

Transcript prezentare Teleconferință Rezultate financiare semestriale S1 2026 – Bittnet grup

Data: 02.09.2026, ora 10:00 AM



Mihai Logofătu

Bună dimineața! Bine, ați venit la conferința dedicată rezultatelor semestriale Bittnet pentru semestrul 1 2026 în trecere în revistă câteva din cele mai importante evenimente ale acestei perioade.

În primul rând aceste rezultate sunt referitoare la perimetrul de consolidare în termen comparabil (S1 2026 vs S1 2025) și asta are de a face cu activitatea cu business-ului, că activități continue, prin urmare, fără impactul asupra rezultatelor Elian, companie pe care nu o mai consolidăm începând cu 1 iulie 2026: veniturile noastre înregistrate în primul semestru sunt de 126 de milioane de lei, o creștere cu 41% față de perioada similară a anului trecut.

La nivelul marjei brute: aceasta se vede printr-o creștere procentuala mai mare decat cea a veniturilor, de 49% a Marjei brute. Ca urmare a acestui evoluții pozitive, pierderea operațională este mult îmbunătățită față de perioada similară a anului trecut, la -1,19 milioane lei versus -17 milioane lei în perioada similară.

Totodată, pentru această perioadă au contribuit, și se văd astăzi rezultatele, programele de optimizare de costuri pe care le-am implementat în ultimele 12 luni. Fiind la început impactul acestor reduceri era nesemnificativ în perioadele raportarilor precedente, din 2025, dar pe măsură ce timpul a trecut și lucrurile astea au crescut, vedem că a contribuit la această situație îmbunătățită din perspectiva profitului operațional.

Indicatorii de care am tot vorbit conduc la un profit net de 8,5 milioane, care este influențat pozitiv și de profitul din tranzacțiile de vânzare de companii. Vânzarea părților sociale ale companiei Elian Solutions (împreună cu filiala Elian Development Systems).

Alăturat vedeți o ilustrare grafică ce reprezintă principalii indicatori, pe care îi urmărim prin comparație, și evoluția acestor indicatori. Cei 4 indicatori mari, cifra de afaceri consolidată, marjă brută, EBITDA și profit operațional. Încă o dată, valorile raportate pentru ambele perioade sunt comparabile, adică reprezintă rezultatul activităților continue fără impactul rezultatelor Elian, companie care a fost deconsolidată atât din rezultatele anului 2026, cât și din rezultatele anului 2025.

Defalcarea acestor valori în sistemul nostru de raportare, pornind de la venituri: în zona de servicii se observă o creștere semnificativă, o dublare, în zona serviciilor în această perioadă, lucru la care a contribuit foarte mult divizia de Educație. Bittnet training a înregistrat cel mai bun început de an din toată activitatea, depășind practic în prima jumătate a anului întreaga



cifra a anului precedent dar și orice alt an din istorie, datorită rezultatului unor proiecte semnificative în sectorul public cu finanțare bazată pe programul PNRR.

Totodată, eficiența programelor de reducere de costuri se observă în evoluțiile pozitive în reducerea de cheltuieli față de perioada anterioară, pe toate nivelele atât în zona costurilor salariale, cât și în zona costurilor administrative, ceea ce conduce, așa cum am spus anterior la o îmbunătățire semnificativă a profitului operațional.

Pentru prima parte a acestui an, contribuția esențială a venit din zona pilonului de Educație, dar și celelalte 2 divizii care rămân parte din structura actuală a Grupului, adică atât compania Dendro, pilonul nostru de infrastructură digitală, cât și compania Nenos, care a rămas singurul brand în pilonul de platforme și software.

Estimările bugetului anual (BVC2026) pentru anul în curs au fost actualizate, dând la o parte Elian. Am păstrat aceeași structură și bugetul aprobat de Adunarea Generală în primăvara acestui an, iar fără contribuția Elian, ar fi rezultatele anului pe care le vedeți pe coloana din partea dreapta.

Astăzi, grupul nostru, ca urmare a schimbării în urma tranzacțiilor ultimilor ani este alcătuit din 3 branduri mari, fiecare reprezentând câte o divizie și câte un pilon/verticală de afaceri - ale grupului. Cea mai mare parte este infrastructură digitală (Dendrio), acolo unde livrăm proiecte complexe de infrastructuri critice, de centre de date, comunicații și soluții de securitate cibernetică și mai nou infrastructuri care deservește centre de date pentru AI.

În zona de Educație: Activitate de la care grupul nostru a pornit în urmă cu 20 de ani și astăzi livrează proiecte complexe de educație IT și de transformare care vizează diversele tehnologii curente. Foarte important avem zona de securitate cibernetică care vedeți că devine din ce în ce mai importantă corelată cu zona de data care stă la baza oricărui proiect de AI.

În zona platformelor produselor digitale, compania de software development bazat pe tehnologii moderne, deci și pe agenți AI care încorporează și câteva mini produse este Nenos Software.

De asemenea, toate companiile au înregistrat operațional o evoluție pozitivă în prima parte a acestui an. Spun asta în contextul în care piața nu s-a schimbat foarte mult de anul trecut, aceeași instabilitate politică și economică pe plan național care generează foarte multe întârzieri în zona sectorului public și a proiectelor finanțate cu bani publici sau cu bani europeni, lucru care se resimte și în sectorul privat, unde observăm întârzieri în decizii și amânări de decizii din partea clienților din zona privată, până la o clarificare a situației. Rezultatele sunt împărțite pe piloni, se observă în fiecare pilon de activitate acest mediu economic dificil pe care îl traversăm, mesaj pe care l-am transmis și anterior.

În special legat de Dendrio, fiind compania cea mai mare și care influențează direct rezultatele întregului grup. În zona nivelului de servicii vândute observăm o constanță dar care a dus la o creștere cu 20% a marjei brute în perioada raportată. Vedem și o reducere a cheltuielilor de vânzare și distribuție, cât și a cheltuielilor administrative (indirecte) ce conduce la o îmbunătățire semnificativă a indicatorului de profit operațional.



Specificul proiectelor noastre la Dendrio este mult axat în zona publică și aici ciclurile de vânzare sunt mai lungi. În momentul de față sunt întârziate inclusiv de instabilitatea la nivel politic/guvernamental, de ceea ce vedem la graniță și nu numai. Sunt 2 războaie în desfășurare care impactează și perturbă lanțurile de distribuție/aprovizionare/transporturi din Asia către Europa, un fenomen care s-a accentuat în ultima perioadă este. Și care ne impactează și pe noi în livrarea echipamentelor de infrastructură IT. De asemenea, criza prelungită a semiconductorilor, produce, în continuare, întâzieri în livrare de proiecte.

(Trecând la următorul slide) Rezultatele în zona de Educație: Repet, cel mai bun an din activitatea companiei. În urmă cu 2 ani, investitorii noștri ridicau semne de întrebare cu privire la relevanța acestei divizii; însă după un parcurs consecvent lung, foarte important, au am avut anul 2023 care a fost un an în care divizia a înregistrat o pierdere semnificativă. A fost nevoie de mai bine de un an pentru restructurare reșezarea acestei divizii iar 2024 lucrurile au revenit într-un teritoriu pozitiv. 2025 a adus un rezultat bun, în creștere, iar 2026 este un rezultat excepțional bazat pe proiecte din toate zonele (public și privat), dar cu o contribuție semnificativă și deosebită din zona sectorului public și a unor proiecte cu finanțare PNRR.

Temele pe care le abordăm tot mai des în ultimii ani sunt legate de AI și Security.

În zona produselor digitale și a software-ului avem compania Nenos care a intrat în grupul nostru în urmă cu mai bine de 4 ani. Cifrele au fost în trecut mici și poate ne semnificative, dar în prezent este o companie unde se încorporează tehnologii avansate și proiecte care au la bază tehnologii moderne de tip agenți AI la intersecția între serviciile puse la dispoziție de marii provideri precum Amazon Web Services. În ultimul an, începând cu 2025, am accelerat dezvoltarea companiei Nenos. Am pus mai multe resurse în zona asta. Rezultatele se văd deja în cursul anului 2026, când avem o evoluție pozitivă și un rezultat foarte bun la S1 cu profit operațional în creștere și cu o creștere a cifrei de afaceri de 80%.

În momentul de față, în zona Nenos, dincolo de parteneriatul care crește cu Amazon Web Services, suntem în curs de certificare în canalul de parteneri ai providerului, cel mai apreciat în zona asta de business respectiv Anthropic și ne așteptăm ca în următoarele 6, 12 luni, ca urmare a măsurilor și a acestor decizii de business traiectoria va fi pozitivă. Compania continue să fie una de creștere și ponderea serviciilor recurente, veniturilor recurente se bazează pe o pondere mai mare din serviciile din venituri recurente.

Acestea sunt rezultatele noastre la semestrul 1, ar mai fi de menționat pentru prima jumătate a anului 2026, că Bittnet a rambursat a 6-a emisiune de obligațiuni BNET26E la termen și fără niciun cupon întârziat.

Totodată, în perioada imediat următoare, ca urmare a primirii aprobărilor din partea ASF, am derulat a doua emisiune de obligațiuni în euro, BNET31E cu valoarea dobânzii anuale de 10,6% plătită sub forma a două cupoane semestriale și reprezintă cea mai mare emisiune de obligațiuni derulată de Bittnet.



Ca urmare a finalizării negocierilor și a tranzacției cu părțile sociale ale companiei, Elian tranzacție care a generat un IRR de peste 40% pentru investitorii noștri, dar și ca urmare a vânzărilor Optimizor și Softbinator vom derula un program de răscumărare acțiuni pentru

reducerea de capital. În ultimile săptămâni am depus documentația către Autoritatea de Supraveghere Financiară pentru a adăuga un nou program de răscumpărări prin ofertă publică de până la 142 de milioane de acțiuni, ceea ce reprezintă aproximativ 22% din total acțiuni. Ce vreau să spun este că sursele de bani obținute din vânzarea unor companii din Grup (Elian, Optimizor, Softbinator) 25 de milioane lei reprezintă dimensiunea programului de răscumpărări pe care îl punem în fața acționarilor, respectând angajamentele și declarațiile pe care le-am avut în ultimul an jumătate confirmate în AGA din octombrie 2025 și aprilie 2026.

Aceste programe de răscumpărări în urma valorificării de active au sens atâta timp cât considerăm că părțile care alcătuiesc Grupul Bittnet sunt mult subevaluate față de evaluarea grupului de aproximativ 3 ori.

În continuare pentru a 2-a parte a anului, vom accelera eforturile de optimizare de costuri operaționale, lucrurile astea se vor vedea treptat corelat cu eforturile de a livra proiecte cu valoare adăugată mai mare și să venim în atenția acționarilor noștri cu alte programe de răscumărări. Dacă sunt întrebări, vă stăm la dispoziție.



Lucian Bratu

Nu sunt, nu avem.



Mihai Logofătu

Nici pe chat nu avem?



Lucian Bratu

Nu.



Mihai Logofătu

Vă mulțumesc pentru timpul acordat. Această teleconferință a fost înregistrată și rămâne la dispoziția investitorilor, atât pe site-ul nostru, cât și pe pagina dedicată emitentului de la Bursa de Valori București.

Mulțumim!

