



RAPORT S1 2026

IT Genetics S.A.
Companie listată pe piața SMT-AeRO
a Bursei de Valori București
Simbol: ITG

CUPRINS

Raport financiar la 30 iunie 2026

INFORMAȚII EMITENT	3
MESAJ DIN PARTEA FONDATORILOR	4
DETALII TELECONFERINȚĂ REZULTATE S1 2026	7
DESPRE IT GENETICS	8
EVENIMENTE CHEIE ÎN S1 2026	11
ANALIZĂ REZULTATE FINANCIARE	19
<i>ANALIZĂ BILANȚ CONSOLIDAT</i>	19
<i>ANALIZĂ CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE CONSOLIDAT</i>	20
BILANȚ CONSOLIDAT	22
CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE CONSOLIDAT	22
CASH-FLOW CONSOLIDAT	24
PRINCIPALII INDICATORI FINANCIARI (CONSOLIDAT)	25
BILANȚ INDIVIDUAL	26
CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE INDIVIDUAL	27
CASH-FLOW INDIVIDUAL	28
PERSPECTIVA ANULUI 2026	29
RISCURI CHEIE PENTRU S2 2026	30
DECLARAȚIA CONDUCERII	34

Disclaimer: Cifrele financiare prezentate în partea descriptivă a raportului, exprimate în mii de lei, sunt rotunjite și pot conduce la mici diferențe de regularizare.

INFORMAȚII EMITENT

INFORMAȚII DESPRE ACEST RAPORT FINANCIAR

Tipul raportului	Raport semestrial – S1 2026
Pentru exercițiul financiar	01.01.2026 – 30.06.2026
Data publicării raportului	10.09.2026

INFORMAȚII DESPRE EMITENT

Nume	IT Genetics S.A.
Cod fiscal	21310535
Număr înregistrare Registrul Comerțului	J2007004836408
Sediu social	Strada Mehadia nr. 41, Sectorul 6, București

INFORMAȚII DESPRE VALORILE MOBILIARE

Capital subscris și vărsat	611.674,10 lei
Piața pe care se tranzacționează valorile mobiliare	SMT-AeRO
Număr total acțiuni	6.116.741 acțiuni
Simbol	ITG

DETALII CONTACT PENTRU INVESTITORI

Email	investors@itg.ro
Website	www.ITG.ro

Situațiile financiare simplificate individuale și consolidate la 30 iunie 2026 prezentate în paginile următoare sunt **neauditate**.

MESAJ DIN PARTEA FONDATORILOR

Dragi investitori,

Primele luni de la listarea IT Genetics pe piața AeRO au reprezentat pentru noi începutul unui parcurs nou, pe care ne bucurăm să îl construim împreună cu o comunitate de investitori din ce în ce mai numeroasă și mai implicată.

La data de înregistrare aferentă distribuirii dividendelor din luna iunie, IT Genetics avea deja **peste 600 de acționari**, o evoluție care ne bucură și care depășește semnificativ numărul investitorilor care au participat inițial la plasamentul privat. Ne dorim ca această comunitate să continue să crească, atât ca număr, cât și prin valoarea pe care reușim să o construim în timp pentru acționarii noștri.



Apreciem în mod deosebit apropierea de care investitorii au dat dovadă în aceste prime luni de la listare, întrebările primite, sugestiile și feedbackul transmis echipei noastre. Considerăm această relație directă cu piața de capital unul dintre beneficiile importante ale statutului de companie listată.

Un alt reper important a venit chiar înaintea publicării acestui raport: în data de 7 septembrie, Comisia Indicilor Bursei de Valori București a aprobat **inclusiunea acțiunilor IT Genetics (ITG) în indicele BET AeRO**, începând cu 21 septembrie 2026. Pentru noi, includerea în indice reprezintă un pas important pentru creșterea vizibilității IT Genetics pe piața de capital, realizat la mai puțin de patru luni de la debutul la tranzacționare.

Rezultatele primului semestru

Din punct de vedere financiar, primul semestru al anului 2026 a continuat să reflecte un context de piață dificil, dar și impactul investițiilor realizate pentru dezvoltarea Grupului.

La nivel consolidat, veniturile din exploatare ale Grupului s-au situat la 47,3 milioane de lei, comparativ cu 47,9 milioane de lei în S1 2025, ceea ce reprezintă o **evoluție practic stabilă**, de -1,3% YoY. Rezultatul net consolidat pentru primele șase luni a fost o pierdere de 0,45 milioane de lei. EBITDA s-a situat la 0,69 milioane de lei, față de 1,3 milioane de lei în S1 2025, iar rezultatul operațional a fost o pierdere de 0,40 milioane de lei, comparativ cu un profit operațional de 0,59 milioane de lei în aceeași perioadă a anului trecut.

Evoluția profitabilității a fost influențată atât de nivelul mai redus al activității în anumite verticale tradiționale, cât și de investițiile continuate în extinderea echipei, dezvoltarea operațiunilor internaționale, produsele proprii și noile linii de business. Cheltuielile cu personalul au crescut inclusiv ca urmare a extinderii echipei și a perimetrului de consolidare, iar amortizarea a reflectat investițiile realizate în platformele software și infrastructura operațională.

Considerăm însă relevantă evoluția dintre cele două trimestre. După pierderea netă consolidată de 0,41 milioane de lei înregistrată în T1, T2 2026 s-a apropiat de punctul de echilibru, cu o pierdere netă de doar 0,04 milioane de lei și un rezultat operațional negativ de 0,01 milioane de lei. La nivel individual, IT

Genetics S.A. a încheiat semestrul cu o pierdere cumulată de 0,31 milioane de lei, față de 0,38 milioane de lei la finalul T1, după ce **T2 a generat un profit net de aproximativ 0,07 milioane de lei**. Vedem, așadar, o recuperare semnificativă față de începutul anului, chiar dacă rezultatele cumulate nu au trecut încă în teritoriu pozitiv.

România continuă să resimtă un context economic dificil

România reprezintă în continuare cea mai importantă piață a Grupului, iar prin natura clienților și sectoarelor în care activăm – Manufacturing, Logistics & Distribution, Retail, HoReCa și alte industrii relevante pentru economia reală – activitatea IT Genetics este sensibilă la ritmul general al investițiilor și consumului din economie.

Datele macroeconomice recente confirmă mediul dificil resimțit în prima jumătate a anului. Potrivit datelor provizorii publicate de INS, PIB-ul României a scăzut cu 0,7% în S1 2026 față de S1 2025, iar în T2 economia a stagnat față de trimestrul precedent și s-a contractat cu 0,4% față de T2 2025. În același timp, sectoare importante pentru activitatea noastră – comerț, transport, depozitare, hoteluri și restaurante – au avut o contribuție negativă la evoluția economiei.

Aceeași tendință este vizibilă și la nivelul consumului: datele INS pentru primele șapte luni ale anului indică o scădere de 5,7% a volumului comerțului cu amănuntul, cu o reducere de 7,2% în cazul produselor nealimentare.

Aceste evoluții sunt în linie cu ceea ce observăm în piață: un nivel ridicat de prudență, cicluri de decizie mai lungi și, în anumite cazuri, amânarea sau redimensionarea investițiilor. În același timp, rezultatele semestrului reflectă și deciziile noastre de a continua investițiile în dezvoltarea Grupului. Considerăm că actualele condiții de piață au un caracter conjunctural și continuăm să investim în direcțiile care pot genera creștere pe termen mediu și lung.

În acest context, strategia de extindere regională în România începe să producă rezultate. În primul semestru al anului, veniturile generate în Transilvania au crescut cu peste 13%, iar cele din Banat cu peste 45% față de perioada similară a anului anterior, ceea ce validează modelul de dezvoltare prin echipe comerciale regionale și ne încurajează să continuăm această direcție.

Internaționalizarea continuă să genereze creștere

În contrast cu evoluția pieței locale, business-ul internațional continuă să se dezvolte într-un ritm susținut.

Spania rămâne cel mai relevant exemplu, veniturile generate pe această piață fiind în S1 2026 cu aproximativ **44% peste nivelul din S1 2025**. Consolidarea hub-ului iberic, dezvoltarea echipei locale și maturizarea operațiunilor confirmă potențialul modelului nostru de extindere internațională.

În paralel, continuăm dezvoltarea operațiunilor din Italia, unde veniturile au crescut cu aproximativ 10%, precum și primele etape ale prezenței comerciale în Franța și Germania, piețe pe care au fost înregistrate primele tranzacții. Diversificarea geografică rămâne una dintre prioritățile strategice ale Grupului și, în timp, ne dorim ca aceasta să reducă dependența rezultatelor ITG de evoluția unei singure economii.

Primul semestru a adus și alte progrese importante: **achiziția Scale Expert**, consolidarea capabilităților Grupului în zona cântăririi industriale și profesionale, materializarea primelor contracte comerciale

importante în Automatizări Industriale și Robotică, precum și identificarea unui pipeline de oportunități comerciale de aproximativ 1,9 milioane de euro în această linie de business. În același timp, veniturile generate de brandul Metter au crescut cu peste 50%, iar veniturile Planograma WMS au avansat cu aproximativ 40% față de primul semestru al anului anterior.

Toate acestea fac parte din aceeași **strategie: construirea ITG ca integrator tehnologic regional** capabil să optimizeze operațiunile fizice ale clienților printr-un portofoliu tot mai extins de tehnologii, software și servicii.

Privind cu optimism prudent către a doua jumătate a anului

În urma rezultatelor primului semestru și ținând cont de evoluția mediului economic, **am revizuit bugetul pentru anul 2026**, pentru a reflecta mai realist condițiile actuale de piață și ritmul de dezvoltare observat în prima parte a anului. La nivel consolidat, noul buget prevede o cifră de afaceri de 115,8 milioane de lei, EBITDA de 3,8 milioane de lei și un profit net de 2,7 milioane de lei. La nivel individual, bugetul revizuit prevede o cifră de afaceri de 98,4 milioane de lei, EBITDA de 2,9 milioane de lei și un profit net de 1,5 milioane de lei.

Atingerea acestor obiective presupune o accelerare semnificativă a activității și a profitabilității în cel de-al doilea semestru al anului. Această evoluție este susținută de sezonabilitatea business-ului, ultimele luni ale anului reprezentând în mod tradițional perioada cu cea mai ridicată activitate comercială și de implementare a proiectelor.

Considerăm această ajustare un exercițiu de disciplină și transparență față de investitori, fără a modifica direcțiile strategice de dezvoltare ale Grupului.

Continuăm să credem în potențialul pieței din România și în extinderea business-ului nostru la nivel regional, chiar dacă ne dorim – și sperăm – ca mediul economic să înceapă să ofere condiții mai favorabile pentru investiții. În același timp, rezultatele internaționale ne confirmă că strategia de diversificare geografică este corectă și că dezvoltarea unor noi surse de venit în afara României trebuie continuată.

Rămânem concentrați pe ceea ce putem controla: execuție, eficiență operațională, extindere regională, internaționalizare, dezvoltarea capabilităților tehnologice și crearea de produse și servicii cu valoare adăugată mai mare.

Vă mulțumim pentru încredere și pentru că sunteți alături de noi în această nouă etapă a IT Genetics.

Cu considerație,

Liviu Sima & Ștefan Axinte,

Co-fondatori IT Genetics

Teleconferință Rezultate Financiare S1 2026

14 septembrie 2026
16:00 EEST | 15:00 CET

Vă invităm să participați la teleconferința **IT Genetics** pentru prezentarea rezultatelor financiare interimare consolidate pentru S1 2026.

Teleconferința va fi susținută de:



Liviu SIMA

Fondator și Președinte
al Consiliului de Administrație



Smaranda ȘTREANGĂ

Membru neexecutiv
al Consiliului de Administrație



Cristian PREVENDA

Manager IR

Teleconferința se va desfășura în limba română. Transcrierea teleconferinței, împreună cu traducerea în limba engleză, va fi disponibilă pe website-ul ITG în zilele următoare desfășurării evenimentului.

Investitorii pot transmite întrebări către conducere în avans, prin e-mail, la:
investors@itg.ro

Pentru a participa la teleconferință, vă rugăm să vă înregistrați AICI.

Vă invităm de asemenea să vă abonați la newsletter-ul nostru pe pagina: **<https://itg.ro/investors/>**

DESPRE IT GENETICS

IT GENETICS S.A. este o companie antreprenorială românească, înființată în anul 2007, și compania-mamă a Grupului IT Genetics („Grupul” sau „Grupul ITG”), un grup tehnologic specializat în optimizarea operațiunilor fizice ale companiilor prin tehnologie. Grupul are prezență regională în România, Ungaria, Bulgaria, Spania și Italia și reunește companii cu expertiză complementară în integrare tehnologică, automatizare, software, logistică și tehnologii aplicate mediilor operaționale.

Misiunea IT Genetics este **„We optimize physical operations through technology.”** Grupul conectează oamenii, activele și datele din operațiunile clienților, cu obiectivul de a transforma procesele fizice în fluxuri mai eficiente, mai vizibile și mai ușor de controlat. Viziunea IT Genetics este de a deveni unul dintre principalii integratori tehnologici europeni pentru operațiuni fizice, prin dezvoltarea unei platforme regionale de capabilități, produse și servicii tehnologice complementare.

Cu o **experiență de 20 de ani**, IT Genetics și-a dezvoltat competențele pornind de la tehnologiile de identificare automată și colectare a datelor, extinzând treptat portofoliul către tehnologii pentru retail, trasabilitate, mobilitate, automatizare industrială și robotică, cântărire profesională și industrială, precum și soluții software dedicate managementului și optimizării operațiunilor.

Grupul oferă **soluții integrate** end-to-end, care combină hardware, software, integrare, consultanță și servicii tehnice, de la identificarea unei nevoi operaționale și proiectarea soluției până la implementare, integrarea cu sistemele existente, mentenanță și suport post-implementare. Prin acest model, IT Genetics urmărește creșterea productivității clienților, reducerea erorilor și a pierderilor operaționale și îmbunătățirea trasabilității, vizibilității și controlului asupra proceselor.

Modelul de dezvoltare al Grupului este construit în jurul unei matrice Sectoare × Capabilități. IT Genetics își concentrează activitatea în principal asupra sectoarelor Manufacturing, Logistics & Distribution și Retail, în care există o nevoie ridicată de digitalizare și automatizare a operațiunilor fizice. Portofoliul Grupului este utilizat și în verticale complementare, precum HoReCa, Healthcare, Pharma și Transport.

În 2026, Grupul și-a extins capabilitățile prin achiziția Scale Expert, companie cu experiență în domeniul soluțiilor de cântărire industrială și profesională. Integrarea Scale Expert completează competențele IT Genetics în special pentru aplicații din producție, logistică, retail și industria alimentară și creează oportunități pentru dezvoltarea unor soluții integrate care combină cântărirea cu identificarea automată, etichetarea, trasabilitatea, software-ul și automatizarea proceselor.

În paralel cu tehnologiile furnizate și integrate împreună cu producători internaționali de referință, Grupul investește în dezvoltarea de produse, platforme și branduri proprii, precum Metter, Zinta și Planograma. Dezvoltarea proprietății intelectuale și a produselor proprii urmărește creșterea valorii adăugate a soluțiilor livrate, diferențierea portofoliului și creșterea ponderii veniturilor recurente.

Strategia Grupului este orientată către creștere scalabilă în România și pe piețele europene, extinderea capabilităților tehnologice, dezvoltarea soluțiilor proprii și creșterea componentei de software, integrare și servicii. Aceste direcții sunt susținute de un angajament pentru guvernanță, transparență și crearea de valoare pe termen lung pentru acționari.

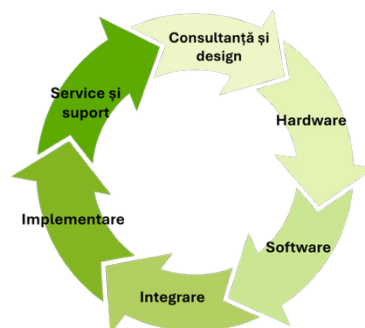
SECTOARE ȘI CAPABILITĂȚI

IT Genetics își structurează oferta la intersecția dintre trei sectoare economice cheie (Producție, Logistică și Distribuție și Retail) și patru straturi de capabilități tehnologice, care pot fi utilizate individual sau integrate în cadrul unor proiecte complexe: capturarea datelor, identificare și trasabilitate; tehnologii dedicate retailului; automatizare industrială și robotică; și un strat transversal de software, integrare, date și servicii, care susține în mod unitar activitatea din toate cele trei sectoare.



Prin combinarea tehnologiilor fizice cu software, date și servicii de integrare, IT Genetics poate acoperi întregul ciclu al unui proiect: Consultanță și design → Hardware → Software → Integrare → Implementare → Service și suport.

Această abordare permite Grupului să livreze soluții end-to-end și reprezintă unul dintre principalele elemente de diferențiere ale IT Genetics.



Data Capture, Identification & Traceability

Identificare automată și colectare de date

Identificarea automată, colectarea datelor și trasabilitatea reprezintă una dintre competențele istorice ale IT Genetics. Grupul dezvoltă și implementează soluții pentru identificarea, urmărirea și colectarea datelor din operațiunile fizice, utilizând tehnologii precum coduri de bare, RFID, terminale mobile, imprimare și etichetare industrială, precum și sisteme de cântărire profesională și industrială.

Expertiza este susținută de parteneriate și certificări dezvoltate în timp cu producători internaționali precum Zebra Technologies, Honeywell și Datalogic, la care se adaugă competențele Scale Expert în domeniul cântăririi.

Prin combinarea tehnologiilor de identificare, cântărire, etichetare și software, IT Genetics poate digitaliza fluxuri precum recepția și expedierea mărfurilor, inventarierea, trasabilitatea produselor, operațiunile de depozitare și procesele de producție. Soluțiile sunt completate de servicii de consultanță, integrare, instalare, mentenanță și service.

Retail Technologies

Soluții IT & POS pentru retail

IT Genetics furnizează tehnologii pentru digitalizarea și eficientizarea operațiunilor din Retail și HoReCa, de la sisteme POS și soluții self-service până la tehnologii de afișare, etichetare electronică, cântărire, imprimare și alte echipamente utilizate în punctele de vânzare.

Portofoliul combină soluții dezvoltate de producători internaționali consacrați cu produse comercializate sub brand propriu, inclusiv Metter, și este completat de capabilitățile Scale Expert în domeniul cântăririi profesionale și de retail.

Grupul oferă servicii de integrare, fiscalizare, instalare, suport tehnic și mentenanță pe întreg ciclul de utilizare al soluțiilor, urmărind simplificarea operațiunilor din magazin, automatizarea proceselor și îmbunătățirea experienței clienților.

Factory Automation & Robotics

Automatizare Industrială și Robotică

IT Genetics dezvoltă și implementează soluții pentru automatizarea proceselor de producție și logistică, integrând roboți industriali și colaborativi, sisteme Machine Vision, senzori, tehnologii de marcare și identificare, sisteme RFID, stații automate de control al calității și alte echipamente și tehnologii dedicate automatizării proceselor.

Competențele Grupului permit integrarea într-un singur proiect a mai multor tehnologii, de la identificare, cântărire și trasabilitate până la inspecție vizuală, robotică și software, cu obiectivul de a automatiza fluxurile, de a reduce intervențiile manuale și de a crește productivitatea și controlul asupra proceselor.

Prin dezvoltarea acestei capabilități, IT Genetics își extinde poziționarea de la furnizor de tehnologii punctuale către integrator de soluții complexe pentru automatizarea operațiunilor fizice.



Capabilități Transversale

Software, integrare și servicii

Software-ul, integrarea și serviciile tehnice reprezintă componente transversale ale tuturor celor trei arii de capabilitate ale Grupului.

Soluțiile software permit conectarea echipamentelor, oamenilor și activelor din lumea fizică cu sistemele informatice ale organizațiilor și transformarea datelor operaționale în informații utilizabile pentru control, automatizare și luarea deciziilor. Un exemplu este Planograma WMS, platforma proprie IT Genetics pentru managementul și optimizarea operațiunilor de depozitare și logistică.

Aceste capabilități susțin în mod unitar activitatea din toate cele trei sectoare de mai sus, de la implementare și integrare până la suport tehnic și mentenanță continuă.

EVENIMENTE CHEIE ÎN S1 2026

Primul semestru al anului 2026 a fost marcat de implementarea consecventă a direcțiilor strategice asumate, Grupul înregistrând progrese semnificative în raport cu principalele priorități comunicate investitorilor – extinderea regională, dezvoltarea liniei de business de automatizare industrială, scalarea soluțiilor software proprii, consolidarea operațiunilor internaționale și investițiile în capitalul uman al Grupului.

REPERE PE PIAȚA DE CAPITAL

Debutul IT Genetics pe piața AeRO a Bursei de Valori București

La 20 mai 2026, IT Genetics a atins unul dintre cele mai importante repere din istoria sa – admiterea la tranzacționare a acțiunilor Companiei pe piața AeRO a Bursei de Valori București, sub simbolul bursier ITG. Listarea a venit în continuarea plasamentului privat încheiat în decembrie 2025, prin care Compania a atras 5,2 milioane de lei de la investitori, punând astfel bazele accesului său pe piața de capital.

Dincolo de acest reper financiar, debutul pe piața AeRO marchează începutul unei noi etape în dezvoltarea IT Genetics, oferind acces la piața de capital pentru susținerea priorităților strategice ale Grupului – accelerarea extinderii internaționale, scalarea platformelor software proprii și dezvoltarea diviziei de Automatizare Industrială și Robotică. Fondatorii au descris listarea drept începutul unei noi etape de creștere, transparență și dezvoltare pe termen lung, alături de comunitatea de investitori.

Prima distribuire de dividende după listarea pe piața AeRO

La data de 21 mai 2026, Adunarea Generală Ordinară a Acționarilor a aprobat distribuirea primului dividend către acționarii IT Genetics din profitul net al Companiei aferent exercițiului financiar încheiat la 31 decembrie 2025, în valoare de 1.425.012,40 lei. A fost aprobat un dividend brut de 0,11 lei pe acțiune, corespunzător unei distribuiri totale de dividende în valoare brută de 672.841,51 lei.

Distribuirea dividendelor s-a realizat cu data ex-dividend 4 iunie 2026, data de înregistrare 5 iunie 2026 și data plății 26 iunie 2026. Aceasta reprezintă prima distribuire de dividende realizată de IT Genetics în calitate de societate listată la bursă și reflectă angajamentul Companiei de a crea valoare pentru acționari, concomitent cu continuarea investițiilor în strategia de dezvoltare pe termen lung a Grupului.

Achiziția Scale Expert

La data de 28 mai 2026, IT Genetics a anunțat achiziția Scale Expert, companie românească specializată în soluții de cântărire, cu o experiență de peste 20 de ani și un portofoliu de peste 4.000 de clienți. În anul 2025, Scale Expert a înregistrat venituri de aproximativ 8 milioane de lei.

Achiziția consolidează divizia de soluții de cântărire a Grupului și susține strategia de extindere internațională, prin completarea portofoliului de soluții și a capacităților oferite clienților din sectoarele retail, logistică și industrie. În urma tranzacției, Scale Expert va continua să opereze sub actuala echipă de management, asigurând continuitatea relațiilor cu clienții și beneficiind, totodată, de integrarea în ecosistemul extins al Grupului ITG.

Tranzacția reflectă strategia IT Genetics de a realiza achiziții și investiții selective care contribuie la extinderea portofoliului de soluții și la consolidarea poziției Grupului ca furnizor integrat de tehnologii pentru Supply Chain, Retail, Logistică și Industrie.

Includerea acțiunilor IT Genetics (ITG) în indicele BET AeRO

În data de 7 septembrie 2026, Comisia Indicilor Bursei de Valori București a aprobat includerea acțiunilor IT Genetics în componența indicelui BET AeRO. Noua structură a indicelui va intra în vigoare începând cu ședința de tranzacționare din data de 21 septembrie 2026.

PROGRESUL PILONILOR STRATEGICI ÎN S1 2026

Primul semestru al anului 2026 a fost caracterizat de o dublă dinamică: pe de o parte, intensificarea investițiilor strategice pe direcțiile prioritare, extindere teritorială, dezvoltare linie automatizări, consolidare HUB iberic, digitalizare procese, dezvoltarea suitei software proprietare; pe de altă parte, primele semnale clare de conversie a acestor investiții în performanță comercială, vizibile atât pe piețele externe (Spania +44%, Italia recuperare +10% în T2, Franța și Germania cu primele tranzacții), cât și pe verticalele strategice (Sănătate cu creștere de 3,3 ori, Transport și Logistică +85%). Această dinamică confirmă tracțiunea planului de execuție asumat prin Memorandum și pregătește terenul pentru accelerarea comercială în S2 2026.

În cursul primului semestru din 2026, IT Genetics a continuat implementarea priorităților sale strategice, înregistrând progrese semnificative la nivelul principalelor inițiative care susțin dezvoltarea pe termen lung a Grupului.

Pilonul 1 – Creștere regională în România

În primul semestru al anului 2026, Compania și-a continuat extinderea prezenței teritoriale pe piața din România prin recrutarea unor reprezentanți de vânzări dedicați pentru două regiuni strategice din Transilvania. Totodată, IT Genetics a accelerat dezvoltarea programului de parteneriat ITG PRO și a platformei Toolbox, dedicată promovării principiilor economiei circulare.

Extindere geografică

În T1 2026, IT Genetics a consolidat prezența comercială în Transilvania, prin angajarea de reprezentanți de vânzări dedicați care acoperă două zone strategice. Prioritizarea acestor zone a fost realizată în urma reevaluării oportunităților comerciale și a analizei cererii locale pentru soluții de digitalizare a operațiunilor în Retail, Logistică, Producție și HoReCa. Modelul de extindere prin reprezentanți de vânzări regionali permite o scalare rapidă și eficientă a acoperirii teritoriale, în linie cu obiectivul de creștere accelerată a bazei de clienți pe piața din România.

Dinamica pieței regionale din S1 2026 confirmă strategia adoptată. Prin activitatea coordonată a echipelor comerciale din Transilvania, Banat și Moldova, Grupul a înregistrat creșteri semnificative pe județe-cheie și a atras un număr important de clienți noi în teritoriu:

- Sibiu – creștere de peste 200% a veniturilor față de S1 2025, cu peste 125 de clienți noi contractați;
- Timiș – creștere de aproximativ 75% a veniturilor, cu peste 200 de clienți noi contractați, consolidând prezența Companiei în principalul pol economic din Banat;
- Iași – creștere de aproximativ 40% a veniturilor, cu peste 200 de clienți noi contractați, validând potențialul pieței din Moldova de Nord;
- Satu Mare și Sălaj – creșteri de peste 135% a veniturilor, cu extinderea semnificativă a bazei de clienți în Nord-Vestul Transilvaniei;
- Vrancea – creștere de aproximativ 70% a veniturilor, cu extindere pe zone comerciale complementare din regiunea Moldovei.

La nivel de regiune Transilvania, Grupul a înregistrat o creștere de peste 13% a veniturilor față de S1 2025, iar în regiunea Banat creșterea depășește 45%. Aceste rezultate confirmă tracțiunea strategiei de acoperire teritorială prin reprezentanți locali și consolidarea relațiilor comerciale de către echipele existente.

Programul ITG PRO – scalare prin parteneri

Programul ITG PRO de parteneriat cu reselleri a înregistrat în S1 2026 o tracțiune comercială accelerată, cu focus pe propunerea activă către parteneri a soluțiilor proprii Metter și a echipamentelor Zebra Technologies.

Vânzările intermediare prin canalul de parteneri reseller pe categoria sistemelor POS sub brandul Metter au crescut cu aproximativ 90% YoY în S1 2026, validând focusul strategic pe scalarea rețelei de distribuție indirectă. Pentru T3 2026 este planificat un eveniment dedicat partenerilor reseller, ca platformă de aliniere strategică și extindere a rețelei.

Platforma Toolbox – economie circulară

Platforma Toolbox, marketplace dedicat economiei circulare, care combină achiziția de produse refurbished cu închirierea de echipamente specializate, a intrat în T1 2026 în faza de operaționalizare, prin numirea unui manager dedicat și prin diversificarea ofertei disponibile. O gamă extinsă de echipamente specifice, precum imprimante industriale de etichete, cititoare de coduri de bare, terminale mobile de inventariere, sisteme touchscreen și imprimante termice, este disponibilă atât spre închiriere pentru companii cu variații de activitate, vânfuri sezoniere sau evenimente cu impact operațional limitat, cât și pentru achiziție în format refurbished, oferind clienților oportunitatea de a evita costuri CapEx pentru perioade de utilizare scurtă. Începând cu T3 2026, platforma intră într-o etapă activă de promovare și implementare a strategiei comerciale, cu obiectivul de a accelera adopția pe piață și de a genera venituri recurente pe segmentul de închiriere.

Pilon 2 – Linii noi de business

Linia de business Automatizări Industriale și Robotică

Linia de business Automatizări Industriale și Robotică, asumată în Memorandum-ul de listare ca direcție strategică majoră pentru poziționarea IT Genetics ca integrator complet de tehnologii pentru Industry 4.0, a înregistrat în S1 2026 tracțiune comercială semnificativă, validând decizia de investiție:

- Trei contracte comerciale semnate pe linia de Automatizări Industriale – FM Romania, Polycontact Hermannstadt și Quadrant – Amroq Beverages;
- Valoare cumulată a oportunităților comerciale identificate de aproximativ 1,9 milioane de euro;
- Certificări tehnice obținute cu vendori globali – ABB Robotics (Industrial Robotics & Automation), Dibal (soluții de cântărire și etichetare) și Ishida (sisteme de checkweighing și inspecție);
- Parteneriate strategice noi încheiate cu furnizori internaționali de echipamente industriale.

Aceste rezultate susțin direcția de creștere accelerată a diviziei și confirmă materializarea pipeline-ului comercial în S1 2026, în linie cu obiectivul Grupului de a deveni integrator de referință pe segmentul Industry 4.0 în România și CEE.

Echipamente sub brand propriu Metter

Brandul propriu Metter a înregistrat în S1 2026 o creștere accelerată pe categoria sistemelor POS (Puncte de Vânzare), cu un avans de aproximativ 90% YoY față de S1 2025 – cu tracțiune amplificată în T2 comparativ cu T1. Performanța a fost susținută de diversificarea portofoliului de produse și accelerată

suplimentar de canalul de distribuție indirect prin programul ITG PRO. La nivel de brand consolidat, veniturile totale Metter au crescut cu peste 50% YoY în S1 2026, susținute și de lansarea unei linii noi de echipamente industriale sub brand propriu, validând direcția strategică de scalare a produselor proprietare cu marjă superioară.

Soluții software – Planograma WMS

S1 2026 a adus o creștere a veniturilor de aproximativ 40% comparativ cu S1 2025, confirmând direcția strategică de scalare a soluțiilor software proprietare și impactul pozitiv al platformelor software asupra performanței Grupului.

Pilon 3 – Expansiune internațională

În S1 2026, Compania a continuat execuția planului de expansiune internațională, cu progres semnificativ pe consolidarea HUB-ului iberic, lansarea prezenței online pe piețele Italiei, Franței și Germaniei, și îmbunătățirea infrastructurii pentru piețele balcanice.

Spania – pilonul de creștere internațional

Compania a finalizat în T1 2026 relocarea HUB-ului logistic din Spania într-o locație nouă, cu o creștere a capacității operaționale de aproximativ 50%. Această extindere a generat un impact comercial direct și măsurabil: veniturile generate pe piața spaniolă au crescut cu aproximativ 44% YoY în S1 2026 față de S1 2025, cu tracțiune consolidată în T2, validând investiția strategică. HUB-ul consolidat din Spania devine platforma regională pentru piețele Spaniei, Portugaliei și începând cu T3 2026, Franței, optimizând costurile de infrastructură pentru expansiunea iberică și franceză.

Italia – start operațional cu structură juridică proprie

T1 2026 a marcat demararea efectivă a operațiunilor IT Genetics în Italia prin intermediul entității juridice locale (ITG ITALIA SRL).

În T2 2026, Compania a lansat prezența comercială pe platforma Amazon Italia, extinzând accesul la piața italiană printr-un canal digital scalabil. La nivel de S1 2026, veniturile pe piața italiană au înregistrat o creștere de aproximativ 10% YoY, cu o accelerare vizibilă în T2 odată cu activarea canalului Amazon. Activitatea comercială va continua să accelereze în trimestrele următoare, pe măsură ce structura dedicată acestui teritoriu își maturizează activitățile de abordare a pieței.

Franța și Germania – lansarea platformelor de e-commerce

Tot în T1 2026, Compania a finalizat lansarea platformelor de e-commerce dedicate pentru piețele Franței (itgstore.fr) și Germaniei (itgstore.de), generând primele tranzacții comerciale pe aceste piețe. Această lansare marchează intrarea efectivă a IT Genetics pe cele două piețe noi, urmând ca în trimestrele următoare să se finalizeze construcția strategiei comerciale alături de partenerii principali. Operațiunile logistice pentru Franța vor fi deservite din HUB-ul regional din Spania. În T2 2026, Compania a demarat acțiuni active de promovare online și plasare de produse pe platformele Amazon dedicate acestor piețe, pentru accelerarea achiziției de clienți și consolidarea vizibilității brandului. Operațiunile logistice pentru Franța vor fi deservite din HUB-ul regional din Spania.

Pilon 4 – Fabrica de producție Zinta

Investiția strategică în creșterea capacității de producție pentru brandul propriu Zinta a înregistrat în T1 2026 un obiectiv formal important: obținerea certificărilor de mediu necesare pentru demararea construcției unității de producție. La finalul S1 2026, proiectul se află în etapa de așteptare a autorizației de construcție, iar demararea efectivă a lucrărilor va urma imediat după obținerea acesteia. Proiectul

rămâne o investiție strategică prioritară a Grupului, aliniată cu direcția de control al lanțului de aprovizionare pentru consumabile și extindere a capacității de export sub brand propriu.

Pilon 5 – Consolidare organizațională și de piață

În cursul primului semestru, IT Genetics a continuat consolidarea structurii operaționale pentru susținerea ritmului de creștere și a expansiunii internaționale, în linie cu direcția strategică asumată în Memorandum privind continuarea investițiilor în capitalul uman, leadership și cultură organizațională.

Consolidare leadership și structură organizațională

Pentru susținerea obiectivelor de creștere accelerată, în S1 2026 au fost realizate următoarele consolidări la nivel de leadership:

- Numirea unui Chief Operating Officer (COO), pentru coordonarea operațională a Grupului și optimizarea proceselor cross-departamentale;
- Numirea unui rol dedicat de Product Manager pentru piețele internaționale, responsabil de gestionarea relațiilor strategice cu partenerii principali și de coordonarea operațiunilor pe piețele externe în expansiune.

Aceste consolidări sprijină capacitatea Grupului de a executa cele cinci direcții strategice asumate prin Memorandum, în special pe segmentul de extindere internațională și de scalare operațională.

Digitalizare procese operaționale și inițiative AI

În linie cu direcția strategică de eficientizare operațională, IT Genetics a continuat în S1 2026 digitalizarea proceselor interne, cu focus pe optimizarea fluxurilor din depozit și pregătirea pentru scalarea operațiunilor.

Adopție AI și dezvoltarea culturii digitale

Compania a demarat în S1 2026 o inițiativă structurată de adopție a tehnologiilor de inteligență artificială, prin asigurarea accesului rolurilor cheie din organizație la instrumente AI specializate și prin lansarea unui program intern de AI literacy la nivel de echipă, pentru pregătirea organizației în utilizarea productivă a noii generații de tehnologii.

Dezvoltări interne pentru eficientizare operațională

Echipa internă de dezvoltare a livrat în S1 2026 mai multe instrumente digitale care sprijină operațiunile Grupului:

- ITG HelpDesk – platformă proprie de ticketing pentru eficientizarea suportului tehnic acordat clienților;
- License Manager – instrument de gestionare centralizată a licențelor software (SaaS și Lifetime) pentru clienți și pentru portofoliul intern;
- Agent AI pentru procesarea facturilor internaționale – automatizare care reduce timpul de procesare și minimizează erorile în operațiunile financiare cross-border, direct relevantă pentru extinderea în Spania, Italia, Franța, Germania, Bulgaria și Ungaria.

Lansarea Label Designer ITG – soluție proprietară comercializabilă

Un rezultat strategic important al S1 2026 este lansarea Label Designer ITG, o soluție software proprietară pentru proiectarea etichetelor, comercializabilă direct către clienți. Produsul completează portofoliul software proprietar al Grupului (alături de Planograma, Foork, EventsClip, ParkOPS) și consolidează poziționarea IT Genetics pe segmentul de soluții integrate hardware-software pentru retail, logistică și

producție industrială, cu sinergie directă cu brandul propriu Zinta (consumabile pentru etichetare) și cu linia POS Metter.

Optimizarea proceselor operaționale

De asemenea, IT Genetics a continuat în S1 2026 digitalizarea proceselor interne, cu focus pe optimizarea fluxurilor din depozit și pregătirea pentru scalarea operațiunilor la nivel de Grup, în contextul expansiunii regionale.

Dezvoltare continuă pentru performanță

Pentru susținerea obiectivelor de creștere continuă a cunoștințelor tehnice și de industrie, în S1 2026 echipa IT Genetics a parcurs o serie de training-uri și sesiuni de certificare cu vendori internaționali strategici, consolidând capacitățile de implementare pe segmentele de retail, industrie și logistică:

- **Training Dibal** – parteneriat strategic cu unul dintre liderii globali în soluții de cântărire, ambalare și etichetare, urmat de aprofundarea unui portofoliu de soluții de înaltă precizie (sisteme PC-based, etichetare automată de mare viteză, checkweighers pentru controlul calității), gata de implementare în fluxurile de lucru ale clienților;
- **Training Datalogic** – sesiune de aprofundare a celor mai recente tehnologii de identificare automată și colectare a datelor, inclusiv soluții bazate pe AI și tehnologii eco-friendly, consolidând capacitățile ITG de a oferi soluții diferențiate competitiv;
- **Training Ishida** – certificare pe sisteme de checkweighing și inspecție automată de înaltă precizie, complementare portofoliului Dibal și dedicate industriei alimentare, farmaceutice și de producție;
- **Training comercial Kivnon** – lider european în producția de vehicule ghidate automat (AGV) și roboți mobili autonomi (AMR), consolidând capacitățile Companiei pe segmentul de robotică mobilă industrială, cu relevanță directă pentru linia de business Automatizări Industriale;
- **Training Cashmatic** – producător italian de soluții automate de checkout și cash management (SelfPay, self-checkout), aliniate cu direcția strategică de dezvoltare a portofoliului POS sub brandul Metter și cu tendințele de digitalizare a operațiunilor de plată în retail și HoReCa.

ALTE EVENIMENTE IMPORTANTE

S1 2026 a confirmat strategia de diversificare pe verticale industriale complementare, cu performanțe deosebite pe două direcții cheie:

Sănătate – verticală nouă cu tracțiune puternică

Verticala Sănătate a înregistrat în S1 2026 cea mai puternică creștere YoY – cu o multiplicare a veniturilor de aproximativ 3,3 ori față de S1 2025. Această performanță a fost susținută de contractarea unor proiecte semnificative cu spitale și instituții medicale majore, confirmând intrarea Companiei pe o verticală nouă, complementară portofoliului tradițional, aliniată cu direcția de extindere prin parteneriate tehnologice consolidate în cursul semestrului.

Automotive – clienți industriali noi

Verticala Automotive a înregistrat în S1 2026 o creștere de peste 30% YoY, contrar evoluției sectoriale, susținută de contractarea unor proiecte cu clienți industriali majori din producția auto și servicii conexe. Această performanță demonstrează relevanța portofoliului ITG pentru sectorul producătorilor și integratorilor din industria automotive și confirmă capacitatea Companiei de a atrage clienți noi într-un context de piață dificil.

Transport și Logistică – extindere pe segmentul enterprise

Verticala Transport și Logistică a înregistrat în S1 2026 o creștere de peste 85% YoY, susținută de intrarea Companiei în relații comerciale cu operatori enterprise de referință din sectorul global de logistică integrată. Această evoluție confirmă poziționarea IT Genetics ca furnizor de soluții tehnologice relevante pentru actorii majori din supply chain și consolidează prezența Grupului pe una dintre verticalele strategice cu cel mai mare potențial de creștere pe termen mediu.

Prezență la evenimente strategice și parteneriate tehnologice

În S1 2026, IT Genetics a fost prezent la o serie de evenimente sectoriale relevante și a derulat parteneriate de training cu parteneri internaționali strategici, consolidând poziționarea Companiei în ecosistemul tehnologic, relațiile cu partenerii și clienții, precum și capacitățile tehnice ale echipei. Prezența Companiei a fost structurată pe trei direcții complementare:

Târguri internaționale strategice

- EuroShop 2026 (Düsseldorf, Germania) – cel mai important târg global dedicat retail-ului, la care Compania a fost reprezentată printr-o delegație multi-funcțională (Vânzări, Presales, Co-Fondator) pentru analiza tendințelor pieței și identificarea de soluții tehnologice care să consolideze portofoliul ITG;
- BSDA 2026 – Black Sea Defense & Aerospace (București, 13-15 mai) – cel mai important eveniment regional dedicat industriei de apărare și aerospațiale, cu peste 650 de companii expozante din 36 de țări. Prezența Companiei consolidează accesul pe verticala strategică a instituțiilor de apărare și securitate;
- Pack Show 2026 (Romexpo, București) – expoziție internațională dedicată industriei de ambalaje, etichetare, automatizare și digitalizare, direct relevantă pentru brandul propriu Zinta și pentru linia de soluții de etichetare industrială;
- GastroPan 2026 – târg internațional de profil food trade, unde IT Genetics a prezentat soluții de etichetare, sisteme POS și tehnologii de eficientizare operațională, consolidând prezența pe verticala HoReCa și producție alimentară.

Conferințe sectoriale relevante

- Base Romania E-commerce Summit – cel mai important summit dedicat ecosistemului de e-commerce și marketplace din Europa de Sud-Est, cu eMAG ca partener principal. Prezența Companiei consolidează relațiile cu partenerii-cheie din zona logisticii și e-commerce, direct legat de expansiunea platformelor itgstore în Franța, Germania și Italia;
- reTAG – conferință dedicată industriei retail, FMCG și e-commerce, focus pe transformare digitală, AI, big data și customer experience, aliniată cu direcțiile strategice ale portofoliului ITG;
- IFS Conference – evenimentul de referință pentru industria alimentară, HPC și FMCG, dedicat standardelor de calitate și trasabilitate, relevant pentru platforma proprietară Foork (FSMS) și pentru clienții din verticala food industry;
- ESA – Etichete și Ambalaje: la Viitor – conferință dedicată industriei de etichete și ambalaje, direct legată de brandul propriu Zinta și de linia de soluții de etichetare industrială;
- Eveniment Symfonia Softeh Plus × Microsoft – întâlnire dedicată digitalizării și eficientizării operațiunilor în industria medicală, la care Compania a participat pentru explorarea oportunităților de extindere pe verticala healthcare;
- ARILOG – evenimente organizate de Asociația Română de Logistică, direct legate de tracțiunea puternică a Grupului pe verticala Transport și Logistică în S1 2026.

Prezența la aceste evenimente și parteneriatele tehnologice consolidate susțin direcțiile strategice asumate: poziționarea IT Genetics ca integrator complet de tehnologii pentru Supply Chain – Producție, Logistică, Distribuție și Retail, cu extindere activă pe verticale complementare (Sănătate, Apărare, Automotive, HoReCa).

ANALIZĂ REZULTATE FINANCIARE

ANALIZĂ BILANȚ CONSOLIDAT

La 30 iunie 2026, **activele totale** consolidate ale Grupului IT Genetics se ridicau la 39,4 milioane de lei, comparativ cu 38,1 milioane de lei la finalul anului 2025, reprezentând o creștere de aproximativ 3%.

În trimestrul al doilea al anului 2026 („T2 2026”), Grupul a finalizat preluarea integrală a Scale Expert, companie românească specializată în soluții de cântărire și tehnologii dedicate automatizării și eficientizării operațiunilor comerciale și logistice.

Evoluția activelor totale consolidate comparativ cu perioada anterioară de raportare se datorează în principal adărilor de imobilizări corporale (+34% din valoarea totală consolidată), creanțe (+6% din valoarea totală consolidată) și stocuri (+12% din valoarea totală consolidată) ale acestei subsidiare.

Activele imobilizate au crescut cu 70%, până la 11,1 milioane de lei, evoluție determinată în principal de creșterea fondului comercial în contextul preluării Scale Expert, precum și de includerea activelor noi subsidiare în situațiile financiare consolidate și de investițiile realizate în infrastructura operațională și tehnologică a Grupului. Imobilizările corporale au avansat cu 78%, până la 1,6 milioane de lei, evoluție susținută în principal de includerea în consolidare a terenurilor și flotei auto deținute de Scale Expert. Totodată, Grupul a continuat investițiile în dezvoltarea platformelor software și a infrastructurii digitale, imobilizările necorporale situându-se la aproximativ 3,3 milioane de lei la finalul primului semestru.

Activele curente s-au redus cu 11%, până la 28,3 milioane de lei. Creanțele comerciale au scăzut cu aproximativ 19%, până la 9,6 milioane de lei, evoluție care reflectă o gestionare eficientă a procesului de colectare a creanțelor, susținută și de îmbunătățirea vitezei de rotație a acestora. În paralel, numerarul și echivalentele de numerar s-au situat la 3,4 milioane de lei la 30 iunie 2026, comparativ cu 6,2 milioane de lei la 31 decembrie 2025, evoluție influențată în principal de investițiile realizate în perioada analizată și de activitatea operațională curentă.

Stocurile au înregistrat o creștere de 16%, până la 14,7 milioane de lei, evoluție care reflectă menținerea unui nivel adecvat al stocurilor pentru susținerea proiectelor comerciale și a activității curente a Grupului.

Capitalurile proprii consolidate se ridicau la 11,6 milioane de lei la 30 iunie 2026, comparativ cu 12,5 milioane de lei la finalul anului anterior. Evoluția a fost influențată în principal de rezultatul net negativ înregistrat în primul semestru al anului 2026, precum și de consolidarea noii subsidiare.

Datoriile totale ale Grupului au crescut cu aproximativ 8%, până la 27,7 milioane de lei, evoluție influențată de creșterea finanțării utilizate în contextul investițiilor și operațiunilor M&A derulate în primul semestru, parțial compensată de diminuarea datoriilor comerciale către furnizori. Datoriile comerciale au scăzut cu 13%, până la 16,8 milioane de lei, în timp ce creditele bancare pe termen scurt s-au situat la 2 milioane de lei, comparativ cu 822 mii lei la finalul anului 2025.

Datoriile pe termen lung se situau la aproximativ 0,5 milioane de lei la 30 iunie 2026 și erau reprezentate în principal de contractele de leasing aferente flotei auto utilizate în activitatea operațională și comercială a Grupului.

INDICATORI DE BILANȚ CONSOLIDAT (MII LEI)	31.12.2025	30.06.2026	Δ%
Active imobilizate	6.485	11.051	70%
Active curente	31.630	28.306	(11)%
TOTAL ACTIVE	38.114	39.357	3%
Datorii pe termen lung	395	489	24%
Datorii curente	25.180	27.246	8%
Capitaluri proprii	12.539	11.622	(7)%
TOTAL CAPITALURI PROPRII ȘI DATORII	38.114	39.357	3%

ANALIZĂ CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE CONSOLIDAT

În primul semestru al anului 2026, Grupul IT Genetics a înregistrat **venituri consolidate din exploatare** de 47,3 milioane de lei, comparativ cu 47,9 milioane de lei în aceeași perioadă a anului trecut, într-un context economic caracterizat printr-un nivel ridicat de prudență investițională și încetinirea activității în anumite industrii relevante pentru Grup, precum retail, producție și HoReCa. Contextul economic și politic din primul trimestru s-a menținut și în trimestrul al doilea.

Veniturile Grupului au fost generate în principal de activitatea de vânzare de echipamente și soluții integrate dedicate digitalizării și automatizării operațiunilor clienților. Veniturile din vânzarea mărfurilor au reprezentat principala componentă a cifrei de afaceri, situându-se la 45,0 milioane de lei, în timp ce veniturile din servicii prestate s-au ridicat la aproximativ 2,1 milioane de lei.

Cheltuielile din exploatare au rămas la un nivel similar celui din S1 2025, situându-se la 47,7 milioane de lei, demonstrând un control atent al costurilor, într-un semestru în care Grupul a continuat investițiile în dezvoltarea organizațională, extinderea națională și internațională și consolidarea liniilor strategice de business.

Cheltuielile cu personalul au crescut cu aproximativ 41%, până la 7,3 milioane de lei, pe fondul extinderii echipei la nivelul Grupului, inclusiv ca urmare a extinderii perimetrului de consolidare. În același timp, **cheltuielile cu mărfurile** s-au redus cu aproximativ 8%, până la 31,8 milioane de lei, evoluție influențată de dinamica activității comerciale.

Categoria **alte cheltuieli din exploatare** a inclus în principal costuri aferente serviciilor prestate de terți, chirii, cheltuieli logistice și alte costuri necesare susținerii activității curente și dezvoltării operaționale a Grupului.

EBITDA a înregistrat o valoare de 0,7 milioane de lei în S1 2026, comparativ cu 1,3 milioane de lei în S1 2025. Evoluția a fost influențată în principal de presiunile temporare asupra marjelor operaționale, într-o perioadă caracterizată de investiții continue în dezvoltarea Grupului și de un nivel mai redus al activității în anumite verticale tradiționale.

Cheltuielile cu amortizarea și deprecierea au înregistrat o creștere comparativ cu S1 2025, pe fondul investițiilor realizate în ultimii ani în platforme software și infrastructură operațională, precum și al extinderii bazei de active amortizabile la nivelul Grupului.

La **nivel operațional**, Grupul a înregistrat o pierdere operațională (EBIT) de 0,4 milioane de lei, comparativ cu o profit de 0,6 milioane de lei în S1 2025. Rezultatul financiar a rămas aproape neutru.

În consecință, **rezultatul net consolidat** aferent primului semestru al anului 2026 s-a situat la o pierdere de 0,4 milioane de lei, comparativ cu un profit net de 0,5 milioane de lei în aceeași perioadă a anului anterior.

Rezultatele din primul semestru trebuie analizate în contextul sezonității specifice activității Grupului, anumite proiecte de integrare tehnologică și automatizare având cicluri comerciale și operaționale care pot genera variații de la un trimestru la altul. În paralel, IT Genetics a continuat în S1 2026 investițiile în extinderea națională și internațională, dezvoltarea produselor proprii și consolidarea structurii organizaționale, investiții care au avut un impact temporar asupra profitabilității în perioada analizată.

INDICATORI CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE CONSOLIDAT (MII LEI)	S1 30.06.2025	S1 30.06.2026	Δ variație S1 '25-'26	T2 30.06.2025	T2 30.06.2026	T1 31.03.2025	T1 31.03.2026
Venituri din exploatare	47.904	47.296	(1)%	25.296	24.902	22.608	22.394
Cheltuieli operaționale	(46.632)	(46.611)	0%	(24.262)	(24.272)	(22.370)	(22.339)
EBITDA	1.272	685	(46)%	1.034	630	238	55
Cheltuieli nerecurente	0	(31)	0%	0	(52)	0	21
Cheltuieli cu amortizare & depreciere	(681)	(1.056)	55%	(346)	(584)	(335)	(472)
Profit/(Pierdere) operațional/EBIT	591	(402)	(168)%	688	(6)	(97)	(396)
Profit/(Pierdere) brut	652	(406)	(162)%	760	(9)	(108)	(397)
Profit/(Pierdere) net	526	(448)	(185)%	682	(42)	(156)	(406)

BILANȚ CONSOLIDAT

BILANȚ CONSOLIDAT (MII LEI)	31.12.2025	30.06.2026	Δ%
Active imobilizate			
Imobilizări corporale	910	1.617	78%
Imobilizări necorporale	3.219	3.318	3%
Imobilizări financiare	144	247	72%
Investiții financiare titluri de participare	542	542	0%
Fond comercial	1.542	5.185	236%
Investiții în entități asociate	128	142	11%
Total active imobilizate	6.485	11.051	70%
Active curente			
Stocuri	12.695	14.715	16%
Creanțe comerciale	11.901	9.604	(19)%
Alte creanțe	806	615	(24)%
Casa și conturi la bănci	6.228	3.372	(46)%
Total active curente	31.630	28.306	(11)%
TOTAL ACTIVE	38.114	39.357	3%
Capitaluri proprii și datorii			
Capitaluri proprii atribuite acționarilor societății mame			
Capital social	612	612	0%
Rezerva legală	122	122	0%
Rezultat reportat consolidat	10.431	11.311	8%
Rezultatul anului curent	1.374	(454)	(133)%
Total capitaluri proprii atribuite acționarilor societății mame	12.539	11.591	(8)%
Interese care nu controlează			
Parte din rezultatul curent al anului	5	6	23%
Parte din alte capitaluri proprii	(5)	25	(600)%
Total capitaluri proprii	12.539	11.622	(7)%
Datorii pe termen lung			
Credite bancare pe termen lung	-	-	0%
Datorii leasing pe termen lung	285	456	60%
Alte datorii pe termen lung	110	33	(70)%
Total datorii pe termen lung	395	489	24%
Datorii curente			
Datorii către furnizori	19.251	16.770	(13)%
Credite bancare pe termen scurt	822	2.090	154%
Datorii leasing pe termen scurt	192	176	(8)%
Alte datorii	4.915	8.210	67%
Total datorii curente	25.180	27.246	8%
TOTAL DATORII	25.575	27.735	8%
TOTAL CAPITALURI PROPRII ȘI DATORII	38.114	39.357	3%

CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE CONSOLIDAT

CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE CONSOLIDAT (MII LEI)	S1 30.06.2025	S1 30.06.2026	Δ variație S1 '25-'26	T2 30.06.2025	T2 30.06.2026	T1 31.03.2025	T1 31.03.2026
Venituri din exploatare							
Venituri din vânzarea mărfurilor	45.466	44.956	(1)%	23.843	23.435	21.623	21.521
Venituri din servicii	2.428	2.067	(15)%	1.443	1.250	985	817
Alte venituri	10	273	2.630%	10	217	-	56
TOTAL VENITURI DIN EXPLOATARE	47.904	47.296	(1.3)%	25.296	24.902	22.608	22.394
Cheltuieli din exploatare							
Cheltuieli cu mărfurile	(34.643)	(31.818)	(8)%	(18.187)	(16.703)	(16.456)	(15.115)
Cheltuieli cu personalul	(5.138)	(7.248)	41%	(2.480)	(3.761)	(2.658)	(3.487)
Cheltuieli cu amortizare și deprecieri imobilizari	(480)	(791)	65%	(245)	(420)	(235)	(371)
Cheltuieli cu amortizare și deprecieri fond comercial	(201)	(266)	32%	(100)	(165)	(100)	(100)
Alte cheltuieli	(6.850)	(7.575)	11%	(3.595)	(3.859)	(3.256)	(3.717)
TOTAL CHELTUIELI DIN EXPLOATARE	(47.313)	(47.698)	0.8%	(24.608)	(24.908)	(22.705)	(22.790)
PROFIT/(PIERDERE) OPERAȚIONAL	591	(402)	(168)%	688	(6)	(97)	(396)
Venituri financiare	426	397	(7)%	371	314	55	83
Cheltuieli financiare	(365)	(401)	10%	(299)	(317)	(66)	(84)
REZULTAT FINANCIAR	61	(4)	(107)%	72	(3)	(11)	(1)
Profit/(Pierdere) brut	652	(406)	(162)%	760	(9)	(108)	(397)
Impozit pe profit	(126)	(42)	(67)%	(78)	(33)	(48)	(9)
PROFIT/(PIERDERE) NET	526	(448)	(185)%	682	(42)	(156)	(406)

CASH-FLOW CONSOLIDAT

FLUX DE NUMERAR DIN ACTIVITĂȚI DE EXPLOATARE	30.06.2025	30.06.2026
Profit brut	652	(406)
Amortizare	681	1.056
Cheltuiala cu dobânda	59	60
Ajustări valoare active curente/Variație provizioane	(235)	(76)
Pierdere/Câștig din vânzarea de active	77	-
Diferențe curs de schimb	-	174
FLUX DE NUMERAR DIN EXPLOATARE ÎNAINTEA MODIFICĂRIILOR CAPITALULUI CIRCULANT	1.234	808
(Creștere)/Descreștere de creanțe	(1.331)	2.448
(Creștere)/Descreștere de stocuri	806	(1.981)
Creștere/(descreștere) de datorii comerciale și alte datorii	(601)	(2.124)
NUMERAR GENERAT DIN EXPLOATARE	108	(849)
Dividende plătite	-	(660)
Impozit pe profit plătit	(46)	(68)
NUMERAR NET DIN ACTIVITĂȚI DE EXPLOATARE	62	(1.577)
Activități de investiții		
Achiziții de imobilizări corporale	41	(810)
Achiziții de imobilizări necorporale	(1.266)	(787)
Achiziții de imobilizări financiare/active pe termen lung/subsidiare	(263)	(1.151)
NUMERAR NET UTILIZAT ÎN ACTIVITĂȚI DE INVESTIȚII	(1.488)	(2.748)
Activități de finanțare		
Trageri/rambursări împrumuturi bancare	(659)	1.544
Trageri/rambursări împrumuturi asociați	-	(413)
Trageri/rambursări leasing	(19)	338
NUMERAR NET DIN ACTIVITĂȚI DE FINANȚARE	(678)	1.469
Creșterea numerarului și echivalentului de numerar	(2.106)	(2.856)
Numerar și echivalent de numerar la începutul perioadei	5.019	6.228
Numerar și echivalent de numerar la sfârșitul perioadei	2.914	3.372

PRINCIPALII INDICATORI FINANCIARI (CONSOLIDAT)

Indicator	Formula	31.12.2025	30.06.2026	Δ %
1. Indicatori de lichiditate				
Indicatorul lichidității curente	<i>active curente / datorii curente</i>	1,3	1,0	(17)%
Indicatorul lichidității imediate	<i>active curente - stocuri / datorii curente</i>	0,8	0,5	(34)%
2. Indicatori de risc				
Indicatorul gradului de îndatorare	<i>capital împrumutat / capital angajat</i>	0,1	0,2	126%
3. Indicatori de activitate				
Viteza de rotație a stocurilor	<i>CA / stoc</i>	7,7	3,1	(60)%
Numărul de zile de stocare	<i>stoc / CA * nr zile</i>	46,8	58,9	26%
Viteza de rotație a creditelor furnizor	<i>sold furnizori / CA * nr zile</i>	70,9	67,1	(5)%
Viteza de rotație a activelor imobilizate	<i>cifra de afaceri / active imobilizate</i>	15,8	4,3	(73)%
Viteza de rotație a activelor totale	<i>cifra de afaceri / active totale</i>	2,7	1,2	(55)%
Viteza de rotație a activelor circulante	<i>cifra de afaceri / active circulante</i>	3,2	1,7	(48)%
Viteza de rotație a creanțelor comerciale	<i>sold clienți / CA * nr zile</i>	41,9	36,6	(13)%
4. Indicatori de profitabilitate				
Marja brută din vânzări mărfuri		25,8%	29,2%	13%

BILANȚ INDIVIDUAL

BILANȚ INDIVIDUAL (MII LEI)	31.12.2025	30.06.2026	Δ%
Active imobilizate			
Imobilizări corporale	409	426	4%
Imobilizări necorporale	3.209	3.293	3%
Imobilizări financiare	4.810	7.838	63%
Total active imobilizate	8.428	11.557	37%
Active curente			
Stocuri	11.472	11.370	(1)%
Creanțe comerciale	13.214	10.148	(23)%
Sume de încasat de la entități afiliate	320	792	147%
Alte creanțe	483	404	(16)%
Casa și conturi la bănci	4.292	1.320	(69)%
Total active curente	29.780	24.034	(19)%
Cheltuieli în avans	171	170	(1)%
TOTAL ACTIVE	38.380	35.761	(7)%
Venituri în avans	236	194	(18)%
Provizioane	110	33	(70)%
Datorii pe termen lung			
Alte datorii pe termen lung	191	253	33%
Total datorii pe termen lung	191	253	33%
Datorii curente			
Credite bancare pe termen scurt	822	874	6%
Avansuri încasate în contul comenzilor	950	1.256	32%
Datorii comerciale – furnizori	17.519	13.852	(21)%
Alte datorii, inclusiv datorii fiscale și sociale	3.287	5.017	53%
Total datorii curente	22.578	20.999	(7)%
TOTAL DATORII	23.114	21.480	(7)%
Capitaluri proprii			
Capital social	612	612	-
Prime de capital	6.996	6.996	-
Rezerva legală	122	122	-
Rezultat reportat	6.214	6.864	10%
Rezultatul exercițiului financiar	1.425	(312)	(122)%
Repartizarea profitului	(102)	-	-
Total capitaluri proprii	15.266	14.281	(6)%
TOTAL CAPITALURI PROPRII ȘI DATORII	38.380	35.761	(7)%

CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE INDIVIDUAL

CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE INDIVIDUAL (MII LEI)	S1 30.06.2025	S1 30.06.2026	Δ variație S1 '25-'26	T2 30.06.2025	T2 30.06.2026	T1 31.03.2025	T1 31.03.2026
Venituri din exploatare							
Venituri din vânzarea mărfurilor	41.866	39.316	(6)%	21.638	20.039	20.228	19.277
Venituri din servicii	2.785	2.559	(8)%	1.573	1.500	1.211	1.059
Alte venituri din exploatare	264	157	(41)%	264	149	-	8
TOTAL VENITURI DIN EXPLOATARE	44.915	42.032	(6.4)%	23.476	21.689	21.439	20.343
Cheltuieli din exploatare							
Cheltuieli cu mărfurile	(32.684)	(30.389)	(7)%	(16.912)	(15.541)	(15.772)	(14.848)
Cheltuieli cu personalul	(5.293)	(5.947)	12%	(2.801)	(3.060)	(2.493)	(2.887)
Cheltuieli cu amortizare și deprecieri	(480)	(719)	50%	(245)	(378)	(235)	(341)
Alte cheltuieli	(5.551)	(5.630)	1%	(2.770)	(2.969)	(2.781)	(2.661)
TOTAL CHELTUIELI DIN EXPLOATARE	(44.009)	(42.685)	(3)%	(22.728)	(21.948)	(21.280)	(20.737)
PROFIT/(PIERDERE) OPERAȚIONAL	906	(653)	(172)%	747	(260)	159	(393)
Venituri financiare	93	668	619%	60	600	33	68
Cheltuieli financiare	(262)	(327)	25%	(210)	(270)	(51)	(57)
REZULTAT FINANCIAR	(169)	341	(302)%	(151)	330	(18)	11
Profit/(Pierdere) brut	738	(312)	(142)%	596	70	141	(382)
Impozit pe profit	(118)	-	(100)%	(72)	-	(46)	-
PROFIT/(PIERDERE) NET	620	(312)	(150)%	525	70	95	(382)

CASH-FLOW INDIVIDUAL

FLUX DE NUMERAR DIN ACTIVITĂȚI DE EXPLOATARE	30.06.2025	30.06.2026
Profit net	620	(312)
Amortizare	480	719
Cheltuiala cu dobânda	57	42
Ajustări valoare active curente/Variație provizioane	(227)	(158)
Pierdere/Câștig din vânzarea de active	77	-
Diferențe curs de schimb	-	146
FLUX DE NUMERAR DIN EXPLOATARE ÎNAINTEA MODIFICĂRIILOR CAPITALULUI CIRCULANT	1.007	437
Creștere/Descreștere de creanțe	(1.382)	2.624
Creștere/Descreștere de stocuri	1.016	141
Creștere/Descreștere de datorii din exploatare	(1.069)	(3.103)
NUMERAR GENERAT DIN EXPLOATARE	(428)	99
Dividende plătite	-	(660)
Impozit pe profit platit	(46)	(11)
NUMERAR NET DIN ACTIVITĂȚI DE EXPLOATARE	(474)	(572)
Activități de investiții		
Achiziții nete de imobilizări corporale	42	(120)
Achiziții de imobilizări necorporale	(1.049)	(700)
Achiziții de imobilizări financiare	(266)	(1.568)
NUMERAR NET UTILIZAT ÎN ACTIVITĂȚI DE INVESTIȚII	(1.273)	(2.388)
Activități de finanțare		
Încasări/Rambursări din împrumuturi	(657)	346
Încasări/Plăți din împrumuturi către acționari/parti afiliate	-	(413)
Plăți din împrumuturi - Leasing	(50)	57
NUMERAR NET DIN ACTIVITĂȚI DE FINANȚARE	(707)	(10)
Creșterea numerarului și echivalentului de numerar	(2.456)	(2.970)
Numerar și echivalent de numerar la începutul perioadei	3.684	4.290
Numerar și echivalent de numerar la sfârșitul perioadei	1.228	1.320

PERSPECTIVA ANULUI 2026

Bugetul de venituri și cheltuieli inițial pentru anul 2026, care a fost aprobat în cadrul Adunării Generale Ordinare anuale a Acționarilor în data de 21.05.2026, a fost revizuit pentru semestrul al doilea ținând cont de contextul economic și politic al pieței principale din România.

BUGET DE VENITURI ȘI CHELTUIELI REVIZUIT – ITG SA

INDICATOR	SUMA (MII LEI)
Cifra de afaceri	98.449
EBITDA	2.914
Marja EBITDA	3%
EBIT	1.791
Marja EBIT	2%
Profit net	1.511
Marja profit net	2%

BUGET DE VENITURI ȘI CHELTUIELI – GRUP ITG

INDICATOR	SUMA (MII LEI)
Cifra de afaceri	115.837
EBITDA	3.802
Marja EBITDA	3%
Profit net	2.719
Marja profit net	2,3%
CAPEX	4.014

Pe măsură ce Grupul avansează în a doua jumătate a anului 2026, acesta continuă implementarea priorităților strategice comunicate investitorilor odată cu debutul pe piața AeRO a Bursei de Valori București – consolidarea prezenței regionale în România, Ungaria, Bulgaria, Spania și Italia, scalarea platformelor software proprii și dezvoltarea diviziei de Automatizare Industrială și Robotică.

RISCURI CHEIE PENTRU S2 2026

Ca în cazul oricărui integrator de tehnologie care operează pe mai multe piețe și verticale industriale, activitatea și performanța Grupului pentru S2 2026 pot fi influențate de o serie de factori externi, financiari și operaționali. Conducerea Grupului monitorizează permanent aceste riscuri și adoptă măsuri pentru limitarea potențialului impact al acestora asupra activității, situației financiare și perspectivelor de dezvoltare.

Mediul macroeconomic și politic

România rămâne principala piață a Grupului, iar evoluția condițiilor macroeconomice poate influența cererea pentru soluțiile Companiei, în special din partea clienților din sectoarele producție, retail și HoReCa. Prognosticele disponibile la data redactării prezentului raport indică menținerea unui ritm redus de creștere economică în România în anul 2026, pe fondul măsurilor de consolidare fiscală, al inflației încă ridicate și al reducerii consumului privat.

Un asemenea context poate determina clienții să amâne sau să redimensioneze investițiile, ceea ce ar putea conduce la prelungirea ciclurilor comerciale și la încetinirea implementării unor proiecte de automatizare și integrare de amploare. De asemenea, incertitudinile politice și geopolitice, tensiunile comerciale și eventualele perturbări ale fluxurilor internaționale de aprovizionare pot afecta încrederea mediului de afaceri și deciziile de investiții.

Continuarea extinderii internaționale a Grupului contribuie la diversificarea bazei de venituri și la reducerea treptată a dependenței de evoluțiile economice dintr-o singură piață. Cu toate acestea, diversificarea geografică nu poate elimina integral expunerea la evoluțiile macroeconomice generale.

Mediul fiscal, legislativ și de reglementare

Cadrul fiscal și legislativ din România continuă să fie caracterizat de modificări frecvente, inclusiv în ceea ce privește regimul fiscal, standardele contabile, legislația muncii, protecția datelor și cerințele aplicabile sectorului tehnologic. În contextul procesului de consolidare fiscală, nu poate fi exclusă adoptarea unor noi măsuri care să genereze costuri suplimentare, obligații de conformare sau modificări ale planurilor de investiții și dezvoltare ale Grupului.

Extinderea internațională implică, de asemenea, respectarea cadrului legislativ și fiscal aplicabil în fiecare dintre jurisdicțiile în care Grupul desfășoară activități, ceea ce poate crește complexitatea operațională și costurile de conformare.

Pentru gestionarea acestor riscuri, Grupul monitorizează permanent evoluțiile legislative relevante și beneficiază de asistență juridică, fiscală și contabilă specializată. Totodată, membrii echipei de management participă în organizații de business și grupuri de lucru ale asociațiilor profesionale, ceea ce facilitează accesul la informații privind evoluțiile legislative și schimbul de bune practici.

Mediul concurențial

IT Genetics își desfășoară activitatea într-un sector dinamic și puternic competitiv, caracterizat de prezența unor jucători locali și internaționali bine poziționați. Modificarea strategiilor comerciale ale competitorilor, reducerea prețurilor sau lansarea unor produse și soluții alternative pot afecta cota de piață, veniturile și marjele Grupului. Concurența este cu atât mai relevantă în contextul accelerării

digitalizării și al extinderii comerțului transfrontalier, care facilitează intrarea unor noi competitori pe piețele în care Grupul este prezent. Aceștia pot dispune de resurse financiare semnificative, portofolii extinse și strategii comerciale agresive.

Pentru a gestiona acest risc, IT Genetics continuă să își consolideze avantajele competitive printr-un portofoliu integrat de soluții (hardware, software și servicii), dezvoltarea mărcilor proprii (Metter și Zinta), extinderea platformelor locale de eCommerce, dezvoltarea programului de loializare pentru parteneri ITG PRO, precum și prin investiții continue în dezvoltarea soluțiilor proprii și în extinderea echipelor locale de vânzări și suport.

Implementarea strategiei de extindere internațională

O componentă importantă a strategiei de dezvoltare a Grupului pentru anul 2026 o reprezintă continuarea extinderii operațiunilor internaționale, inclusiv dezvoltarea hub-ului logistic din Spania, extinderea platformelor de eCommerce dedicate piețelor din Franța și Germania, precum și dezvoltarea operațiunilor directe din Italia.

Intrarea și dezvoltarea pe piețe noi presupun costuri inițiale, recrutarea și formarea echipelor locale, adaptarea ofertelor și proceselor comerciale, atragerea de clienți și dezvoltarea relațiilor cu partenerii locali. Ritmul de dezvoltare al acestor operațiuni poate fi diferit de estimările inițiale, iar atingerea pragului de rentabilitate poate necesita o perioadă mai lungă decât cea avută în vedere. În consecință, rezultatele efective ale Grupului pot diferi de prognozele și bugetele aprobate.

Acest risc este diminuat prin diversificarea bazei de clienți a Grupului, relațiile consolidate cu parteneri tehnologici globali, precum Zebra, Honeywell, ABB, Schneider Electric și Hikvision Robotics, experiența acumulată pe piețele externe și prin sinergiile dintre liniile de business. Conducerea monitorizează periodic evoluția operațiunilor internaționale și poate adapta ritmul investițiilor și alocarea resurselor în funcție de rezultatele obținute.

Riscul privind lanțurile de aprovizionare și disponibilitatea produselor

Activitatea Grupului depinde de disponibilitatea echipamentelor și componentelor furnizate de producători și distribuitori internaționali. Întârzierile de producție sau transport, deficitul anumitor componente, tensiunile geopolitice, restricțiile comerciale sau modificările condițiilor impuse de furnizori pot afecta termenele de livrare, costurile de achiziție și capacitatea Grupului de a răspunde comenzilor clienților.

Totodată, constituirea unor stocuri pentru asigurarea continuității livrărilor poate determina creșterea necesarului de capital de lucru și poate genera riscul de depreciere sau uzură morală a anumitor produse, având în vedere ritmul rapid de evoluție a tehnologiei.

Grupul gestionează acest risc prin colaborarea cu mai mulți furnizori și parteneri tehnologici, monitorizarea stocurilor și a rotației acestora, planificarea achizițiilor și adaptarea portofoliului de produse în funcție de cererea din piață.

Riscul privind prețurile, marjele și cursul de schimb

Grupul este expus riscului ca fluctuațiile prețurilor de achiziție ale produselor și serviciilor comercializate să influențeze profitabilitatea contractelor aflate în derulare. Acest risc poate fi amplificat de fluctuațiile

cursurilor de schimb, având în vedere achizițiile de echipamente de la furnizori internaționali și desfășurarea activității în mai multe jurisdicții.

În situația în care creșterile de costuri sau variațiile valutare nu pot fi transferate integral și în timp util către clienți, marjele Grupului pot fi afectate. Pentru limitarea acestei expuneri, Grupul include în relațiile contractuale clauze specifice de ajustare sau renegociere a prețurilor (clauze de hardship / renegociere a prețurilor) și urmărește permanent evoluția costurilor și a cursului de schimb.

Riscul este diminuat suplimentar prin orientarea tot mai accentuată către dezvoltarea și comercializarea produselor software proprii standardizate, care generează, în mod natural, marje de profitabilitate semnificativ superioare comparativ cu serviciile tradiționale oferite de Grup.

Riscul de lichiditate, capital de lucru și contrapartidă

Modelul de afaceri al Grupului presupune menținerea unor stocuri și acordarea unor termene comerciale anumitor clienți, ceea ce generează un necesar de capital de lucru. Întârzierile la încasarea creanțelor, creșterea stocurilor sau reducerea termenelor de plată acordate de furnizori pot afecta temporar lichiditatea Grupului și capacitatea acestuia de a-și îndeplini obligațiile la scadență.

Grupul este expus și riscului ca anumiți clienți sau parteneri contractuali să nu își îndeplinească integral sau la termen obligațiile de plată, ceea ce poate conduce la pierderi financiare și la creșterea necesarului de finanțare.

Pentru gestionarea acestor riscuri, conducerea monitorizează fluxurile de numerar, nivelul și vechimea creanțelor, rotația stocurilor și expunerea față de clienți și parteneri. Totodată, Grupul urmărește menținerea unui echilibru între resursele proprii, facilitățile de credit disponibile și necesarul de finanțare al activității curente.

Riscul privind gradul de îndatorare, rata dobânzii și accesul la finanțare

Grupul utilizează facilități de credit pentru finanțarea activității curente și a necesarului de capital de lucru. Aceste contracte pot include obligații și indicatori financiari a căror nerespectare ar putea conduce la modificarea condițiilor de finanțare sau, în anumite situații, la declararea anticipată a scadenței sumelor utilizate.

O parte dintre finanțări pot avea dobânzi variabile, iar menținerea unor costuri ridicate de finanțare poate afecta profitabilitatea și fluxurile de numerar. De asemenea, deteriorarea condițiilor macroeconomice sau a piețelor financiare poate limita accesul Grupului la noi surse de finanțare ori poate conduce la înăsprirea condițiilor de creditare.

Conducerea monitorizează nivelul îndatorării, costul finanțării și respectarea obligațiilor asumate prin contractele de credit și ajustează periodic structura facilităților utilizate în funcție de necesitățile operaționale ale Grupului.

Capitalul uman și personalul-cheie

Activând într-un sector specializat și aflat într-o etapă de dezvoltare accelerată, succesul pe termen lung al Grupului depinde de capacitatea sa de a atrage, dezvolta și păstra specialiști cu înaltă calificare, precum și o echipă de management cu experiență, capabilă să susțină extinderea operațiunilor internaționale.

Concurența pentru personal calificat, creșterea costurilor salariale sau plecarea unor persoane-cheie pot afecta continuitatea activității, relațiile comerciale și implementarea strategiei Grupului. Acest risc este mai relevant în contextul dezvoltării simultane a operațiunilor din mai multe jurisdicții și al necesității constituirii unor echipe locale performante.

Pentru a gestiona acest risc, Grupul continuă să investească în dezvoltarea capitalului uman și în mecanisme de recompensare bazate pe performanță, inclusiv prin implementarea planificată a unui program de tip Stock Option Plan (SOP). Totodată, în primul trimestru al anului 2026, Grupul a consolidat structura de management prin numirea unui Chief Operating Officer (COO) și extinderea capabilităților echipei de conducere la nivel internațional.

Sisteme informatice și securitate cibernetică

În calitate de integrator de tehnologie, eficiența operațională a Grupului depinde, într-o anumită măsură, de reziliența și disponibilitatea sistemelor sale informatice. Pentru gestionarea acestui risc, Grupul beneficiază de o infrastructură IT modernă, scalabilă și redundantă, susținută de politici solide de securitate cibernetică și măsuri de asigurare a continuității activității. Acestea sunt completate de certificările ISO 9001, ISO 14001 și ISO 27001, care reflectă angajamentul continuu al Grupului față de cele mai înalte standarde de calitate, protecția mediului și securitatea informațiilor.

Riscurile prezentate în aceste documente, chiar și analizate împreună cu informațiile incluse în prezentul raport, nu au un caracter exhaustiv și este posibil să nu acopere toate riscurile și provocările relevante pentru activitatea Grupului în cea de-a doua jumătate a anului 2026. Riscuri și incertitudini suplimentare, care în prezent nu sunt cunoscute Grupului sau sunt considerate nesemnificative, pot influența în viitor activitatea, poziția financiară, rezultatele și și perspectivele de dezvoltare ale acestuia. Investitorii sunt încurajați să realizeze propria analiză înainte de a lua orice decizie de investiție.

DECLARAȚIA CONDUCERII

10 septembrie 2026

Conform celor mai bune informații disponibile, confirmăm că situațiile financiare simplificate individuale și consolidate neauditate întocmite pentru primele șase luni din 2026 oferă o imagine corectă și conformă cu realitatea activelor, a obligațiilor, a poziției financiare și a situației veniturilor și cheltuielilor IT Genetics S.A., așa cum este prevăzut de standardele de contabilitate aplicabile, și că Raportul managementului oferă o imagine corectă și conformă cu realitatea evenimentelor importante care au avut loc în decursul primelor șase luni din 2026 și a impactului acestora asupra situațiilor financiare ale Companiei.

LIVIU SIMA

Președinte Consiliu de Administrație