nouă emisiune de obligațiuni pe care intenționăm s-o derulăm în perioada imediat următoare.

### Rezultatele Anului 2025

Acestea fiind spuse, aș vrea să fac câteva comentarii despre anul 2025, un an cu totul atipic pentru activitatea noastră, un an în care am trăit practic două povești total opuse. Prima jumătate a anului și cea de-a doua jumătate a anului au fost complet diferite în rezultatele noastre. În primul rând, reamintesc că 2024 a fost cel mai bun an în activitatea noastră, un an în care compania a performat bine atât la nivel consolidat, cât și la nivel individual. Pe fondul aceluși an, ne așteptam și am venit în fața acționarilor cu un buget în creștere pentru 2025, cu o proiecție de creștere.

Începutul anului – prima parte a anului – a fost marcată puternic de evenimentele politice care s-au derulat în România, și aceasta a influențat grupul prin aceea că a influențat cea mai mare companie a grupului nostru. Vom povesti în slide-urile următoare când intrăm la analiza pilonilor individuali. Ce se observă din acest grafic este o situație foarte diferită între primele șase luni și următoarele șase luni. În primele șase luni avem un rezultat în scădere la toți indicatorii financiari consolidați: cifra de afaceri, marja, rezultatul operațional și EBITDA. A doua parte a anului aduce o revenire destul de puternică, marcată de deblocarea proiectelor în sectorul public.

Am anunțat și în intervențiile noastre publice aferente rezultatelor trimestriale din 2025 că prima parte a anului a fost puternic influențată de blocaje în această zonă, în timp ce în a doua parte a anului, spre finalul verii, lucrurile au început să se miște: a fost un trimestru 3 care a dezghețat lucrurile și un trimestru 4 foarte puternic. A fost o condensare foarte mare a activității. Dacă ne uităm



În ansamblu, semestrul 2 a fost probabil cel mai bun semestru din activitatea noastră, iar semestrul 1 – probabil unul dintre cele mai slabe din activitatea ultimilor ani.

Doar ca idee, dacă am fi alăturat semestrului 2 oricare alt semestru 1 din ultimii patru ani de când eram pe piața principală, anul 2025 ar fi fost de departe cel mai bun al activității noastre. Lucrurile acestea se văd în activitate, în industrie. Au fost perturbări puternice, lucruri care spre finalul anului s-au amplificat în mai multe privințe.

Dacă ne uităm la rezultate, ce se observă este un venit foarte mare în a doua parte a anului. Prin comparație cu anii anteriori, cu excepția cred că a unui an, cifra de afaceri a semestrului 2 este mai mare decât fiecare an în parte din ultimii ani. La nivelul marjei brute, vedem un rezultat comparabil, prin aceea că în decursul anului am implementat un program de reducere a costurilor. Se observă că, de la aceeași marjă produsă în partea a doua a anului, rezultatul operațional este semnificativ mai mare și se vede aceasta inclusiv la nivelul indicatorului EBITDA și la nivelul indicatorului profit operațional. Repet, lucrurile au fost complet dezechilibrate între cele două jumătăți de an. Programul de reducere de costuri asumat și declarat la finalul trimestrului 1 a intrat în funcțiune treptat, a presupus reduceri de posturi și de costuri administrative și cu această nouă realitate am intrat în anul 2026.

## Structura Grupului Bittnet

În continuare aș vrea să reamintesc investitorilor și potențialilor investitori cum arată astăzi grupul, după programele de simplificare și integrare a operațiunilor din ultima perioadă. Bittnet Training – compania de la care a pornit istoria noastră în urmă cu aproape 20 de ani; pilonul cel mai mare, cel de infrastructură digitală, reprezentat de brandul Dendrio, care cumulează un număr de companii sub umbrela Dendrio; pilonul de platforme și produse digitale, unde regăsim companiile Elian și Elian Solutions; Sheridan Development și compania Nenos – compania grupului specializată în zona dezvoltării de produse custom bazate pe Generative AI și machine learning.

Reamintesc investitorilor – fiindcă Nenos este compania cea mai mică – că de-a lungul anilor am primit puține întrebări despre ea, dar astăzi subiectul inteligenței artificiale este atât de des întâlnit încât vreau să reamintesc că Nenos face proiecte bazate pe machine learning și artificial intelligence de mai bine de 10 ani, când acest subiect nu era atât de popular. Au început cu 10 ani în urmă în zona de outsourcing de personal și, după intrarea în grupul Bittnet la finalul anului 2021, compania a început să se re poziționeze. În cursul anului 2025 – cel mai bun rezultat pentru Nenos – constituit de această dată din produse și proiecte cu o valoare adăugată mai mare. Mai rămâne și componenta de outsourcing, dar ea scade accelerat și probabil în următorii doi ani va dispărea complet din rezultatele noastre.

Elian este compania noastră care se ocupă de platforme digitale. Activitatea noastră este concentrată în jurul tehnologiei Microsoft Business Central. Elian a intrat în grupul Bittnet la finalul anului 2018, a crescut organic până în 2023 când am consolidat poziția în piață prin absorbția unui competitor, Kepler Management – companie alături de care Elian este astăzi, zicem noi, un lider de piață în implementarea soluțiilor de ERP bazate pe platforma Business Central. Microsoft este, de asemenea, unul dintre jucătorii foarte activi în spațiul inteligenței artificiale, iar peste platforma Business Central astăzi se pot construi cu tehnologie Copilot proiecte care aduc inteligența artificială peste un sistem care este esențial în viața oricărei companii.

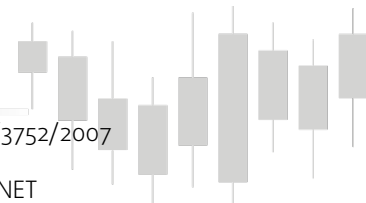
Acesta este grupul Bittnet astăzi. Ca reprezentare în cifre, peste 85% din veniturile consolidate ale grupului vin în fiecare an din pilonul de Infrastructură digitală (Dendrio). Ca urmare a acestei dependențe, un an precum 2025, în care compania aceasta are dificultăți în a gestiona proiectele din piață, generează un impact în rezultatul consolidat.

## Analiza pe Piloni de business

BITTNET Systems SA - București, România | RO21181848 | J40/3752/2007

W: [www.bittnet.ro](http://www.bittnet.ro) | E: [investors@bittnet.ro](mailto:investors@bittnet.ro)

Companie listată la Bursa de Valori București, simbol BNET



Dacă ne uităm la nivelul activității pe fiecare pilon în parte, vom observa rezultate diferite. Aș începe prin a vorbi despre zona de educație, care a revenit în 2024 și a crescut mult în 2025. Reamintesc că în 2023 a fost un an rău pentru acest business – primul în care am înregistrat pierdere operațională. Măsurile adoptate, restructurarea și transformarea prin care a trecut acest pilon sub conducerea unui nou management – Cristina Rațiu – au condus la revenirea organizației într-o zonă pozitivă la finalul anului 2024, cu un profit operațional pozitiv, dar modest. În schimb, în 2025 vedem o creștere accelerată a rezultatelor. Anul 2025, la majoritatea indicatorilor, este probabil unul dintre cei mai buni ani din toată activitatea noastră. Prin urmare, măsurile implementate la nivel de restructurare a echipei, re poziționarea portofoliului și re-targetarea unui segment diferit de clienți se văd în cursul anului 2025.

Poate cel mai important lucru de spus în acest sens este că finalul anului 2025 ne-a prins cu un backlog foarte important și semnificativ, care se va reflecta în 2026. Estimările noastre, așa cum sunt cuprinse în bugetul de venituri și cheltuieli pe care îl supunem atenției și aprobării adunării generale, indică un 2026 care va avea cele mai mari valori pentru businessul de educație – cele mai mari vreodată la nivelul cifrei de afaceri, dar și la nivelul indicatorilor de profitabilitate. Este rezultatul, repet, unui proces sistematizat construit în ani, al unei echipe stabile și al unui management foarte bine conectat la rezultate și la re-ancorarea acestui business de educație în realitatea pieței de astăzi.

Totodată, dacă ne uităm la viitor și la felul în care tehnologia și inteligența artificială doresc să pătrundă la nivelul companiilor, observăm că bariera principală este lipsa educației cu privire la ce pot face aceste instrumente bazate pe inteligența artificială. Prin urmare, credem că rolul nostru – de-a lungul ultimilor 20 de ani ca partener de educație al industriei – este să creăm încredere în noile tehnologii, awareness și educație de calitate care să permită oamenilor să facă pasul în a utiliza pe scară largă instrumentele bazate pe AI. Acesta este rolul nostru și credem că astăzi suntem mai bine poziționați decât orice alt jucător în a însoți clienții în această călătorie.

Zona de platforme și produse digitale reunește, repet, cele două branduri – Nenos și Elian. Aici am înregistrat rezultate constante, cu creșteri double digit în ultimii ani, undeva între 20 și 30% year over year la majoritatea indicatorilor. Repet, acest pilon a fost construit începând cu anul 2018, cu prima investiție în companie. La vremea aceea era o companie foarte mică în comparație cu ce face astăzi – vorbim de venituri undeva la 3 milioane RON. În 2021 am făcut o investiție în compania Nenos, anticipând direcția industriei către produse și tehnologie bazate pe machine learning și artificial intelligence. În cursul anului 2023 am consolidat activitatea Elian printr-un M&A între Elian și Kepler. Lucrurile au continuat să evolueze. Am absorbit companiile, am integrat operațiunile și la nivelul structurii de venituri această companie a schimbat masiv modelul de business – dintr-un model bazat pe licențe on-prem și licențe perpetue, într-un model bazat pe licențe de tip subscripție, ceea ce generează un venit recurent.

Dacă ne uităm la nivelul brandului Elian, cea mai mare dintre cele două companii, aproape 65% din venituri sunt de natură recurentă: fie subscripții, fie contractele de mentenanță pe care clienții le accesează ulterior implementării. Schimbările legislative, schimbările fiscale și orice modificare cerută de guvern trebuie reflectată în sistemele acestea care reprezintă nucleul de funcționare al oricărei companii. Prin urmare, companiile au nevoie de contracte de mentenanță active, astfel încât să poată integra toate declarațiile, cum au fost în ultimii ani e-Factura, Ro e-Transport și restul declarațiilor pe care trebuie să le facem.

Ce se observă în decursul anului 2025 față de 2024: un rezultat solid, o creștere constantă și consecventă a activității. Chiar dacă am întâmpinat și dificultăți prin aceea că reducerea facilităților fiscale a generat un impact rapid în activitatea noastră – e o companie care angajează peste 80 de oameni, mulți beneficiind de facilități fiscale. Schimbările au fost rapide, ceea ce a însemnat că a trebuit să ne ajustăm, dar aceasta se vede și în unii indicatori. Rezultatele sunt în linie cu așteptările noastre pentru anul respectiv.



Compania cea mai mare, Dendrio – formată la rândul ei dintr-un program de achiziții început în 2017 – a numărat mai multe branduri. La nivelul anului 2024 am reunit aceste companii sub un singur brand: Dendrio, care este astăzi un jucător lider de piață în infrastructura digitală. Până la urmă, rolul unei companii care acționează în zona serviciilor de infrastructură este să creeze autostrăzile pe care ulterior poți să ai date sau aplicații de business. Natura businessului nostru a crescut foarte mult în segmentul clienților publici și guvernamentali în ultimii ani, pentru că statul simte nevoia de transformare digitală și de a ține pasul cu direcția în care industria merge. Iar noi, cu o doză bună de mândrie, spunem că cineva – și de ce nu o firmă românească – trebuie să lucreze la aceste proiecte grele care mențin România în direcția transformării digitale.

Pe de altă parte, fiind un sector impactat de evenimentele politice, este foarte greu să anticipăm toate momentele în care piața se va bloca, cum a fost, de exemplu, anul trecut, când alegerile prezidențiale și formarea noului guvern au generat un blocaj instituțional de mai bine de șase luni. Iar acest lucru s-a văzut în rezultatele Dendrio ale anului și în rezultatul consolidat.

Anul acesta, însă, vedem o revenire a activității în zona pilonului de infrastructură digitală ca urmare a finalizării unui ciclu de proiecte. Mă refer la sursele de finanțare de tip PNRR care trebuie să se închidă în vara acestui an. Prin urmare, proiectele întârziate anul trecut trebuie să se închidă acum, până în vară. Și aici lucrurile vor arăta diferit în 2026 față de 2025.

## Bugetul 2026

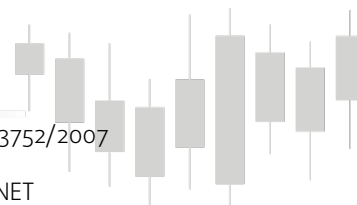
În acest sens, la finalul acestei luni, am propus acționarilor noștri un buget în creștere double digit pentru 2026, într-un an care este de asemenea marcat de multă volatilitate și incertitudine. La începutul acestui an vedem schimbări mari în zona războiului din Orientul Mijlociu, care generează un impact în zona supply chain-ului și a logisticii, și evident niște costuri care vor crește în anumite industrii. O parte din clienții noștri vor fi direct afectați.

Cu toate acestea, am venit cu un buget îndrăzneț în fața investitorilor. Există și o notă de prudență în constituirea acestui buget, respectiv gradul de acoperire a bugetului din proiecte care sunt în faze avansate sau chiar backlog în activitatea noastră. Totodată, nu știm ce se va întâmpla la nivel geopolitic și nu putem anticipa corect stabilitatea guvernului. Vedem tot mai des o tensiune care se formează, lucruri care generează efecte în lanț. Prin urmare, am căutat un echilibru între a veni cu un buget îndrăzneț, în creștere, și a păstra o zonă de prudență pentru a ne asigura că avem o acoperire cu proiecte în faze avansate.

Aceasta este realitatea businessului în momentul de față. Trebuie să gestionezi și să îți alegi ținte care să fie suficient de atractive, dar totuși să gestionezi incertitudinea și lucrurile care depind de contextul macroeconomic. Prin urmare, acesta este bugetul pe care l-am supus aprobării acționarilor noștri prin comparație cu rezultatele. La momentul acela erau rezultate preliminare. Între timp am publicat și rezultatele finale auditate, ca și în anii anteriori – efortul colegilor noștri din zona financiară și al partenerilor de audit ne ajută să venim cu rezultate preliminare la jumătatea lunii februarie, cât mai aproape de rezultatele finale – și în acest an se întâmplă același lucru. Rezultatele preliminare sunt 99% similare cu rezultatele finale.

Ce se observă în construcția bugetului: O creștere de peste 14%, cu un control strict asupra costurilor raportat la a doua parte a anului – la măsurile de reducere de costuri pe care le-am implementat. Aceasta generează un rezultat semnificativ mai bun față de exercițiul financiar anterior. Față de această planificare constituită de jos în sus în fiecare companie, în fiecare client, în fiecare activitate, vom vedea ce ne va rezerva viitorul din punctul de vedere al incertitudinii cu care ne confruntăm în piață.

## Tranzacțiile recente: Fort și Optimizor



Al doilea capitol pe care l-am pregătit pentru dumneavoastră este analiza sumară a primelor tranzacții pe care le-am făcut, în sensul în care am ieșit dintr-un număr de companii. Cele două tranzacții de care se știe și care sunt comunicate în spațiul public sunt: compania Fort, care a fost pilonul nostru de servicii de cybersecurity, și compania Optimizor, parte din pilonul de infrastructură digitală.

De ce și cum am ales aceste companii? În cursul anului 2024 am venit în fața acționarilor și am prezentat schimbarea de direcție înspre programe și procese care să conducă la returnarea de capital către acționari. Returnarea aceasta de capital se poate face fie prin răscumpărări, fie prin acordarea de dividende. Și ca urmare a acestor tranzacții am fost eligibili să facem acești pași. Totodată, la nivelul anului 2024, o altă solicitare din partea acționarilor noștri a fost să simplificăm structura de grup, fiindcă devenise greu de înțeles. Imaginea pe care v-am prezentat-o reflectă rezultatul actual al acestui drum – unde suntem astăzi.

Fort a fost pilonul nostru de cybersecurity. Companiile pe care le-am achiziționat în perioada 2021-2022 se numeau GRX, GRX-Advisory și ISEC Associates – jucători în zona serviciilor specializate pe care i-am asamblat, i-am rebranduit și i-am pregătit pentru etapa următoare. Am identificat o posibilă tranzacție la o evaluare foarte bună pentru această companie. Bittnet nu deținea 100%. Deținerea noastră în compania Fort reprezenta 23 de milioane din aproape 40 de milioane cât era evaluarea Fort în decursul anului 2024. Colegii din departamentul financiar au calculat un IRR (internal rate of return) de aproape 60% pentru această tranzacție – un IRR pe care îl considerăm valoros, ținând cont și de orizontul scurt de timp, și credem că pentru investitorii noștri, Bittnet a făcut o tranzacție foarte valoroasă.

A doua tranzacție care s-a materializat în cursul anului 2025 este exitul total din compania Fort. Astfel, grupul Bittnet a ieșit complet din Fort, păstrând însă zona de soluții de cybersecurity sub umbrela Dendrio. În zona Fort făceam servicii specializate de audit, de consultanță cu standardele de tip NIS și DORA, teste de penetrare și servicii foarte specializate. Revânzarea de soluții pentru a proteja infrastructurile clienților a rămas în continuare în portofoliul companiei Dendrio.

Revin la Optimizor – o companie în care am intrat în 2021. La vremea respectivă se numea IT Required, o companie specializată în zona serviciilor de tip managed pentru infrastructurile clienților noștri. Compania a crescut destul de mult în timpul petrecut sub managementul Bittnet. La nivelul anului 2025 am identificat un potențial cumpărător – o companie românească. În vara anului 2025 s-a materializat această tranzacție la o evaluare totală de 12,2 milioane. Deținerea Bittnet a fost de 6,12 milioane, plătită integral cu cash. Și aici IRR-ul este 40%, un rezultat bun și solid pentru investitorii noștri. Considerăm că multiplii au fost valoroși în ambele tranzacții și că valorile la care s-au stabilit și s-au materializat sunt corecte.

**Adrian Stănescu, CFO Bittnet grup:** Aș completa și eu referitor la partea aceasta cu valorificarea activelor, pentru că anul trecut – chiar la Ziua Investitorului – și sigur și în multe alte intervenții de atunci, am menționat că grupul nostru se află într-o situație atipică în care suma părților este mult mai mare decât întregul, în sensul în care evaluarea businessurilor noastre din punct de vedere intern conduce la o valoare mult mai mare decât ceea ce se vede astăzi în piață. La momentul acela făcusem doar tranzacția cu Fort și au fost niște voci care au zis că o tranzacție punctuală corelată cu o răscumpărare nu este neapărat relevantă. Cred că tranzacțiile pe care le-am făcut cu Optimizor și cea cu Elian care se prefigurează arată că discursul nostru a fost și este în continuare valabil și că activele pe care le avem sunt într-adevăr valoroase, cu IRR-uri semnificative. Și în continuare cred că și businessul cel mai mare al grupului, cel de infrastructură digitală, se află în aceeași situație, iar evaluarea sa va conduce la o evaluare mult mai consistentă a întregului grup.

**Mihai Logofătu, CEO Bittnet grup:** Desigur, și e bună intervenția. N-am intrat în discuții, n-am prezentat interesul pentru compania Elian și Dendrio, pentru că la momentul acesta suntem în diverse faze de discuții și negociere. Există niște valori indicative pentru aceste tranzacții care susțin afirmațiile noastre referitor la diferența dintre evaluarea grupului și evaluarea individuală. Probabil,

ca ordin de mărime, doar cele două companii – adunând valorile indicative pentru care am stabilit contact cu posibili investitori – sunt cam de trei ori mai mari decât valoarea actuală a market cap-ului Bittnet, ceea ce nu este o cifră ne semnificativă și merită să continuăm acest demers. Și la momentul la care lucrurile vor fi suficient de avansate, ele vor trebui supuse votului acționarilor Bittnet.

## Programul de Răscumpărare a Acțiunilor

**Mihai Logofătu, CEO Bittnet group:** În zona răscumpărării de acțiuni: este un proces care a început în 2024. Sunt 5,39 milioane de acțiuni răscumpărate prin mecanismele pieței de capital, prin oferte publice derulate cu intermediari. La finalul anului 2024 răscumpărasem 4 milioane de acțiuni. În decursul anului 2025, în prima parte a anului, am mai răscumpărat 1.369.000 de acțiuni. De asemenea, ca urmare a executării unei garanții de plată cu contrapartea care a achiziționat părțile sociale din compania Fort, am intrat în posesia a 20 de milioane de acțiuni BNET. În momentul de față, procedurile sunt în derulare pentru ca aceste acțiuni să ajungă în trezoreria Bittnet. Un total de 25 de milioane de acțiuni vor fi astfel în posesia noastră și de aici vine punctul de pe ordinea de zi a adunării generale prin care cerem votul acționarilor pentru reducerea capitalului cu aceste acțiuni.

Orientativ, reprezintă cam 4% din acțiunile noastre. Odată cu reducerea capitalului cu aceste 4%, practic fiecare acționar existent se îmbogățește cu această diferență – este o reducere de capital. Dacă înainte 10 acțiuni reprezentau 10 din 100%, acum vor fi 10 din 96%. Prin urmare, în felul acesta crește valoarea acțiunilor pe care le deținem.

Este un proces în derulare. Documentele aferente sunt trimise către Autoritatea de Supraveghere Financiară. Este nevoie și de aprobarea acționarilor noștri pentru ca în decursul anului 2026 să putem finaliza reducerea capitalului cu aceste acțiuni. Atât acest demers, cât și cel prin care căutăm activ investitori-parteneri pentru companiile menționate anterior – Elian și Dendrio – reflectă o continuitate a direcției asumate în 2024: de a returna capitalul și valoarea către acționarii noștri. Evident, va trebui la fiecare moment să găsim un echilibru între acordarea de dividende și răscumpărări, pentru a mulțumi toate categoriile de investitori.

## Noua Emisiune de Obligațiuni

**Mihai Logofătu, CEO Bittnet group:** Ultima parte a prezentării noastre de astăzi se referă la programul de obligațiuni. După cum știți, în cursul anilor anteriori am pornit nouă emisiuni de obligațiuni. Cinci dintre acestea au fost rambursate integral – dacă nu mă înșel, două chiar anticipat. În momentul de față există obligațiuni care se închid în vara anilor 2026, 2027 și 2028. La acest moment supunem atenției investitorilor noștri și cerem aprobarea pentru un nou program de obligațiuni care să aibă maturitate în 2031 și aș vrea să îl invit pe cofondatorul Bittnet și membru în consiliul nostru de administrație, Cristian Logofătu, să ne povestească despre elementele de noutate pe care le aducem cu ocazia acestei noi emisiuni de obligațiuni.

## Cristian Logofătu, Membru CA și cofondator Bittnet group:

Mulțumesc. În mod deosebit, în anul 2023 am făcut o primă ofertă publică de obligațiuni corporative. Anterior anului 2023, absolut toate ofertele de obligațiuni derulate vreodată de un emitent au fost realizate cu plasamente private și acest proces de a folosi mecanismele de ofertă publică a fost unul de foarte mare succes. Dacă anterior aveam poate 40-50 de subscriitori într-o ofertă, odată cu democratizarea prin oferta publică am avut subscrieri de la 800 de investitori, ceea ce arată un interes evident pentru participarea în IPO-uri și a susținut ulterior lichiditatea tuturor acestor emisiuni, ținând cont că emisiunile de obligațiuni listate sunt influențate în mod evident de ratele de dobândă din piață – cele pe care le oferă statul și deci cele pe care trebuie să le ofere emitentii-companii private.

Ținând cont de aceasta, combinat cu ideea că urmează să facem o ofertă de obligațiuni cel mai probabil în euro, la o dobândă în jurul a 10-11%, și în funcție de intervalul de subscriere și cum se va

derula oferta publică, e posibil ca randamentul yield to maturity să fie chiar în jur de 11%. Aceasta ar putea avea un efect negativ asupra celorlalte emisiuni de obligațiuni existente astăzi în piață, emise de noi. Deși la momentul când ele au fost subscrise au fost relevante pentru investitori – cu 800 de ordine de la investitori activi – astăzi ele ar putea suferi o corecție. De aceea am căutat să adăugăm și un mecanism de schimb.

Astfel, următoarea ofertă pe care o vom derula va fi o ofertă publică. Cuponul este de 10,30% anual, în euro, dar suplimentar intenționăm să dăm deținătorilor celorlalte obligațiuni dreptul, dar nu obligația, de a alege să schimbe obligațiunile pe care le au cu cele noi, la o rată orientativă de 51 de obligațiuni de câte 100 RON valoare nominală pentru 10 obligațiuni de 100 EUR valoare nominală. Este o operațiune care s-a mai făcut în Europa, dar nu s-a mai făcut în România. Primele interacții pe care le-am avut cu brokerii, cu autoritățile și cu unii investitori arată un interes pentru această idee și ne dorim să continuăm să inovăm în piața de capital.

Dacă ne uităm la ce vom face cu fondurile respective, e simplu – ca întotdeauna: finanțarea activității curente. Mihai povestea puțin mai devreme că businessul de training are un număr semnificativ de proiecte deja anunțate, care presupun finanțarea temporară a derulării proiectului până la momentul cererilor de rambursare. Și în mod particular, businessul de infrastructură are nevoie să plaseze comenzi la furnizori, să finanțeze activitatea curentă – capitalul de lucru – și livrările de la furnizori către noi și apoi către clienți. Este evident că o extindere a finanțării este relevantă într-un an în care estimezi că cifra de afaceri va crește semnificativ, mai ales în zona de comerț și proiecte.

Desigur, ca orice altă emisiune de obligațiuni, aceasta trebuie să includă clauze privind rambursarea creditelor bancare sau a celorlalte obligațiuni, astfel încât să poți acomoda covenanturile pe care le ai cu fiecare dintre ceilalți finanțatori. Și în mod deosebit, ținând cont de strategia și viziunea pentru 2027 – și cum spunea Adrian mai devreme, de senzația emitentului că activul net al companiei este subevaluat – în funcție de dimensiunea pe care o vom obține în această emisiune de obligațiuni, vom începe deja să facem răscumpărări prin ofertă publică pentru a reduce numărul acțiunilor anulabile și în felul acesta să creștem proporția participării la profiturile și distribuțiile viitoare ale acționarilor care rămân în societate.

**Mihai Logofătu, CEO Bittnet group:** Bineînțeles, obligațiunile noi vor fi listate, ca și emisiunile anterioare.

**Cristian Logofătu, Membru CA și cofondator Bittnet group:** Sigur că da. În mod evident, și această emisiune ținim să fie listată. N-ar mai fi nicio premieră, n-ar fi niciun lucru deosebit de dificil, fiind singurul emitent în România care este emitent frecvent, cu toate raportările sub formă de document universal de înregistrare – așa-numitul prospect universal. Procesul atât al ofertei, cât și al listării este semnificativ mai simplu.

## Încheiere

### Mihai Logofătu, CEO Bittnet group

Mulțumesc pentru intervenție. Dacă nu avem întrebări în online acum, o să mai avem și la adunarea generală, unde mă aștept să apară astfel de întrebări. O secțiune dedicată Q&A dacă sunt în online. Dacă nu, vreau să vă mulțumesc pentru participare, pentru prezența astăzi și pentru faptul că investitorii contribuie la succesul acestui proiect. Vreau să vă mulțumesc pentru răbdarea cu care ați urmărit compania și mai ales celor care sunt investitori de termen lung și foarte lung. După cum vedeți, compania – grupul nostru – chiar și într-un context de piață dificil, găsește soluții să se adapteze și să meargă către direcția pe care și-a asumat-o față de acționari. Totodată, vă așteptăm la finalul acestei luni la adunarea generală, la sediul companiei, unde puteți vota o ordine de zi extinsă cu toate proiectele pe care vi le-am prezentat.

Vă mulțumesc și, fiindcă suntem înainte de Paște, vă urez sărbători fericite alături de cei dragi!

