bittnet
group

Bittnet Group — Raport Trimestrial BNET T3 2026

27 noiembrie 2026

Cuprins raport

Scrisoare de la CEO 3
Descrierea situaţiilor financiare la 9 luni 5
Rezultatul operaţional, financiar și profitul brut: 6
Situaţia consolidată a poziţiei financiare: elemente cheie de bilanţ la 9 luni 7
Indicatori conform Anexa 13 din Reg. ASF 5/2018 7
Perspectivă anualizată asupra rezultatelor financiare 8
Tranzacţii intragrup 9
Structura grupului Bittnet la 30 Septembrie 11
Evenimente semnificative la nivelul Grupului în T3 și ulterioare perioadei de raportare 17
Riscuri 17
Contact relaţia cu investitorii: 17
Anexa 1 – "Alternative Performance Measurements" 18
Situaţii Financiare (neauditate) 20

Scrisoare de la CEO

În primele 9 luni din 2026, grupul Bittnet a realizat o cifră de afaceri consolidată[1] de **191 milioane lei**, în creștere cu **26%** față de perioada similară a anului trecut. Veniturile din servicii au crescut mai puternic, cu 57% față de 2025, datorită evoluției foarte bune a pilonului de educație.

Marja brută a crescut la **30,3 milioane lei** (**+6% vs 3Q 2025**), iar EBITDA consolidată a înregistrat o creștere semnificativă, de 8 milioane lei, ajutată de reducerea cu 20% a costurilor indirecte, dar a rămas totuși în teritoriu negativ: **-1,6 milioane lei**. Astfel, La 9 luni, pierderea operațională este de **-8 milioane lei,** o îmbunătățire însă de 8 milioane lei față de T3 2025.

Combinând cheltuielile financiare cu profitul de 12,8 milioane lei din vânzarea Elian, **rezultatul net este un profit de 272 mii lei, o îmbunătățire cu 20 milioane lei față de anul trecut.**

Trimestrul 3 a fost definit de mai multe operațiuni de alocare a capitalului, cu impact semnificativ. Ele au atras cea mai mare parte a atenției și au lăsat în plan secund îmbunătățirile pe care le-am adus constant în operațiunile curente. Astfel: bazat pe istoricul impecabil ca emitent de obligațiuni, în iulie – august 2026 am plasat cea de-a 10-a și cea mai mare emisiune de obligațiuni din istoria companiei, suprasubcrisă cu aproape 150% (am tintit inițial 5 milioane euro, am obținut 7,33 milioane). Tot în cursul trimestrului 3 s-a efectuat closingul pentru tranzacția de vânzare a Elian, tranzacție în care am încasat 18 milioane lei, și urmează să mai încasăm 1,8 milioane în cursul T2 din 2027.

Sumele provenite din tranzacția Elian, Optimizor și tranșa 1 din Softbinator au fost returnate acționarilor într-o operațiune de răscumpărare prin ofertă publică, ceea ce înseamnă o distribuție de aproximativ 36% față de capitalizarea de la începutul anului.

În același timp, în cadrul operațiunilor curente am continuat îmbunătățirile, cu atenție la detaliu: în cadrul pilonului de educație înregistrăm venituri mult mai mari, marjă dublă, și deci un profit operațional cu 400% mai mare decât anul trecut, astfel că am recunoscut meritul echipei crescând cu 25% costurile de vânzare, și cu 5% cele administrative. Trebuie subliniat însă că 2026 este cel mai bun an din istorie pentru această divizie și, în același timp, un an nerepetabil la acest nivel, deoarece include câteva proiecte foarte mari derulate pentru sectorul public și cu finanțare europeană.

În pilonul de Infrastructură digitală am redus costurile de vânzare cu 15% și pe cele administrative cu 8%. Anul 2026 a adus însă o problemă nouă, lanțurile de aprovizionare devenite imprevizibile. Furnizorii cotează prețuri și termene valabile pentru un interval prea scurt ca să putem negocia, oferta și semna contractul cu clientul.

Rezultatul este o „lovitură dublă" (double whammy). Fie nu mai putem onora comenzile clienților fără să vindem în pierdere, fie le onorăm cu costuri de achiziție mai mari decât cele planificate, ceea ce reduce marja brută. A doua variantă este răul cel mai mic, pentru că aduce totuși o marjă. Prima ar tensiona relația cu clienții și ar crea riscul unor documente constatatoare negative în sectorul public.

Efectul se vede clar în cifrele Dendrio. Costurile cu mărfurile au crescut mult mai repede decât veniturile din vânzarea mărfurilor, iar marja brută a scăzut de la 19% la 15%. În lei, asta înseamnă cu 9 milioane mai puțină marjă decât ar fi trebuit să generăm la nivelul vânzărilor realizate. Diferența explică integral pierderea operațională a Dendrio, iar pierderea Dendrio explică integral pierderea operațională a grupului la finalul trimestrului 3.

De aceea, eficientizarea continuă a devenit esențială. Programul de reducere a costurilor, început în a doua parte a anului 2025, a continuat în 2026 și va genera efecte și în 2027. La nivel de grup, cheltuielile de vânzare și administrative au scăzut cu 7 milioane lei (reprezentând 15,3%), iar cele de personal cu 16%. În pilonul de Infrastructură digitală am făcut cele mai multe și mai importante schimbări. Dendrio este cea mai mare companie din grup, unul dintre primii integratori IT din România, și partea în care avem încă cel mai mult de construit. Anul acesta am simplificat structura de management, am înnoit echipa de vânzări și am deschis o sucursală în Republica Moldova. Ca membru fondator al ROMDEF și prin extinderea contractelor

[1] Din rezultatele consolidate la 9 luni (2026 și 2025) a fost eliminat impactul rezultatelor Elian, companie vândută în iunie 2026.

guvernamentale de securitate cibernetică, Dendrio trece de la statutul de integrator IT&C comercial la cel de jucător relevant în arhitecturile critice de apărare și reziliență cibernetică din România.

Pilonul de Platforme digitale își continuă creșterea rapidă. După schimbările din 2025, Nenos și Nonlinear și-au dublat afacerile, marja brută și profitul operațional. Pentru Nenos, anul a adus parteneriatele cu AWS și cu Anthropic, compania care dezvoltă modelele Claude. Nenos face parte din Claude Partner Network și este AWS Generative AI Competency Partner, statut care presupune un audit tehnic AWS și cel puțin patru studii de caz validate cu clienți diferiți. Ce ne diferențiază este combinația dintre tehnologie și adopție, prin frameworkul construit de echipa noastră de educație.

Rezultatele TTM arată că, dacă trimestrul 4 ar fi similar cu cel de anul trecut, profitul operațional s-ar apropia de nivelul din 2024, deși avem cu trei companii mai puțin în grup (Fort, Optimizor, Elian) și costuri de operare reduse cu 16 milioane de lei anual. Pe de altă parte, deși avem contracte-cadru câștigate de peste 150 de milioane de lei, nu este garantat că vom primi comenzile la timp ca să livrăm în acest an. În plus, la o parte dintre furnizori anticipăm că problemele de aprovizionare vor continua, inclusiv în prima parte a anului 2027.

Dependența de trimestrul 4 a revenit odată cu vânzarea companiilor cu altă sezonalitate. De aceea, ne construim planurile pe ce putem controla, adică pe costuri, pe cash și pe disciplină comercială, și nu pe ipoteza unui final de an asemănător cu cel din 2025. Pentru 2027, Dendrio dezvoltă linii noi de business și servicii cu venituri recurente. Ținta este ca activitatea curentă să acopere costurile de operare, iar proiectele mari din sectorul public să aducă profit suplimentar atunci când apar, fără să genereze pierderi atunci când lipsesc.

Deși am fi preferat un an mai ușor, poziția financiară ne permite să facem aceste schimbări cu atenție: la 9 luni avem aproape 70 de milioane de lei cash, plus 21 de milioane cheltuieli în avans. Finalul anului aduce și oportunități, inclusiv în securitate cibernetică, unde atacurile bazate pe AI cer trecerea de la o apărare reactivă la una predictivă și adaptivă. Nu ne așteptăm ca toate să se materializeze profitabil, iar evoluția lor depinde în bună măsură de factorii descriși mai sus.



Vă mulțumim pentru încrederea acordată, mai ales într-un an atât de complicat. Pentru întrebări și feedback, ne puteți contacta la investors@bittnet.ro.

Mihai Logofătu, Cofondator & CEO, Bittnet Group

Descrierea situaţiilor financiare la 9 luni

BNET GROUP	30.Sept.2026	30.Sept.2025*	Evoluţie
Venituri din contracte cu clienţii	**191.625.881**	**151.445.384**	**26,5%**
Venituri din prestarea de servicii	67.082.456	42.561.486	57,6%
Vânzarea de mărfuri	124.543.425	108.883.898	14,4%
Costul vânzărilor	**(161.277.427)**	**(122.978.772)**	**31,1%**
Costul vânzării mărfuri/materiale	(110.832.480)	(89.096.826)	24,4%
Servicii	(36.787.310)	(17.952.419)	104,9%
Cheltuieli de personal	(13.657.637)	(15.929.527)	-14,3%
Marja brută	**30.348.454**	**28.466.612**	**6,6%**
Alte venituri	**364.423**	**1.028.265**	**-64,6%**
Cheltuieli de vânzare/distribuţie	**(13.287.300)**	**(13.895.655)**	**-4,4%**
Cheltuieli de personal	(9.300.912)	(11.186.989)	-16,9%
Publicitate și alte cheltuieli de vânzare	(3.986.388)	(2.708.666)	47,2%
Cheltuieli administrative, din care:	**(25.529.017)**	**(31.912.723)**	**-20%**
Cheltuieli de personal	(9.951.799)	(11.969.421)	-16,9%
Amortizare	(6.497.970)	(6.905.444)	-5,9%
Alte servicii terţi	(3.465.159)	(4.070.026)	-14,9%
Profit operaţional (fără one-off)	**(8.103.439)**	**(16.313.501)**	-37,4%
EBIT	**(8.103.439)**	**(16.313.501)**	**-50,3%**
EBITDA	**(1.605.468)**	**(9.408.058)**	**-82,9%**

*din consolidare au fost eliminate rezultatele Elian, vândut în iunie 2026

În primele nouă luni din 2026, Bittnet Group a înregistrat venituri din contractele cu clienţii de 191,6 milioane lei, în creștere cu 26,5% faţă de perioada similară a anului anterior. Pentru comparabilitate și așa cum am procedat de fiecare dată când a fost cazul de deconsolidări, cifrele aferente primelor nouă luni din 2025 sunt prezentate fără impactul rezultatele Elian, companie vândută în iunie 2026.

Dinamica pozitivă a veniturilor este susţinută de ambele segmente: prestarea de servicii (+57,6% faţă de perioada similară din 2025) cât și din vânzarea de mărfuri (+14,4% vs perioada similară din 2025). Veniturile din prestarea de servicii au accelerat până la 67 milioane lei, faţă de 42,6 milioane lei în perioada similară din 2025. Avansul (+24,5 milioane lei) reprezintă aproximativ 61% din creșterea totală a veniturilor grupului, iar ponderea serviciilor în cifra de afaceri consolidată a urcat de la 28% la 35%. Creșterea puternică provine din pilonul de Educaţie (acolo unde proiectele semnificative câștigate la finalul anului 2025 au fost livrate în 2026) în timp ce serviciile prestate de pilonul de Infrastructură Digitală (Dendrio) s-au menţinut aproape de nivelul anului anterior.

Vânzarea de mărfuri a crescut cu 14,4%, la 124,5 milioane lei. Creșterea este generată integral de Dendrio, pe fondul livrărilor de proiecte hibride dar și aferente finalizării programelor finanţate prin PNRR care a generat un vârf de livrari la finalul semestrului 1.

Costul vânzărilor a crescut cu 31,1%, la 161,3 milioane lei, într-un ritm superior veniturilor. Evoluţia este determinată de costul mărfurilor la Dendrio, care a crescut mai rapid decât vânzările de mărfuri. Aceasta

reflectă creșterea prețurilor de achiziție a echipamentelor și impredictibilitatea lanțurilor de aprovizionare, în timp ce cheltuielile directe de personal au scăzut cu 14,3%. În aceste condiții, marja brută a crescut cu 6,6%, de la 28,5 milioane lei la 30,3 milioane lei, însă exprimată procentual din venituri a scăzut de la 18,8% la 15,8%.

Măsurile de reducere a costurilor operaționale, implementate începând cu partea a doua a anului 2025, au continuat să dea rezultate pe parcursul anului 2026. Cheltuielile de vânzare/distribuție au scăzut cu 4,4%, la 13,3 milioane lei: cheltuielile de personal s-au redus cu 16,9%. Cheltuielile administrative au scăzut cu 20%, la 25,5 milioane lei, cu reduceri la cheltuielile de personal (-16,9%), la serviciile prestate de terți (-14,9%) și în mia mică măsură la amortizare (-5,9%). Cumulat, cheltuielile de vânzare și administrative s-au redus cu 7 milioane lei (-15,3%), iar cheltuielile de personal, pe toate cele trei categorii, cu 16%.

Creșterea marjei brute și reducerea cheltuielilor operaționale au îmbunătățit semnificativ EBITDA care rămâne în teritoriul negativ, la -1,6 milioane lei, însă redus cu 7,8 milioane lei față de valoarea de -9,4 milioane lei înregistrară la 30.09.2025. În acest context, pierderea operațională s-a înjumătățit: de la -16,3 milioane lei la -8,1 milioane lei.

Rezultatul operațional, financiar și profitul brut:

La 30.09.2026 EBITDA consolidată a înregistrat o valoare negativă de -1,6 milioane lei, față de -9,4 milioane lei în perioada similară a anului anterior, iar nivelul indicatorului EBIT (profit operațional) o valoare de -8,1 milioane lei, față de -16,3 milioane lei.

Cheltuielile financiare s-au menținut la un nivel similar, de 6,6 milioane lei. Alte venituri financiare au scăzut la 0,8 milioane lei, de la 3,3 milioane lei, în timp ce pierderile din evaluarea titlurilor s-au redus la 0,4 milioane lei, de la 2,3 milioane lei.

În acest context, pierderea brută s-a redus cu 36,1%, de la -22,3 milioane lei la -14,2 milioane lei, iar rezultatul net din activități continue este o pierdere de -12,6 milioane lei, față de -19,4 milioane lei la 30.09.2025. Activitățile întrerupte, aferente vânzării companiei Elian în 2026, au generat un profit net de 12,9 milioane lei, astfel încât grupul încheie primele nouă luni din 2026 cu un profit net de 0,27 milioane lei.

BNET GROUP	30.Sept.2026	30.Sept.2025	Evoluție
EBITDA	**(1.605.468)**	**(9.408.058)**	**-82,9%**
Profit operațional (fără one-off)	**(8.103.439)**	**(16.313.501)**	**-50,3%**
Rezultat one-off	-	-	-
EBIT	**(8.103.439)**	**(16.313.501)**	**-50,3%**
Ajustare SOP	-	(311.804)	-
Testare fond comercial (Goodwill impairment)	-	-	-
Costuri pre-achiziție M&A	-	-	-
Câștig / pierdere titluri puse în echivalență	57.575	(139.967)	-141,1%
Venituri / cheltuieli din evaluarea titlurilor	(396.383)	(2.298.423)	-82,8%
Alte venituri financiare	776.455	3.311.276	-76,6%
Cheltuieli financiare	(6.579.715)	(6.535.147)	0,7%
Profit brut	**(14.245.508)**	**(22.287.565)**	**-36,1%**
Profit net (din activități continue)	**(12.593.537)**	**(19.421.230)**	**-35,2%**
Profit net (din activități întrerupte)	**12.865.648**	**-**	-
Profit net	**272.111**	**-**	-

Situaţia consolidată a poziţiei financiare: elemente cheie de bilanţ la 9 luni

Următoarele elemente merită menţionate în analiza dinamicii situaţiei financiare a grupului comparativ cu anul anterior:

1. Valoarea fondului comercial (goodwill) a scăzut de la 64,5 milioane lei la 59,3 milioane lei (-5,2 milioane lei), ca urmare a deconsolidării Elian, companie vândută în iunie 2026. Aceasta este principala variaţie din activele imobilizate, al căror total s-a redus cu 2,3%, de la 110,7 milioane lei la 108,2 milioane lei.
2. Valoarea stocurilor înregistrata la 30.09.2026 era de 4,6 milioane lei (versus 7,2 milioane lei la 30.09.2025)
3. Cheltuielile înregistrare în avans au evoluat la 21 milioane lei – versus 14 milioane lei la 30.09.2025.
4. Creanţele comerciale asupra clienţilor aveau valoarea de 33,5 milioane lei la 30 septembrie versus 70 milioane lei la perioada similară a anului trecut, o reducere cu 50%. La Decembrie 2025 valoarea creanţelor comerciale se ridica la 134 milioane lei
5. Poziţia de numerar din banci se situa, la 30 septembrie, la 67,5 milioane lei, versus 33,6 milioane lei în perioada echivalentă a anului trecut. Considerăm un nivel confortabil pentru achitarea datoriilor comerciale și financiare viitoare.
6. În acest context, activele circulante totale s-au menţinut la un nivel de echilibru, faţă de valoarea înregistrata la 30.09.2025, situându-se la 128,2 milioane lei la 30.09.2026.
7. Valoarea capitalurilor proprii a înregistrat o ușoară creștere – odată cu înregistrarea rezultatului curent – de la 58 milioane lei la 30.09.2025, la 61,8 milioane lei la 30.09.2026. Prin comparaţie valoarea înregistrată la 31.12.2025 era de 66 milioane lei
8. Datoriile comerciale au scăzut, de la 77,4 milioane lei la 30.09.2025, până la 56 milioane lei la 30.09.2026

Indicatori conform Anexa 13 din Reg. ASF 5/2018

Indicator (formulă)	30.09.2026	30.09.2025	30.09.2024	30.09.2023
Indicatorul lichidităţii curente (Active curente/Datorii curente)	1,32	0,98	1,09	1,22
Indicatorul gradului de îndatorare (Datorii TL nete / Capital propriu)*100	124%	85%	64%	63%
Viteza de rotaţie a debitelor clienţi (Sold mediu clienţi / cifra de afaceri) x270 zile	48 zile	108 zile	134 zile	96 zile
Viteza de rotaţie a activelor imobilizate (Cifra de afaceri / Active imobilizate)	1,77	1,56	2,18	2,22

Perspectivă anualizată asupra rezultatelor financiare

BNET GROUP	Trailing 12M T3 2026	*Trailing 12M T3 2025	Evoluţie
Venituri din contracte cu clienţii	**402.907.524**	**249.096.193**	**61,7%**
Costul vânzărilor	(349.246.458)	(198.854.325)	75,6%
Marjă brută	**53.661.067**	**50.241.868**	**6,8%**
Alte venituri	523.502	1.538.289	-66,0%
Costuri de vânzare/distribuţie	(17.650.063)	(19.606.567)	-10,0%
Cheltuieli administrative	(28.796.556)	(42.436.839)	-32,1%
Alte cheltuieli	-	0	
EBIT	**7.737.949**	**(10.263.248)**	-175,4%
Rezultat one-off	-	-	-
Profit operaţional (fără one-off)	**7.737.949**	**(10.263.248)**	**-175,4%**
Cheltuieli SOP	-	(545.657)	-
Testare fond comercial (Impairment goodwill)	-	(2.078.990)	-
Câștig/(pierdere) titluri puse în echivalenţă	154.196	(152.146)	-201,3%
Venituri financiare	904.761	402.758	124,6%
Cheltuieli financiare	(8.504.881)	(8.097.353)	5,0%
Profit brut	**292.025**	**(20.734.635)**	-101,4%
Impozit pe profit	69.472	(2.110.488)	-103,3%
Profit net din activităţi continue	**222.553**	**(18.624.147)**	-101,2%
Profit net atribuibil societăţii mamă	(88.748)	(19.342.708)	-99,5%
Interese care nu controlează	311.300	718.561	-56,7%
Profit net din activităţi întrerupte	**13.391.240**	**14.203.099**	-5,7%
Profit net, din care:	**13.613.793**	**(4.421.049)**	-407,9%
Profit net atribuibil societăţii mamă	13.197.819	(6.135.678)	-315,1%
Interese care nu controlează	415.974	1.714.629	-75,7%

* din consolidare au fost eliminate rezultatele Elian, vândut în iunie 2026

Tranzacţii intragrup

În cursul natural al operării activităţii de bază, dar și datorită structurii de grup, între companiile din grupul Bittnet există diverse tranzacţii comerciale. În general încercăm să menţinem la minimum aceste tranzacţii, dar nu ne ferim să livrăm clienţilor soluţiile relevante pentru ei dacă acestea generează tranzacţii intragrup. În primele 3 trimestre, situaţia tranzacţiilor intragrup este următoarea. Sumele relevante sunt în dreptul activităţii de tip „holding" (refacturări chirie, cheltuieli administrative, acordare împrumuturi intragrup).

Sumele sunt exprimate în ron:

Compania din grup	BITTNET SYSTEMS	DEND SOL	DEND INNOV	DEND TECH	BITTNET TRAINING	NENOS	NONLINEAR	ELIAN
BITTNET SYSTEMS		**(2.111.354)**	**(383.863)**	**1.749**	**(163.368)**	**(9.471)**		**(388.732)**
P&L		**(1.286.160)**	**(14.146)**	**62.872**	**(5.286)**			
Servicii instruire		(9.309)	(14.146)					
Servicii suport și dezvoltare IT				62.872				
Venituri Dobânzi		(1.276.852)			(5.286)			
Refacturări		**(825.194)**	**(369.717)**	**(61.123)**	**(158.082)**	**(9.471)**		**(388.732)**
Refacturare alte cheltuieli administrative		(174.629)	(121.347)	(55.945)	(549)	(9.471)		(84.740)
Refacturare cheltuieli sediu		(645.004)	(242.809)		(139.531)			(298.431)
Refacturare Rebates furnizori				384				
Refacturare cheltuieli pe proiecte					(18.002)			
Cheltuieli Audit & Contabilitate		(5.561)	(5.561)	(5.561)				(5.561)
BITTNET TRAINING	**(2.046)**							
Refacturare cheltuieli administrative	(2.046)							
DENDRIO INNOVATIONS	**(600)**	**(4.805.566)**		**(234.990)**				
P&L		**(4.760.307)**		**(167.321)**				
Licenţe		(1.334.349)						
Servicii suport și dezvoltare IT		(309.950)		(167.321)				
Echipamente IT		(3.116.008)						
Refacturări	**(600)**	**(45.259)**		**(67.669)**				
Refacturare alte cheltuieli administrative	(600)	(1.664)						

Compania din grup	BITTNET SYSTEMS	DEND SOL	DEND INNOV	DEND TECH	BITTNET TRAINING	NENOS	NONLINEAR	ELIAN
Refacturare cheltuieli pe proiecte		(43.595)		(67.669)				
DENDRIO SOLUTIONS	**(71.341)**		**(436.717)**	**(309.450)**	**(13.112)**	**(245)**		**(39.082)**
P&L	**(92.334)**		**(276.063)**	**(3.906)**	**(283)**	**(215)**		**(31.731)**
Licențe	4.925							
Servicii suport și dezvoltare IT	(97.259)		(276.063)	(3.906)		(215)		(13.210)
Servicii suport și dezvoltare IT - uz intern					(283)			(18.521)
Refacturări	**20.992**		**(160.653)**	**(305.543)**	**(12.829)**	**(30)**		**(7.351)**
Refacturare alte cheltuieli administrative	(8.484)		(24.452)	(320.377)	(12.829)	(30)		(7.351)
Refacturare Rebates furnizori			2.055	18.787				
Refacturare cheltuieli pe proiecte	29.477		(138.257)	(3.954)				
DENDRIO TECHNOLOGY		**(268.793)**	**(185.297)**					
P&L		**(268.793)**	**(185.297)**					
Servicii suport și dezvoltare IT		(252.558)	(185.297)					
Echipamente IT		(13.085)						
Servicii suport și dezvoltare IT - uz intern		(3.150)						
Elian Solutions SRL	**(13.592)**	**(62.862)**	**(25.485)**	**(25.485)**				
P&L	**(13.592)**	**(62.862)**	**(25.485)**	**(25.485)**				
Servicii suport și dezvoltare IT - uz intern	(13.592)	(62.862)	(25.485)	(25.485)				
NENOS SOFTWARE SRL	**(17.564)**	**(902.836)**	**(16.520)**		**(199)**		**(69.166)**	**(1.458)**
P&L	**(17.564)**	**(902.836)**	**(16.520)**		**(199)**		**(69.166)**	**(1.458)**
Servicii suport și dezvoltare IT		(902.836)	(16.520)				(69.166)	
Servicii suport si dezvoltare IT - uz intern	(17.564)				(199)			(1.458)
Total	**(105.144)**	**(8.151.412)**	**(1.047.882)**	**(568.176)**	**(176.679)**	**(9.716)**	**(69.166)**	**(429.272)**

Structura grupului Bittnet la 30 Septembrie

La **30.09.2026** perimetrul de consolidare este format din 7 companii la care se adaugă compania-mamă Bittnet Systems SA, **organizate în 3 branduri comerciale** și în **3 piloni/verticale de afaceri** (business units)

1. Pilonul de **Educaţie** își desfășoară activitatea comercială sub Bittnet Systems SA, companie mamă a grupului și entitatea listată BVB precum și prin Bittnet Training SRL (fostă Equatorial Gaming);
2. Pilonul de **Infrastructură Digitală** conţine companiile Dendrio Solutions SRL, Dendrio Innovations SRL (fostă Dataware Consulting) Dendrio Technology SRL (fostă TopTech) și compania nou înființată în 2026, Dendrio Accelerate SRL;
3. Pilonul **Platforme Digitale** este format în prezent din companiile Nenos Software SRL și Nonlinear SRL.



Pilonul de Infrastructură Digitală – Dendrio

Anul 2026 se conturează un an cu cel puţin la fel de multe provocări pentru Dendrio ca și 2025. În primele nouă luni din 2026 au fost realizate de către Dendrio venituri de 155,7 milioane lei, în creștere cu 10,4% faţă de aceeași perioadă din 2025. Creșterea a venit cu precădere din vânzarea soluţiilor care au avut la bază o componentă consistentă de echipamnete de reţele (mărfuri): 124,4 milioane lei (+14,3%) susţinută de livrările aferente finalizării programelor finanţate prin PNRR. Veniturile din servicii s-au menţinut aproape de nivelul anului anterior (31,3 milioane lei, -2,6%).

Contextul de piaţă a rămas dificil. Lanţurile de aprovizionare pentru echipamente și componente au continuat să genereze fluctuaţii de preţ și termene de livrare extinse, iar clienţii din sectorul privat și-au redus investiţiile pe fondul contextului fiscal și politic. Costul echipamentelor a crescut mai repede decât veniturile din vânzarea lor (+24,1% faţă de +14,3%), ceea ce a redus marja brută generată de Dendrio cu 13,8%, la 20,1 milioane lei.

Dendrio a compensat cea mai mare parte a acestui efect prin disciplină în costuri. Cheltuielile de vânzare și administrative au scăzut cumulat cu 10,4%, o economie de 3,4 milioane lei, faţă de o diminuare a marjei brute de 3,2 milioane lei. Rezultatul operaţional a fost o pierdere de -8,7 milioane lei, apropiată de cea din perioada similară a anului 2025 (-8,3 milioane lei).

Tendinţa de scădere a numărului de proiecte de dimensiune medie, anunţată la finalul primului semestru, s-a menţinut și în trimestrul al treilea, cu toate acestea, Dendrio a deservit în primele 9 luni peste 500 de

clienți și a livrat peste 2.000 de proiecte. În contextul tendinței descendente, Dendrio a continuat măsurile de reducere a costurilor operaționale, înregistrând la nouă luni o diminuare de 10% în costurile fixe.

Pe termen scurt, Dendrio se concentrează pe execuția proiectelor din pipeline programate pentru finalul anului 2026, în special a infrastructurilor de mari dimensiuni și pe contractele semnificative raportate deja pe fluxurile de știri BVB.

Pentru 2027, compania își organizează echipele de vânzări pe trei segmente distincte: proiecte strategice, proiecte mari și proiecte medii/regionale. Structura echipelor de vânzări și presales este ajustată în acest scop, iar Dendrio derulează o campanie de recrutare pentru noile poziții deschise. În segmentul clienților strategici și mari, accentul se mută pe proiectele cu valoare adăugată ridicată. În segmentul clienților medii, Dendrio va încerca să extindă serviciile recurente, inclusiv prin dezvoltarea contractelor de tip managed infrastructure existente.

La nivel de grup, Dendrio poziționează soluții complexe care integrează arhitecturi hardware avansate, aplicații de inteligență artificială (prin Nenos Software) și soluții educaționale (prin Bittnet Education). Clienții obțin astfel vizibilitate end-to-end asupra soluțiilor livrate: arhitectură, implementare, operaționalizare și utilizare.

Prioritatea principală pentru 2027 este orientarea către proiectele în care valoarea este creată de serviciile proprii livrate de echipa internă de ingineri. În segmentul clienților strategici și mari, compania își redimensionează operațiunile pentru a crește ponderea proiectelor cu valoare adăugată mai ridicată, cu accent pe inteligență artificială și securitate cibernetică. În paralel, Dendrio va încerca să își reducă expunerea de la infrastructura IT clasică, respectiv la livrările de echipamente de rețea fără o componentă redusă de servicii proprii. Obiectivul este un mix de venituri în care competențele echipei interne, și nu volumul de echipamente livrate, determină marja și diferențierea companiei în piață.

Infrastructură Digitală - Dendrio	30.Sept.2026	30.Sept.2025	Evoluție
Venituri din contracte cu clienții	**155.678.471**	**140.995.836**	**10,4%**
Prestarea de servicii	31.294.708	32.131.311	-2,6%
Vânzarea de mărfuri	124.383.763	108.864.525	14,3%
Costul vânzărilor	**135.611.346**	**117.729.399**	**15,2%**
Mărfuri/materiale	110.333.311	88.880.547	24,1%
Servicii	14.649.685	15.553.774	-5,8%
OreOm	10.628.350	13.295.079	-20,1%
Marja brută	**20.067.125**	**23.266.437**	**-13,8%**
Alte venituri	**347.602**	**967.015**	**-64,1%**
Cheltuieli de vânzare/distribuție	**9.543.430**	**11.256.121**	**-15,2%**
OreOm	6.595.040	9.399.002	-29,8%
Publicitate	2.948.390	1.857.120	58,8%
Cheltuieli administrative, din care:	**19.600.839**	**21.278.625**	**-7,9%**
OreOm	7.951.205	9.475.035	-16,1%
Amortizare	4.473.959	4.793.418	-6,7%
Alte servicii terți	2.270.738	2.619.565	-13,3%
Diverse	4.904.937	4.390.607	11,7%
Profit operațional (fără one-offs)	**(8.729.544)**	**(8.301.295)**	**5,2%**
EBIT	**(8.729.544)**	**(8.301.295)**	**5,2%**

Pilonul de Educaţie – Bittnet Training

Trimestrul 3, 2026 a adus pentru divizie de Educaţie a grupului 345 de oportunităţi câștigate și un pipeline activ însumând aproximativ 5,6 milioane euro. Generarea constantă de cereri relevante prin marketing (412 MQL și 153 SQL în trimestru) au dus la o capacitate de livrare extinsă, cu peste 100 de clase livrate pentru 2.170 de participanţi. Prioritatea pentru Q4 este transformarea pipeline-ului existent în proiecte câștigate, lansarea cursurilor Fast-Track și a programelor premium și construirea pipeline-ului de proiecte pentru 2027.

La nivelul dezvoltarii de produse si al portofoliului, în Q3 am continuat diversificarea ofertei si dezvoltarea unor modele de business cu potential de scalare, prin rafinarea AI Skills pe baza feedback-ului din piata, dezvoltarea primelor programe premium adresabile B2C, B2B si B2B2C si definirea formatului de cursuri Fast-Track. In paralel, portofoliul a fost extins cu noi tehnologii si cursuri, au fost consolidate proiectele derulate impreuna cu vendorii strategici si au continuat livrarile prin programele de finantare Microsoft si Amazon Web Services. Totodata, activitatea a fost optimizata prin standardizarea modului de lucru cu vendorii, o mai buna structurare si centralizare a informatiilor pentru echipele comerciale si eficientizarea proceselor interne, cu obiectivul de a sustine mai bine dezvoltarea si lansarea de produse si initiative noi.

În trimestrul 3, 2026, departamentul de marketing a generat 412 cereri relevante pentru serviciile de training (MQL), iar echipa de vânzări a validat 153 de oportunităţi comerciale (SQL), reprezentând o rată de calificare de aproximativ 37%. La nivelul primelor nouă luni ale anului, numărul cererilor relevante generate a ajuns la 890, dintre care 438 au fost validate ca oportunităţi comerciale, corespunzând unei rate de calificare de aproximativ 49%.

Activitatea de marketing a generat oportunităţi câștigate în valoare cumulată de aproximativ 293.000 euro până la finalul lunii septembrie 2026, din care circa 93.000 euro în Q3, iar pipeline-ul activ provenit din marketing se ridică la aproximativ 859.000 euro.

În Q3 2026, echipa Sales B2B a ridicat valoarea oportunităţilor câștigate YTD la 1 milion euro la finalul lunii septembrie, peste 650 de oportunitati create, iar pipeline-ul activ la peste 800.000 EUR. Din perspectiva tehnologiilor, ariile principale au rămas în continuare Inteligenţa Artificială, Cybersecurity și Data, cu proiecte de adopţie și training în zona AI. Pentru Q4, prioritățile echipei sunt menţinerea ritmului de conversie și transformarea pipeline-ului în proiecte câștigate.

În sectorul B2G (BID), cifra de afaceri cumulată a ajuns la 4,59 milioane euro la finalul Q3 2026, cu 111 oportunităţi câștigate. În Q4, echipa se concentrează pe finalizarea proiectelor aflate în desfășurare și pe închiderea oportunităţilor pentru care au fost deja depuse oferte. În paralel, începe construirea pipeline-ului pentru 2027, pentru a asigura continuitatea activităţii comerciale în anul următor.

În Training Delivery, în Q3 2026, echipa a susţinut livrarea a 100 de clase pentru 2.170 de participanţi și a contribuit la construcţia de propuneri și alocarea trainerilor pentru peste 110 proiecte aflate în ofertare și livrare. Activitatea a inclus proiecte complexe și custom, learning journeys și programe cu volume extinse de participanţi, susţinând scalarea acestui tip de proiecte. În paralel, ecosistemul de traineri a fost extins cu 30 de traineri noi, cu expertiză în arii precum Artificial Intelligence, Microsoft, Data și Cybersecurity, inclusiv competenţe relevante pentru programe de AI adresate executivilor și utilizatorilor finali. Pregătirea noilor traineri urmărește susţinerea cererii pentru proiectele viitoare și extinderea posibilităţilor de livrare în Q4 2026 și 2027.

Educaţie – Bittnet Training	30.Sept.2026	30.Sept.2025	Evoluţie
Venituri din contracte cu clienţii	**31.789.779**	**8.299.514**	**283%**
Prestarea de servicii	31.789.779	8.299.514	283%
Vânzarea de mărfuri	-	-	-
Costul vânzărilor	**23.562.671**	**4.064.752**	**479,7%**
Mărfuri/materiale	400.345	216.280	85,1%
Servicii	22.077.956	2.848.977	674,9%
OreOm	1.084.369	999.496	8,5%
Marja brută	**8.227.108**	**4.234.761**	**94,3%**
Alte venituri	**16.798**	**32.578**	**-48,4%**
Cheltuieli de vânzare/distribuţie	**2.964.467**	**2.372.220**	**25,0%**
OreOm	2.269.843	1.787.987	26,9%
Publicitate	694.624	584.233	18,9%
Cheltuieli administrative, din care:	**2.826.254**	**2.692.138**	**5,0%**
OreOm	744.177	667.204	11,5%
Amortizare	1.306.802	1.404.389	-6,9%
Alte servicii terţi	491.798	409.055	20,2%
Diverse	283.476	211.490	34,0%
Profit operaţional (fără one-offs)	**2.453.186**	**(797.020)**	**407,8%**
EBIT	**2.453.186**	**(797.020)**	**407,8%**

Pilonul de Aplicaţii de business/Platforme și Software

Trimestrul al treilea din 2026 a marcat o nouă etapă în consolidarea direcţiei strategice Nenos Software și Nonlinear, cu accent pe extinderea expertizei în inteligenţă artificială, dezvoltarea parteneriatelor tehnologice și diversificarea serviciilor oferite.

Am continuat tranziţia către un model de business orientat spre soluţii AI scalabile și automatizarea proceselor organizaţionale, valorificând experienţa acumulată în proiectele anterioare și adaptându-ne la cerinţele unei pieţe aflate în continuă evoluţie.

Claude Partner Anthropic

Unul dintre cele mai importante repere ale trimestrului este obţinerea statutului de **Claude Partner (Anthropic)**, care consolidează poziţionarea Nenos în ecosistemul AI. În cadrul acestui demers, 10 developeri au finalizat programele de specializare și au promovat examenele de certificare, contribuind la extinderea expertizei tehnice a echipei.

Parteneriatul reprezintă o oportunitate strategică pentru dezvoltarea de soluţii AI avansate, diferenţierea pe piaţă și atragerea de noi proiecte și colaborări.

Amazon Web Services (AWS)

Am continuat consolidarea relaţiei strategice cu AWS, urmărind extinderea oportunităţilor de colaborare și valorificarea tehnologiilor cloud în dezvoltarea soluţiilor AI. Această direcţie susţine obiectivele noastre privind scalabilitatea, securitatea și eficienţa infrastructurilor tehnologice utilizate.

Automatizare operatiuni cu AI

Ca răspuns la interesul tot mai ridicat al companiilor pentru optimizarea operaţiunilor, am înfiinţat o practica dedicată **automatizării proceselor de business prin inteligenţă artificială**.

Noua direcţie integrează consultanţa, analiza proceselor și implementarea soluţiilor AI, cu scopul de a identifica oportunităţi concrete de eficientizare. În paralel, acordăm o atenţie sporită educării clienţilor privind adoptarea responsabilă a AI, securitatea datelor și definirea unor obiective realiste de automatizare.

Automatizarea colectării și integrării datelor

Am înregistrat progrese în dezvoltarea soluţiilor de automatizare a proceselor de colectare, prelucrare și integrare a datelor (*data ingestion*), în colaborare cu doi clienţi strategici.

Aceste iniţiative urmăresc reducerea intervenţiilor manuale, îmbunătăţirea calităţii și accesibilităţii datelor și pregătirea infrastructurii necesare viitoarelor implementări AI.

ATI Alert – HealthTech

În Q3, eforturile s-au concentrat pe adaptarea aplicaţiei la nevoile specifice ale spitalului, la organizarea secţiilor și la integrarea cu sistemul informatic al laboratorului. Principalele dezvoltări au vizat:

- **Automatizarea importului datelor din laborator:** dezvoltarea unui modul adaptat formatului rapoartelor furnizate de spital, care permite preluarea periodică a datelor și gestionarea automată a internărilor și externărilor. Au fost implementate și mecanisme de recuperare în caz de eroare, inclusiv reîncercări automate, raportarea erorilor și încărcarea manuală a fișierelor.
- **Extinderea funcţionalităţilor de analiză:** suport pentru identificarea mai multor microorganisme în aceeași probă, cu integrarea acestora în procesele de clasificare, alertare și raportare.
- **Îmbunătăţirea hărţii interactive a secţiilor:** introducerea saloanelor, zonelor comune și ușilor, precum și integrarea informaţiilor despre saloane în alerte, istoricul mișcărilor pacienţilor și rapoarte.
- **Stabilitate și securitate:** optimizarea permisiunilor, introducerea autentificării în doi paşi și îmbunătăţirea proceselor de livrare, instalare și actualizare a aplicaţiei.

Kontext & Agentic AI

Continuăm dezvoltarea ecosistemului Kontext și valorificarea componentelor AI reutilizabile, cu accent pe standardizare, flexibilitate și reducerea complexităţii implementărilor. Experienţa acumulată în proiectele custom contribuie la maturizarea soluţiilor și la construirea unei baze tehnologice care să susţină extinderea către noi industrii.

DeDup for SharePoint – Nonlinear

DeDup rămâne un produs important în portofoliul Nonlinear, cu o prezenţă internaţională consolidată. Continuăm să acordăm prioritate stabilităţii, experienţei utilizatorilor și dezvoltării produsului pe baza feedbackului primit, urmărind simplificarea proceselor de administrare și consolidarea poziţionării sale în segmentul enterprise

Echipa și certificările noi

Obţinerea certificărilor Anthropic reprezintă un rezultat important al investiţiilor în dezvoltarea profesională a echipei. Continuăm să încurajăm specializarea în tehnologii emergente, transferul intern de cunoștinţe și adaptarea competenţelor la cerinţele proiectelor AI.

Această abordare contribuie la creșterea flexibilităţii organizaţionale și la consolidarea capacităţii de a livra soluţii complexe, într-un mediu tehnologic din ce în ce mai competitiv.

Relaţiile cu clienţii continuă să se dezvolte dincolo de modelul tradiţional de furnizare a serviciilor software, către colaborări bazate pe consultanţă, înţelegerea proceselor de business și identificarea oportunităţilor de transformare digitală.

Menţinem un dialog constant cu partenerii noștri, integrând feedbackul în procesul de dezvoltare și oferind suport adaptat cerinţelor fiecărui proiect. Această abordare contribuie la consolidarea încrederii și la dezvoltarea unor parteneriate pe termen lung

Principalele provocări rămân maturizarea pieţei pentru adoptarea soluţiilor AI, complexitatea proceselor de vânzare consultativă și menţinerea echilibrului între proiectele personalizate și dezvoltarea produselor scalabile.

Priorităţile pentru perioada următoare:

- Valorificarea statutului de Claude Partner și consolidarea colaborării cu AWS.
- Dezvoltarea diviziei de automatizare AI și extinderea portofoliului de proiecte.

- Standardizarea și reutilizarea componentelor tehnologice pentru reducerea timpilor de implementare.
- Continuarea proiectelor de automatizare și integrare a datelor.
- Consolidarea relaţiilor comerciale și identificarea de noi oportunităţi în industrii cu potenţial ridicat.

Privim spre finalul anului cu încredere, ne concentam pe valorificarea expertizei acumulate, dezvoltarea unor soluţii cu impact real și construirea unui model de business tot mai eficient, competitiv și sustenabil.

Platforme & software* Nenos & Nonlinear	30.Sept.2026	30.Sept.2025	Evoluţie
Venituri din contracte cu clienţii	**4.157.631**	**2.150.034**	**93,4%**
Prestarea de servicii	4.109.736	2.150.034	91,1%
Vânzarea de mărfuri	47.895	-	-
Costul vânzărilor	**2.103.410**	**1.184.621**	**77,6%**
Mărfuri/materiale	98.824	-	-
Servicii	59.669	(450.331)	-113,2%
OreOm	1.944.917	1.634.952	19,0%
Marja brută	**2.054.221**	**965.413**	**112,8%**
Alte venituri	**24**	**28.673**	**-99,9%**
Cheltuieli de vânzare/distribuţie	**536.042**	**8.955**	**5886%**
OreOm	436.029	-	-
Publicitate	100.013	8.955	1016,9%
Cheltuieli administrative, din care:	**647.428**	**597.300**	**8,4%**
OreOm	71.021	219.815	-67,7%
Amortizare	262.927	180.923	45,3%
Alte servicii terţi	209.278	132.814	57,6%
Diverse	104.202	63.748	63,5%
Profit operaţional (fără one-offs)	**870.775**	**387.832**	**124,5%**
EBIT	**870.775**	**387.832**	**124,5%**

* din consolidare au fost eliminate rezultatele Elian, vândut în iunie 2026

Costuri alocate Grupului

În afara de fluxurile operaţionale de zi cu zi generate de activitatea curentă a companiilor ce compun perimetrul de consolidare, grupul Bittnet mai realizează cheltuieli specifice organizării tip holding precum și, atunci când este cazul de astfel de proiecte – din activitatea de M&A (achiziţii și fuziuni de alte companii) sau cheltuieli legate de menţinerea la tranzacţionare a instrumentelor financiare emise și tranzacţionabile pe sistemele Bursei de Valori București – acţiuni/obligaţiuni. In cursul perioadei de comparabilitate, diferenta dintre profitul oeprational si EBIT este data de provizionul de 4 milioane lei pentru litigiul anchor.

Costuri de Grup	30.Sept.2026	30.Sept.2025	Evoluţie
Alte venituri	-	-	-
Cheltuieli de vânzare/distribuţie	243.360	258.359	-5,8%
OreOm	-	-	-
Publicitate	243.360	258.359	-5,8%
Cheltuieli administrative, din care:	2.454.495	7.344.660	-66%
OreOm	1.185.396	1.607.367	-26%
Amortizare	454.282	526.714	-13%
Alte servicii terţi	493.345	908.592	-45%
Diverse	321.472	225,339	42.7%
Profit operaţional (fără one-off)	(2.697.855)	(3,526,372)	23.5%
EBIT	(2.697.855)	(7.603.019)	64%

Evenimente semnificative la nivelul Grupului în T3 și ulterioare perioadei de raportare

Derularea unei oferte publice de vânzare de obligaţiuni BNET31E

Derularea unei oferte publice de răscumpărare acţiuni BNET

Semnarea unui contract semnificativ de Dendrio Solutions

Riscuri

Reamintim ca investiţia în acţiunile sau obligaţiunile emise de Bittnet comportă un număr de riscuri specifice instrumentelor financiare dar și industriei în care emitentul și grupul de companii activează, ori contextului economic în care grupul Bittnet își desfășoară activitatea. Acestea sunt descrise pe larg în Documentul de înregistrare Universal publicat pe pagina emitentului de la BVB și pe site-ul propriu:

https://investors.bittnet.ro/document-de-inregistrare/

Contact relaţia cu investitorii:

investors@bittnet.ro
https://investors.bittnet.ro

Anexa 1 – "Alternative Performance Measurements"

Indicator	Definiţie / Mod de calcul	De ce este relevant?
Profit Operaţional	Este vorba despre profitul activităţii de bază, activităţii de a ne deservi clienţii. Ia în calcul toate veniturile și cheltuielile asociate activităţii curente și ignoră veniturile și cheltuielile financiare, sau cele legate de activitatea de tip holding (a grupului, existenţa noastră ca și companie listată). Se obţine eliminând din rezultatele fiecărei linii de business elementele de venituri și cheltuieli (cash sau non cash) care nu au de-a face cu activitatea curentă. Cele mai semnificative ajustări (diferenţe între profitul brut și Profitul Operaţional) sunt: • Eliminarea rezultatului financiar (adunarea la profitul brut a cheltuielilor și scăderea veniturilor de tip financiar) • Eliminarea ajustărilor IFRS, non-cash, legate de Stock Option Plan	Activitatea operaţională (numită și ‚curentă' sau ‚de bază') reprezintă afacerile companiei. Astfel se măsoară performanţa și activitatea afacerilor versus concurenţa, indiferent de mediul de taxare, de cadrul contabil de raportare sau de modul de finanţare al societăţii (mixul dintre capitaluri proprii și împrumutate, costurile de menţinere la cota bursei, etc). Cu alte cuvinte, acesta este rezultatul pe care compania (sau fiecare segment de business) l-ar avea dacă ar opera ca o companie finanţată integral din surse proprii (din „equity" – capitalurile acţionarilor).
„Marjă Brută" /„gross margin" /„GM" / "marjă"	Formula de calcul a acestui indicator este „Venituri MINUS cheltuieli directe" („revenue minus COGS (cost of goods sold)"). Astfel, din facturile emise clienţilor, se scade valoarea cheltuielilor direct asociabile acelor proiecte (obţinerii acelor venituri). Ca exemplu, în cazul proiectelor de revânzare licenţe software, cumpărăm o licenţă cu 90 lei și o vindem către client cu 100 lei. Diferenţa este „Marjă Brută" (sau „Gross Margin") . În cazul în care facturăm unui client servicii de implementare a unui proiect de cloud, marja brută reprezintă diferenţa dintre veniturile facturate către client și costul pentru orele – om necesare implementării, indiferent daca inginerul care realizează implementarea ne este angajat sau un subcontractor.	Acest indicator este „PIB"-ul companiei, este „valoarea adăugată" pe care noi o producem pentru partenerii noștri. Acest indicator reflectă nu doar ce valoare aducem clienţilor, dar, întorcându-ne privirea spre interiorul companiei, reflectă sumele de bani pe care le avem la dispoziţie pentru a acoperi cheltuielile fixe.
Marjă Brută M1 vs	Diferenţa dintre Marja Brută M1 și Marja Brută M2 constă în modul în care sunt luate în considerare costurile directe IFRS asociate cu echipa tehnică:	Marja Brută M2 oferă o imagine mai completă asupra profitabilităţii, deoarece include și costurile cu personalul tehnic care nu sunt alocate direct proiectelor specifice. Din acest motiv, compania preferă să utilizeze Marja Brută M2 în prezentarea rezultatelor financiare, considerând că reflectă mai fidel profitabilitatea reală a activităţii.

Marjă Brută M2	Marja Brută M1 este calculată ca diferența dintre veniturile din contractele cu clienții și cheltuielile directe asociate acestor venituri (pentru fiecare proiect în parte). Marja Brută M2 se obține scăzând din Marja Brută M1 costurile directe IFRS legate de echipa tehnică, care nu sunt alocate direct în proiectele vândute clienților.	

Situaţii Financiare (neauditate)

BITTNET SYSTEMS SA

RAPORTARE INTERIMARĂ CONSOLIDATĂ

SITUAŢII FINANCIARE CONSOLIDATE
PENTRU 9 LUNI ÎNCHEIATE LA 30 SEPTEMBRIE 2026

ÎNTOCMITE ÎN CONFORMITATE CU OMFP NR. 2844/2016 ȘI STANDARDELE INTERNAŢIONALE DE RAPORTARE FINANCIARĂ ADOPTATE DE UNIUNEA EUROPEANĂ, REVIZUITE

bittnet group

CUPRINS

SITUAŢIA CONSOLIDATĂ A REZULTATULUI GLOBAL 3
SITUAŢIA CONSOLIDATĂ A POZIŢIEI FINANCIARE 4
SITUAŢIA CONSOLIDATĂ A FLUXURILOR DE TREZORERIE 5
SITUAŢIA CONSOLIDATĂ A MODIFICĂRILOR ÎN CAPITALURILE PROPRII 6
NOTA 1. INFORMAŢII GENERALE 7
NOTA 2. BAZA ÎNTOCMIRII SITUAŢIILOR FINANCIARE 10
NOTA 3. ESTIMĂRI ŞI RAŢIONAMENTE CONTABILE ESENŢIALE 11
NOTA 4. INFORMAŢII PE SEGMENTE DE ACTIVITATE EXCLUZÂND ACTIVITĂŢILE ÎNTRERUPTE 12
NOTA 5. VENITURI DIN CONTRACTE CU CLIENŢII 15
NOTA 6. CLASIFICAREA CHELTUIELILOR DUPĂ NATURĂ 17
NOTA 7. VENITURI ŞI CHELTUIELI FINANCIARE 18
NOTA 8. ACTIVITĂŢI ÎNTRERUPTE 19
NOTA 9. COMBINĂRI DE ÎNTREPRINDERI 20
NOTA 10. TITLURI 24
NOTA 11. CAPITALURI ŞI REZERVE 26
NOTA 12. INTERESE CARE NU CONTROLEAZĂ 30
NOTA 13. OBLIGAŢIUNI 31
NOTA 14. ÎMPRUMUTURI BANCARE 34
NOTA 15. INFORMAŢII PRIVIND RELAŢIILE CU PĂRŢILE LEGATE 35
NOTA 16. DATORII CONTINGENTE 36
NOTA 17. EVENIMENTE ULTERIOARE PERIOADEI DE RAPORTARE 39

SITUAŢIA CONSOLIDATĂ A REZULTATULUI GLOBAL

	Notă	30 sept 2026	30 sept 2025
Activităţi continue			
Venituri din contracte cu clienţii	[5]	191,625,881	151,445,384
Costul vanzarilor		(161,277,427)	(122,978,772)
Marja brută		**30,348,454**	**28,466,612**
Alte venituri		364,423	1,028,265
Cheltuieli vânzare		(13,287,300)	(13,895,655)
Cheltuieli generale și administrative		(25,529,017)	(32,224,527)
Alte cheltuieli		-	-
Câștig / (pierdere) titluri puse în echivalenţă	[10]	57,575	(139,967)
Pierderi din investiţii evaluate la valoarea justă prin profit sau pierdere	[10]	(396,383)	(2,298,423)
Venituri financiare	[7]	776,455	3,311,276
Cheltuieli financiare	[7]	(6,579,715)	(6,535,147)
Profit / (pierdere) brut(ă)		**(14,245,508)**	**(22,287,565)**
Impozit pe profit		1,651,971	2,866,335
Profit / (pierdere) din activităţi continue		**(12,593,537)**	**(19,421,230)**
Activităţi întrerupte			
Profit / (pierdere) net(ă) din activităţi întrerupte	[8]	12,865,648	930,612
Profit net, din care:		**272,111**	**(18,490,618)**
aferent Societăţii-mamă		787,760	(18,472,034)
aferent intereselor minoritare		(515,649)	(18,585)
Alte elemente ale rezultatului global		-	-
Total Rezultat global		**272,111**	**(18,490,618)**
aferent Societăţii-mamă		787,760	(18,472,034)
aferent intereselor minoritare		(515,649)	(18,585)

Raportarea financiară consolidată interimară de la pagina [3] la pagina [39] a fost aprobată și semnată la data de 27 noiembrie 2026.

Mihai Logofătu
Director General

Adrian Stănescu
Director Financiar

SITUAŢIA CONSOLIDATĂ A POZIŢIEI FINANCIARE

	Note	30 septembrie 2026	31 decembrie 2025
ACTIVE			
Active imobilizate			
Fond comercial		59,288,537	64,531,266
Alte imobilizări necorporale		8,111,857	8,766,895
Imobilizări corporale		3,777,859	5,330,713
Drepturi de utilizare		15,191,311	19,954,606
Titluri puse în echivalenţă	[10]	6,286,081	6,228,507
Alte imobilizări financiare		7,836,791	315,703
Impozit amânat		7,698,837	5,592,242
Total active imobilizate		**108,191,274**	**110,719,930**
Active circulante			
Stocuri		4,596,607	3,647,955
Servicii în curs de execuţie		21,131,221	16,221,472
Creanţe comerciale		22,969,066	121,087,646
Alte creanţe		10,582,103	13,344,873
Active financiare la valoarea justă		1,467,202	3,459,404
Numerar și echivalente		67,533,200	116,387,622
Total active circulante		**128,279,398**	**274,148,973**
TOTAL ACTIVE		**236,470,672**	**384,868,903**
CAPITALURI ŞI DATORII			
Capital social		62,880,771	63,417,671
Prime de emisiune		31,934,768	31,934,768
Alte elemente de capitaluri proprii		(33,113,424)	(31,751,172)
Rezerve		2,233,539	2,233,539
Rezultat reportat		(3,674,605)	(4,785,452)
Capital aferent societăţii mamă	[11]	**60,261,050**	**61,049,355**
Interese care nu controlează	[12]	1,626,144	5,470,151
Total capitaluri şi rezerve		**61,887,194**	**66,519,506**
Datorii pe termen lung			
Obligaţiuni	[13]	53,348,499	21,194,200
Împrumuturi bancare	[14]	10,082,903	13,221,973
Datorii Leasing		10,986,377	14,927,426
Alte datorii pe termen lung		2,638,989	-
Total datorii pe termen lung		**77,056,769**	**49,343,599**
Datorii curente			
Obligaţiuni	[13]	5,731,426	10,475,771
Împrumuturi bancare	[14]	8,679,821	12,259,422
Datorii Leasing		6,151,799	6,795,412
Dividende de plată		942	1,913,363
Datorii privind impozitul pe profit		27,350	420,835
Datorii contractuale		22,575,936	17,314,977
Datorii comerciale		45,717,017	206,283,761
Alte datorii		7,564,018	12,463,857
Provizioane		1,078,401	1,078,401
Total datorii curente		**97,526,709**	**269,005,798**
Total datorii		**174,583,478**	**318,349,397**
TOTAL CAPITALURI ŞI DATORII		**236,470,672**	**384,868,903**

SITUAŢIA CONSOLIDATĂ A FLUXURILOR DE TREZORERIE

		30 septembrie 2026	30 septembrie 2025
Profit net		**272,111**	**(18,490,618)**
Ajustări pentru:			
Cheltuieli cu amortizarea		7,021,680	7,593,488
Cheltuieli privind activele cedate		42,415	262,847
Beneficii acordate angajaţilor SOP		-	311,804
Provizioane		-	3,890,510
Cheltuieli privind dobânzile și alte costuri financiare		5,514,182	5,531,062
Cheltuieli cu impozitul pe profit		(1,795,863)	(2,668,509)
Venituri din dobânzi și alte venituri financiare		(825,354)	(507,659)
Câștig/Pierdere plasamente titluri	[10]	(13,357,880)	(523,776)
Câștig/Pierdere titluri puse în echivalenţă	[10]	(57,575)	139,967
Profit din exploatare înainte de variaţia capitalului circulant		**(3,186,284)**	**(4,460,885)**
Variaţia soldurilor conturilor de creanţe		84,416,031	54,043,441
Variaţia soldurilor conturilor de stocuri		(948,765)	(2,428,422)
Variaţia soldurilor conturilor de datorii		(156,238,748)	(73,271,180)
Numerar generat din exploatare		**(75,957,765)**	**(26,117,046)**
Impozit pe profit plătit		(731,713)	(958,376)
Numerar net din activităţi de exploatare		**(76,689,478)**	**(27,075,422)**
Activităţi de investiţii:			
Plăţi pentru achiziţionarea de filiale/afaceri, +/- numerar achiziţionat		-	(4,977,000)
Plăţi pentru achiziţionarea de interese minoritare		-	(5,000,000)
Încasări din vânzarea de interese de participare, +/- numerar vândut		16,038,146	7,565,316
Împrumuturi acordate entităţilor legate		-	130,000
Achiziţii de imobilizări corporale și necorporale		(1,118,037)	(1,424,814)
Încasări din alte investiţii financiare		1,549,636	21,010
Dividende încasate		-	-
Dobânzi încasate		825,354	361,595
Numerar net din activităţi de investiţie		**17,295,099**	**(3,323,893)**
Activităţi de finanţare:			
Încasări din emisiune de acţiuni		3,860	-
Răscumpărări acţiuni proprii		-	(233,815)
Trageri de împrumuturi bancare		-	5,325,669
Rambursări de împrumuturi bancare		(6,718,671)	(4,334,653)
Încasări din emisiunea de obligaţiuni		36,588,031	-
Rambursări din emisiuni de obligaţiuni		(10,804,868)	-
Dobânzi datorii leasing		(849,755)	(871,473)
Plăţi datorii leasing		(4,103,844)	(4,932,104)
Dobânzi plătite		(3,037,636)	(3,965,042)
Dividende plătite aferente intereselor minoritare		(537,160)	(318,165)
Numerar net din activităţi de finanţare		**10,539,957**	**(9,329,581)**
Creșterea netă a numerarului și echivalentelor de numerar		**(48,854,422)**	**(39,728,896)**
Numerar și echivalente de numerar la începutul exercitiului financiar		116,387,622	73,355,404
Numerar și echivalentele de numerar la sfârșitul exerciţiului financiar		**67,533,200**	**33,626,508**

SITUAŢIA CONSOLIDATĂ A MODIFICĂRILOR ÎN CAPITALURILE PROPRII

		Capital social	Prime de emisiune	Alte elemente de capitaluri proprii	Rezerve legale	Rezultat reportat	Total capitaluri	Interese care nu contolează	Total capitaluri proprii
31 dec 2024		**63,417,671**	**31,934,768**	**(28,669,257)**	**2,104,581**	**1,581,052**	**70,368,816**	**6,826,502**	**77,195,318**
Profit net		-	-	-	-	(18,472,034)	**(18,472,034)**	(18,585)	**(18,490,618)**
Alte elemente ale rezultatul global		-	-	-	-	-	**-**	-	**-**
Total Rezultat global		**-**	**-**	**-**	**-**	**(18,472,034)**	**(18,472,034)**	**(18,585)**	**(18,490,618)**
Diminuare capital social BNET		-	-	-	-	-	**-**	-	**-**
Majorări capital social subsidiare		-	-	-	-	-	**-**	-	**-**
Infiintare Dendrio Accelerate		-	-	-	-	-	**-**	-	**-**
Beneficii acordate angajaţilor SOP	**[11]**	-	-	311,804	-	-	**311,804**	-	**311,804**
Răscumpărări acţiuni proprii	**[11]**	-	-	(233,815)	-	-	**(233,815)**	-	**(233,815)**
Vânzări acţiuni proprii	**[11]**	-	-	-	-	-	**-**	-	**-**
Achiziţii participaţii minoritare	**[12]**	-	-	-	-	-	**-**	-	**-**
Interese care nu controlează	**[12]**	-	-	-	-	269,724	**269,724**	(176,146)	**93,578**
Repartizare dividende		-	-	-	-	-	**-**	(496,961)	**(496,961)**
30 septembrie 2025		**63,417,671**	**31,934,768**	**(28,591,269)**	**2,104,581**	**(16,621,258)**	**52,244,494**	**6,134,811**	**58,379,305**
31 dec 2025		**63,417,671**	**31,934,768**	**(31,751,172)**	**2,233,539**	**(4,785,452)**	**61,049,355**	**5,470,151**	**66,519,506**
Profit net		-	-	-	-	787,760	**787,760**	(515,649)	**272,111**
Alte elemente ale rezultatul global		-	-	-	-	-	**-**	-	**-**
Total Rezultat global		**-**	**-**	**-**	**-**	**787,760**	**787,760**	**(515,649)**	**272,111**
Diminuare capital social BNET		(536,900)	-	536,900	-	-	**-**	-	**-**
Majorari capital social subsidiare		-	-	-	-	-	**-**	3,840	**3,840**
Infiintare Dendrio Accelerate		-	-	-	-	-	**-**	20	**20**
Beneficii acordate angajaţilor SOP	**[11]**	-	-	-	-	-	**-**	-	**-**
Răscumpărări acţiuni proprii	**[11]**	-	-	-	-	-	**-**	-	**-**
Vânzări acţiuni proprii	**[11]**	-	-	-	-	-	**-**	-	**-**
Achiziţii participaţii minoritare	**[12]**	-	-	(1,899,153)	-	-	**(1,899,153)**	(739,847)	**(2,638,999)**
Interese care nu controlează	**[12]**	-	-	-	-	323,087	**323,087**	(4,120,437)	**(3,797,350)**
Repartizare dividende		-	-	-	-	-	**-**	1,528,067	**1,528,067**
30 septembrie 2026		**62,880,771**	**31,934,768**	**(33,113,424)**	**2,233,539**	**(3,674,605)**	**60,261,050**	**1,626,144**	**61,887,194**

NOTA 1. INFORMAŢII GENERALE

Structura grupului și a activităţilor operaţionale

Situaţiile financiare includ informaţiile financiare consolidate ale societăţii mamă Bittnet Systems S.A. („Emitentul"), cu sediul social în București, Str. Sergent Ion Nuţu, nr. 44, One Cotroceni Park, Corp A și Corp B, etaj 4, sector 5, și a următoarelor filiale, toate filialele fiind înregistrate în România:

	30 septembrie 2026	31 decembrie 2025
FILIALE - % deţinere		
Dendrio Solutions	98,25%	96,5%
Dendrio Innovations, deţinută 100% de Dendrio Solutions	98,25%	96,5%
Dendrio Technology, deţinută 100% de Dendrio Solutions	98,25%	96,5%
Dendrio Accelerate	98,25%	-
Bittnet Training	100%	100%
Elian Solutions (*)	-	61,69%
Elian Development Systems, deţinută 100% de Elian Solutions (*)	-	61,69%
Nenos Software	60,97%	60,97%
Nonlinear	60%	60%
MBD Capital	100%	-
(*) Grupul a vândut integral participaţia deţinută în Elian Solutions (și subsidiara sa Elian Development Systems) în Iunie 2026		
INTERESE MINORITARE		
E-Learning Company	23%	23%
Digital Intelligence Partners, deţinută de Dendrio Solutions	23,35%	23,35%

Situaţiile financiare consolidate includ rezultatele combinării de afaceri prin metoda de achiziţie. În situaţia poziţiei financiare, activele, datoriile și datoriile contingente identificabile ale achizitorului sunt recunoscute iniţial la valorile lor juste la data achiziţiei. Rezultatele operaţiunilor achiziţionate sunt incluse în situaţia consolidată a rezultatului global de la data obţinerii controlului.

Bittnet Systems S.A.

Bittnet a fost înființată în anul 2007 și s-a concentrat pe furnizarea de training IT și soluţii de integrare, bazate pe tehnologiile liderilor de piaţă precum Cisco, Microsoft, Dell, Oracle, HP, VMware, Google, Amazon Web Services.

Procesul de evoluţie continuă a Grupului, atât prin lansarea de produse și servicii noi cât și prin achiziţii continue a condus la dimensiunea curentă în care activitatea este organizată în centre ("celule") cât mai independente, în zone de interes - "piloni de dezvoltare" sau "business units" (Training, Cloud & Infrastructure, Cybersecurity și Business applications & Software development), care reprezintă subdomenii de activitate din aria de IT&C Services. Bittnet este astăzi un conglomerat ce oferă expunere investitorilor către întreaga industrie de IT&C din România.

Acţiunile Bittnet (simbol BNET) sunt listate pe Piaţa Reglementată a BVB și fac parte din principalii indici ai BVB.

a) Divizia de Educaţie

Această divizie conţine 2 companii (**Bittnet Systems** și **Bittnet Training** (fosta Equatorial Gaming și care a absorbit Equatorial Training și Computer Learning Center în decembrie 2024), cărora li se alătură deţinerea minoritară în **The E-Learning Company)**, ce oferă training adulţilor în două domenii: Technical Skills și Human Skills atât în format clasic, faţă-în-faţă, Virtual Remote dar și conduse de instructor sau în format eLearning. Training-urile oferite permit accesul experţilor la tehnologie prin predarea competenţelor IT, de la cele de bază (de ex.: Microsoft Office Suite) până la cele mai avansate (Cloud, DevOps, Cybersecurity). Portofoliul de business training conţine management de proiect, managementul serviciilor IT, business intelligence, CRM, ERP, Agile, etc.

The E-Learning Company S.A.

The E-Learning Company are un portofoliul de soluţii și produse diverse structurat pe mai multe direcţii care acoperă domenii ca dezvoltare personală și profesională, comunicare, vânzare și negociere, marketing, resurse umane, project management, Microsoft Office, finanţe, limba engleză, etc.

b) Divizia de Digital Infrastructure (Cloud & Infrastructure)

Această divizie conţine actualmente 4 companii (**Dendrio Solutions, Dendrio Innovations (**fostă Dataware Consulting**), Dendrio Technology** (fostă Top Tech, care a absorbit 2Net Computer în decembrie 2024) și **Dendrio Accelerate**) ce oferă soluţii complexe de IT către clienţi din segmentele corporate, large corporate, enterprise și public sector din toată ţara dar și din străinătate (în special CEE și SUA).

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

Serviciile oferite sunt atât în regim clasic (project-based) cât și în format „managed services", cele de tip managed fiind livrate cu precădere clienţilor din pieţele mature, europene și din Statele Unite.

Dendrio Solutions

Soluţiile IT furnizate de Dendrio includ: servicii de consultanţă generală, servicii de evaluare IT, servicii de implementare și migrare, servicii de întreţinere și suport, servicii de optimizare a infrastructurii și servicii de training IT. Compania este singurul integrator de tip "hybrid multi-cloud" din România, consolidând poziţia sa de companie certificată de către cei mai importanţi furnizori IT din lume, concentrându-se pe cloud și cybersecurity.

Dendrio Technology (fostă Top Tech)

Dendrio Technology este o companie românească, integrator de produse și servicii IT&C, cu afaceri în zona Transilvaniei. În prezent, Dendrio Technology are încheiate parteneriate cu unii dintre cei mai importanţi producători de tehnologie, precum Dell sau HP, pentru livrarea de echipamente, soluţii și servicii tehnologice. Compania are peste 80 de angajati și colaboratori fiind unul dintre cei mai importanţi integratori IT în partea de centru și vest a Romaniei. Dendrio Technology are birouri deschise în Deva, Sibiu, Timisoara, Cluj-Napoca si Brasov.

Dendrio Innovations (fostă Dataware Consulting)

Dataware Consulting este unul dintre cei mai importanţi integratori de soluţii și servicii de tehnologie privind implementarea și configurare de infrastructuri IT, reţele de date, storage și soluţii de securitate de la principalii vendori internaţionali de tehnologie.

Dendrio Accelerate

Dendrio Accelerate este o societate cu răspundere limitată constituită în luna mai 2026 de către Bittnet Systems SA ca societate fiică. Societatea are acţionariatul și domeniul de activitate similare cu cele ale Dendrio Solutions, iar scopul cu care a fost înfiinţată este acela de a livra soluţii și servicii IT, cu precadere din zona de soluţii de Infrastructură digitală, către clienţi cu o cifra de afaceri de sub 10 milioane lei și IMM-uri.

c) Divizia de Business applications & Software development

Această divizie a conţinut 4 companii: **Elian Solutions, Elian Development Systems (fostă Kepler Management Systems), Nenos Software & Nonlinear.**

Elian Solutions

ELIAN Solutions este specializată în furnizarea de servicii de implementare, dezvoltare și suport pentru soluţii ERP (Enterprise Resource Planning) Microsoft Dynamics 365 Business Central. În calitate de partener Microsoft de lungă durată, ELIAN a deţinut statutul de Gold Partner până în 2022, iar în prezent este Certified Solution Provider (CSP) pentru Business Applications, fiind pionier în Europa de Est în cadrul noului program de parteneriat cloud al Microsoft. Soluţia implementată de ELIAN le permite companiilor să cunoască situaţia stocurilor, a creanţelor şi a datoriilor, să poată previziona, interalia cash-flow-ul, să urmărească producţia, centrele de cost şi multe altele.

Elian Development Systems (fostă Kepler Management)

Elian Development Systems este o companie similară ca profil și afaceri cu Elian Solutions, fiind unul din principalii parteneri Microsoft în Romania pentru implementarea și suportul soluției de ERP (enterprise resource planning / planificarea resurselor unei intreprinderi) Microsoft Dynamics 365 Business Central.

În luna iunie 2026 a fost semnat contractul pentru vânzarea părților sociale Elian Solutions SRL. Prețul tranzacției s-a ridicat la 6 milioane euro (aprox. 31,4 milioane lei) pentru 100% din Elian Solutions (impreuna cu filiala detinuta integral Elian Development Systems). Prin vanzarea detinerii in Elian Solutions, Bittnet realizeaza o marja a indicatorului IRR (internal rate of return) de peste 40%. Cumparatorul este compania letona Digmatix AS, un important furnizor de aplicatii Microsoft pentru business și soluții IT avansate ce deserveste clienți din regiunea Europei Centrale și de Est (CEE) în mod special pe segmentul de piață SME. Vânzarea Elian s-a încadrat în strategia anunțată a Grupului Bittnet de a valorifica activele din portofoliu. Fondurile astfel obtinute vor fi redirecționate pentru efectuarea de răscumpărări de acțiuni BNET.

Elian Solutions și Elian Development Systems au fost deconsolidate la nivel de bilanț, la 30.06.2026, în urma vânzării integrale a participației Grupului către compania letonă Digmatix.

Nenos Software & Nonlinear

Nenos Software este o companie de dezvoltare software la comandă, cu focus în domeniul Artificial Intelligence și Machine Learning (AI/ML). Nonlinear SRL este un SPV înființat pentru accesarea unei finanțări europene; activitatea este una de dezvoltare software product-based, focusat pe dezvoltarea unei platforme de digitalizare și automatizare procese din cadrul companiilor mici și medii folosind tehnologii de low code/no code și machine learning.

Conducerea Grupului

În data de 21.10.2025 acționarii societății s-au întâlnit în cadrul Adunării Generale pentru a alege noi membri în Consiliul de Administrație, ca urmare a demisiilor înaintate de 3 dintre membrii aleși în cadrul AGA din Ianuarie 2024. În urma exprimării voturilor, acționarii au ales noua componență a Consiliu de Administrație, noii membri având mandatele aliniate vechilor membri, respectiv până în luna ianuarie 2028. Componența Consiliului de Adminstrație la data 30.06.2026 era următoarea:

1) **Ivylon Management SRL** – administrator executiv, prin **Mihai Alexandru Constantin LOGOFĂTU.** La data 31.12.2025, Mihai Logofătu deține un număr de 55.651.882 acțiuni ceea ce reprezintă 8,77% din capitalul social. Mihai Logofătu este co-fondator al Bittnet Systems. Mihai Logofătu este și director general al Emitentului;
2) **BĂNICĂ ALINDA** – administrator interimar neexecutiv a fost numită în această funcție de către membrii Consiliului de Administrație după demisia dlui. Anghel Lucian Claudiu. Dna Bănică nu deține acțiuni ale Emitentului;
3) **Marketing Expert Consulting SRL** reprezentată prin **TUDOR ADINEL** – administrator neexecutiv. Dl. Tudor Adinel deține un număr de 95.000 acțiuni ale emitentului;
4) **PODARIU AUREL CONSTANTIN** – administrator neexecutiv. La data alegerii în funcția de membru CA, precum și la data 31.12.2025, dl. Podariu nu deținea acțiuni ale emitentului;
5) **LOGOFĂTU CRISTIAN ION** – administrator neexecutiv. La data 31.12.2025, Cristian Logofătu deține un număr de 58.005.988 acțiuni ceea ce reprezintă 9,14% din capitalul social. Cristian Logofătu este co-fondator al Bittnet Systems. Cristian și Mihai Logofătu sunt frați.

Managementul operațional al Bittnet Systems este asigurat de: **Mihai Logofătu** – CEO și co-fondator Bittnet grup și **Adrian Stănescu** – CFO, împreună cu **Cristian Herghelegiu** – VP Technologie și **Cristina Rațiu** – CEO divizia Educație. Cele 4 persoane sunt identificate ca fiind management cheie din perspectiva IFRS.

NOTA 2. BAZA ÎNTOCMIRII SITUAŢIILOR FINANCIARE

a) Declaraţia de conformitate

Situaţiile financiare ale Grupului au fost întocmite în conformitate cu Standardele Internaţionale de Raportare Financiară adoptate de Uniunea Europeană („IFRS UE"), și în conformitate cu OMFP 2844/2016, cu modificări și completări, „pentru aprobarea reglementărilor contabile conforme cu Standardele Internaţionale de Raportare Financiară".

Raportarea consolidata pentru **perioada de 9 luni** încheiată la **30 septembrie 2026** a fost întocmită în conformitate cu IAS 34 „Raportarea financiară interimară". Această raportare nu include toate informaţiile și prezentările care ar fi solicitate într-un set complet de situaţii financiare conform IFRS și trebuie citite în corelaţie cu situaţiile financiare anuale 2025.

Grupul a aplicat aceleași politici contabile și metode de evaluare în raportarea interimară ca pentru situaţiile financiare anuale.

Există o serie de standarde, modificări la standarde și interpretări emise de IASB care sunt eficiente în perioadele contabile viitoare pe care Grupul a decis să nu le adopte anticipat. Grupul evaluează în prezent impactul acestor noi standarde și modificări contabile, însă nu anticipează un impact semnificativ.

Situaţiile financiare consolidate au fost întocmite în baza convenţiei costului istoric, cu excepţia activelor financiare deţinute pentru vânzare și evaluate la valoare justă prin contul de profit și pierdere, și în baza principiului continuităţii activităţii. Situaţiile financiare consolidate sunt prezentate în LEI, care este și moneda funcţională a Grupului.

b) Continuitatea activităţii

Anul 2025 a pus Grupul în faţa uneia dintre cele mai complexe perioade din istoria sa. Contextul naţional și internaţional a schimbat ritmul pieţei IT: decizii amânate, bugete puse în așteptare de către clienţi și o volatilitate ridicată atât în sectorul IT, cât și în economia naţională. În prima jumătate a anului, ciclul electoral prelungit, instabilitatea provocată de negocierile pentru formarea unui noi coaliţii de guvernare, discuţiile privind ratingul de ţară și întârzierile în implementarea proiectelor finanţate prin PNRR, au contribuit la un stopaj brusc al investiţiilor, precum și la fluctuaţii semnificative resimţite în economie: de la presiuni asupra cursului de schimb valutar la creșterea costurilor aferente capitalului și reticenţe cu privire la obţinerea de finanţare pentru derularea de proiecte.

Pentru companiile din Grup, aceste realităţi s-au tradus prin contracte a căror semnare a fost amânată, proceduri deja începute care au încetinit și întârzieri de plată pentru proiecte livrate. Partea constructivă este că au fost decalaje de timp și nu renunţări și anulări. Începând cu trimestrul al treilea, piaţa IT a trecut printr-o dezgheţare treptată și o reluare graduală a planurilor de investiţii, atât în sectorul public, cât și în cel privat, un semnal că fundamentul cererii a rămas solid, chiar dacă ritmul a fost temporar afectat în prima parte a anului 2025.

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

În baza analizei cash flow-urilor viitoare la nivel de segment de business și a analizei obligaţiilor existente, precum și în baza rezultatelor anului 2025, Conducerea Grupului consideră că principiul continuităţii activităţii este aplicat corespunzator în pregătirea situaţiilor financiare la 30 septembrie 2026.

c) Ciclicitatea/sezonalitatea veniturilor

Istoric, având în vedere sezonalitatea bugetelor și a modelelor de cheltuieli din sectorul IT&C din România și la nivel global, cele mai semnificative rezultate ale Bittnet au fost întotdeauna înregistrate în ultimele luni ale

anului, mai exact în trimestrul 4 al fiecarui an. Orientativ, în istoria companiei, rezultatele din primele nouă luni au reprezentat aproximativ 60% din cifra de afaceri a anului, iar trimestrul 4, aproximativ 40%. Acest lucru se datorează specificului clienţilor noștri, companii mari, foarte mari și chiar gigant, care operează cu bugete anuale.

NOTA 3. ESTIMĂRI ȘI RAŢIONAMENTE CONTABILE ESENŢIALE

Grupul face anumite estimări și ipoteze cu privire la viitor. Estimările și raționamentele sunt evaluate continuu pe baza experienţei istorice și a altor factori, inclusiv așteptările cu privire la evenimentele viitoare care se consideră rezonabile în respectivele circumstanţe. În viitor, experienţa reală poate diferi de aceste estimări și ipoteze. Estimările și ipotezele care prezintă un risc semnificativ de a genera o ajustare materială a valorilor contabile ale activelor și pasivelor în următorul exerciţiu financiar sunt discutate mai jos.

Raţionamente esenţiale

- Recunoașterea veniturilor – relaţia principal/agent cu privire la revânzarea de licenţe software
- Recunoașterea mărcii Bittnet
- Recunoașterea programului de fidelizare a angajaţilor/colaboratorilor prin oferirea de acţiuni – „SOP"

Estimări și ipoteze

- Evaluarea contraprestaţiei aferente programului de fidelizare a angajaţilor/colaboratorilor prin oferirea de acţiuni – „SOP"
- Evaluarea ajustărilor pentru deprecierea creanţelor
- Evaluarea legată de testul de depreciere a fondului comercial

Cu excepţia evaluării activelor financiare deţinute pentru vânzare și a valorii estimate pentru ajustarea creanţelor, Grupul nu deţine active și datorii incluse în situaţiile financiare care necesită evaluarea și/sau prezentarea valorii juste.

NOTA 4. INFORMAŢII PE SEGMENTE DE ACTIVITATE EXCLUZÂND ACTIVITĂŢILE ÎNTRERUPTE

Raportarea pe segmente de activitate se face într-un mod consecvent cu raportarea internă către principalul factor decizional operațional. Principalul factor decizional operațional, care este responsabil cu alocarea resurselor şi evaluarea performanței segmentelor de activitate, a fost identificat ca fiind Conducerea executivă care ia deciziile strategice.

Bittnet Group operează actualmente pe trei divizii cheie: Educaţie, Cloud & Infrastructure si Software development.

- Educaţie - această divizie conţine 2 companii (Bittnet Systems și Equatorial Gaming, rebranduită Bittnet Training), ce oferă training adulţilor în două domenii: Technical Skills și Human Skills atât în format clasic, faţă-în-faţă, Virtual Remote dar și conduse de instructor sau în format eLearning. Training-urile oferite permit accesul experţilor la tehnologie prin predarea competenţelor IT, de la cele de bază (de ex.: Microsoft Office Suite) până la cele mai avansate (Cloud, DevOps, Cybersecurity). Portofoliul de business training conţine management de proiect, managementul serviciilor IT, business intelligence, CRM, ERP, Agile, etc.
- Infrastructură digitală - această divizie conţine 4 companii (Dendrio Solutions, Dendrio Innovations (fostă Dataware Consulting), Dendrio Technology (fostă Top Tech) si Dendrio Accelerate) ce oferă soluţii complexe de IT către clienţi din segmentele corporate, large corporate, enterprise și public sector din toată ţara dar și din străinătate (în special CEE și SUA).

  Soluţiile oferite pornesc de la infrastructură fizică de comunicaţii, securitate perimetrală, sisteme video, sisteme de tip digital signage și sisteme de calcul și printing și continuă cu proiectarea și implementarea arhitecturilor IT complexe de tip data center/ hibride sau cloud, enterprise networking, platformelor de cyber security și implementarea platformelor software aferente, inclusiv a platformelor de colaborare (de tip modern workplace). Serviciile oferite sunt atât în regim clasic (project-based) cât și în format „managed services", cele de tip managed fiind livrate cu precădere clienţilor din pieţele mature, europene și din Statele Unite.
- Business applications & Software development - această divizie a conţinut 4 companii: Elian Solutions, Elian Development Systems (fosta Kepler Management), Nenos Software & Nonlinear.

  Elian Solutions și Elian Development Systems sunt specializate în furnizarea de servicii de implementare pentru soluţii ERP (Enterprise Resource Planning), Microsoft Dynamics 365 Business Central. Soluţia implementată de Elian le permite companiilor să cunoască situaţia stocurilor, a creanțelor şi a datoriilor, să poată previziona, interalia cash-flow-ul, să urmărească producția, centrele de cost şi multe altele.

  Grupul a vândut participaţia deţinută în cele 2 companii active în zona de Business applications – Elian Solutions și Elian Development Systems - la finalul lunii iunie 2026.

  Nenos Software este o companie de dezvoltare software la comandă, cu focus în domeniul Artificial Intelligence și Machine Learning (AI/ML). Nonlinear SRL este un SPV înființat pentru accesarea unei finanţări europene; activitatea este una de dezvoltare software product-based, focusat pe dezvoltarea unei platforme de digitalizare și automatizare procese din cadrul companiilor mici și medii folosind tehnologii de low code/no code și machine learning.

Marja brută este principalul indicator pe care Conducerea îl urmărește în evaluarea performanţei pe fiecare segment. De asemenea, costurile de vânzare sunt urmărite pe fiecare segment, în timp ce alte costuri generale și administrative nu au fost alocate.

REZULTATE OPERAŢIONALE

9 luni încheiate la 30 sept 2026	Educaţie	Digital Infra	Business applications	Software	Total
Total venituri	31,844,109	169,351,611	-	5,332,379	206,528,099
Venituri între segmente	(54,330)	(13,673,140)	-	(1,174,748)	(14,902,218)
Venituri din contracte cu clienţii	**31,789,779**	**155,678,471**	**-**	**4,157,631**	**191,625,881**
Costul vânzărilor	(23,562,671)	(135,611,346)	-	(2,103,410)	(161,277,427)
Marja brută	**8,227,108**	**20,067,125**	**-**	**2,054,221**	**30,348,454**
Costuri de vânzare alocate	(2,964,467)	(9,543,430)	-	(536,042)	(13,043,939)
Alte venituri	16,798	347,602	-	24	364,423
Cheltuieli operaţionale alocate	(1,519,452)	(15,126,880)	-	(384,501)	(17,030,833)
EBITDA pe segmente	**3,759,987**	**(4,255,584)**	**-**	**1,133,702**	**638,105**
Depreciere	(1,306,802)	(4,473,959)	-	(262,927)	(6,043,688)
Profit operaţional per segment	**2,453,186**	**(8,729,544)**	**-**	**870,775**	**(5,405,583)**
Venituri financiare	22	751,899	-	-	751,921
Cheltuieli financiare	(356,878)	(4,946,545)	-	(22,486)	(5,325,908)
Alte cheltuieli					-
Cheltuieli nealocate					(4,265,937)
Profit brut din activitatea continuă	**2,096,330**	**(12,924,190)**		**848,289**	**(14,245,508)**
Profit brut din activitatea întreruptă			**12,721,756**		**12,721,756**

9 luni încheiate la 30 sept 2025	Educaţie	Digital Infra	Business applications	Software	Total
Total venituri	8,398,373	145,898,007	-	2,667,641	156,964,021
Venituri între segmente	(98,859)	(4,902,171)	-	(517,607)	(5,518,637)
Venituri din contracte cu clienţii	**8,299,514**	**140,995,836**	**-**	**2,150,034**	**151,445,384**
Costul vânzărilor	(4,064,752)	(117,729,399)	-	(1,184,621)	(122,978,772)
Marja brută	**4,234,761**	**23,266,437**	**-**	**965,413**	**28,466,612**
Costuri de vânzare alocate	(2,372,220)	(11,256,121)	-	(8,955)	(13,637,296)
Alte venituri	32,578	967,015	-	28,673	1,028,265
Cheltuieli operaţionale alocate	(1,287,749)	(16,485,207)	-	(416,377)	(18,189,334)
EBITDA pe segmente	**607,370**	**(3,507,877)**	**-**	**568,754**	**(2,331,753)**
Depreciere	(1,404,389)	(4,793,418)	-	(180,923)	(6,378,730)
Profit operaţional per segment	**(797,020)**	**(8,301,295)**	**-**	**387,832**	**(8,710,483)**
Venituri financiare	12	167,963	-	-	167,975
Cheltuieli financiare	(262,594)	(5,289,891)	-	(38,281)	(5,590,767)
Alte cheltuieli					(311,804)
Cheltuieli nealocate					(7,842,487)
Profit brut din activitatea continuă	**(1,059,601)**	**(13,423,224)**	**-**	**349,550**	**(22,287,565)**
Profit brut din activitatea întreruptă			**1,128,438**		**1,128,438**

EBITDA per segment pe business a fost calculată ca profit operaţional per segment plus depreciere.
Costurile de vânzări nealocate, alte venituri nealocate, cheltuieli de exploatare și alte cheltuieli nealocate

aparţin activităţii companiei listate Bittnet Systems (de ex. menţinerea la tranzacţionare a instrumentelor financiare – acţiuni și obligaţiuni, cheltuieli de marketing și relaţia cu investitorii, cheltuieli juridice și de guvernanţă corporativă, costuri de pre-achiziţie de fuziuni și achiziţii de companii noi) și nu pot fi alocate niciunuia dintre segmentele de activitate operaţionale.

ACTIVE / DATORII

30 septembrie 2026	Educaţie	Digital Infra	Business applications	Software	Total
Active pe segment	22,454,051	147,955,173	-	7,811,475	178,220,699
Active nealocate					58,249,973
Total Active					**236,470,672**
Datorii pe segment	11,128,543	103,511,068	-	862,339	115,501,950
Datorii nealocate					59,081,528
Total Datorii					**174,583,478**

31 decembrie 2025	Educaţie	Digital Infra	Business applications	Software	Total
Active pe segment	17,387,292	317,780,396	16,722,066	7,031,140	358,920,894
Active nealocate					25,948,009
Total Active					**384,868,903**
Datorii pe segment	17,148,127	259,002,594	9,727,598	801,108	286,679,427
Datorii nealocate					31,669,971
Total Datorii					**318,349,397**

Principalele datorii nealocate sunt obligaţiunile emise de Bittnet Systems pe piaţa reglementată din România.

Principalele active nealocate sunt drepturile de utilizare și activele financiare aferente Bittnet Systems.

NOTA 5. VENITURI DIN CONTRACTE CU CLIENŢII

Veniturile din contractele cu clienţii sunt detaliate în tabelul următor:

	30 sept 2026	30 sept 2025
Servicii de training	32,649,725	8,098,480
Soluţii IT de integrare servicii, mărfuri și licenţe	34,432,731	34,463,006
Total	**67,082,456**	**42,561,486**
Vânzarea de mărfuri integrare IT	72,171,509	70,393,589
Licenţe	52,279,910	38,299,769
Licenţe recunoscute pe baza "netă" (*)	92,006	190,540
Vânzarea de mărfuri	**124,543,425**	**108,883,898**
Total	**191,625,881**	**151,445,384**

(*) În primele 9 luni din 2026, Grupul a acţionat ca și Agent pentru vânzări totale de licenţe software în valoare de 781.159 ron (9 luni 2025: 1.271.343 ron) și, ca atare, a recunoscut veniturile rezultate din revânzarea acestor licenţe software pe baza „netă", i.e. marja brută rezultată în valoare de 92.006 ron (9 luni 2025: 190.540 ron) a fost recunoscută integral ca și venit, cu zero costuri de vânzare.

Veniturile din perspectivă geografică

Serviciile sunt semnificativ prestate și mărfurile livrate către entităţi din România.

Raţionamente esenţiale

Grupul a analizat prin prisma prevederilor IFRS 15 dacă acţionează în nume propriu („Principal") în relaţia cu clienţii, respectiv dacă controlează bunurile și serviciile promise înainte să transfere bunul sau serviciul unui client.

Analizând contractele de vânzare mărfuri (echipamente hardware și licenţe software), Grupul Bittnet consideră că în majoritatea cazurilor are obligaţiile în nume propriu, și deci acţionează ca „Principal" și nu ca intermediar („Agent"). Pentru a ajunge la aceasta concluzie, Grupul a analizat procesele de comandă și de livrare a echipamentelor și licenţelor, momentul transferului drepturilor de către furnizor catre Grup și de la Grup catre client, și apariţia riscurilor asociate controlului.

Grupul vinde drepturile asupra mărfurilor produse de producători în combinaţie cu serviciile proprii cu valoare adaugată. Aceste servicii sunt de tipul „advisory" și de tip „know-how" (fiind adesea guvernate și certificate prin statutul de parteneri cu producatorii), asigurandu-ne că soluţiile vândute clienţilor satisfac cerinţele specifice și nevoile acestora. Aceste servicii sunt o parte integrantă și esenţială a obligaţiilor asumate în faţa clienţilor, pentru că aceste servicii nu oferă o valoare separată clienţilor, și nu sunt facturate separat. Combinaţia dintre serviciile de consultanţă calificată (pre- și post-vânzare) și mărfurile produse de producatori este, în fapt, cea care asigură beneficiul clienţilor, sub forma unei soluţii customizate pe nevoile specifice (e.g. care asigură diverse opţiuni de upgrade si flexibilitate maximă) și corepunzatoare din punct de vedere legal. De asemenea, și după încheierea contractului, pe toată durata contractului Grupul este singurul punct de contact și singurul răspunzător în faţa clientului pentru orice probleme (caz în care echipa Grupului rezolvă deficienţele și/sau relaţionează cu producătorul pentru remedierea problemelor apărute) sau cerinţe suplimentare (e.g. software upgrade).

Chiar dacă echipamentele IT sau licenţele software vândute de Grup sunt produse de alte entităţi, promisiunea Grupului către clienţii proprii nu este de a produce acele mărfuri, ci de a le livra, iar adesea și de a performa activităţi suplimentare precum instalarea, customizarea, combinarea, activarea, configurarea, optimizarea și mentenanţa pe durata de funcţionare – acestea fiind elemente cheie ale obligaţiilor de executare asumate către clienţi. Din perspectiva clientului, promisiunea Grupului reprezintă o singură obligaţie de executare (i.e furnizarea unei soluţii customizate și corespunzatoare din punct de vedere legal) iar Grupul își asumă riscul de executare pentru întreaga soluţie, ceea ce atestă controlul Grupului asupra

produselor în fluxul de livrare. Legat de livrarea către client, ea este realizată de Grup – care intră în posesia efectiva a mărfurilor (inclusiv a cheilor de activare a software-ului) și le transmite către clientul final, alături de procesele interne specifice de activare în portaluri destinate (procese efectuate de echipa Grupului). De asemenea, prin contractele încheiate cu producatorii, Grupul primește, conform statutului sau de partener autorizat, dreptul de a folosi proprietatea intelectuală a producatorului, care este separat de licenţele efective vândute către clienţi; ca atare, Grupul controlează întreaga promisiune către client înaintea livrării.

Deși în mod uzual Grupul nu are risc de stoc înainte de a primi comanda de la client, începând cu acel moment Grupul preia riscul de stoc, până la momentul transferului final al controlului asupra mărfurilor către clientul final. Chiar dacă prin definiţie există un singur producator pentru fiecare tip de echipament sau licenţă software vândută clienţilor, Grupul poate decide să cumpere direct de la producator, sau de la orice alt furnizor autorizat (distribuitor, importator, whole-saler european, global, etc). Dacă, din orice motiv, livrarea către client nu este finalizată, sau nu se realizează cu succes (conform obligaţiilor asumate către client), Grupul va rămâne în posesia mărfurilor fără a le putea returna către furnizor sau vinde către alt client. De asemenea, în anumite situaţii Grupul plasează comenzi în avans la furnizori (i.e. înainte de a primi comanda de la client) pentru a își asigura discount-uri de volum sau pentru a profita de preţuri avantajoase (asumându-și astfel în mod voluntar riscul de stoc), și ulterior transferă din mărfuri către clienţi, pe măsură ce aceștia își confirmă intenţiile de cumpărare.

În concluzie, Grupul face clienţilor o promisiune de a livra mărfurile, intră în posesia și controlul lor și stabilește preţurile de vânzare, în cadrul unor procese de negociere. Grupul are libertatea de a stabili preţurile cu clienţii; astfel, Grupul poate acorda discounturi suplimentare, sau poate solicita creșterea preţului pentru a reflecta riscuri valutare, viteza de livrare, risc de neîncasare de la client, etc. Cu alte cuvinte, în faţa clienţilor, Grupul este furnizorul mărfurilor, chiar dacă ele sunt produse de producători și/sau livrate de distribuitori, Grupul fiind integral responsabil de buna livrare a proiectelor agreate.

Suplimentar, Grupul are integral riscul de credit pentru întreaga contravaloare a mărfurilor (hardware și software) – comenzile odată plasate la furnizori (fie direct la producator fie la intermediarii autorizaţi) sunt nereturnabile. În evaluarea deciziei de a iniţia și/sau continua relaţiile de afaceri cu clienţii, Grupul analizează doar abilitatea și intenţia/bonitatea clienţilor de a plăti facturile la termen. Grupul are control complet asupra strategiei de vânzări, decide ce bunuri și servicii să oferteze, să livreze și în cele din urmă să implementeze/configureze.

Fără a aduce atingere celor de mai sus și luând în considerare și cele menţionate în interpretarea („agenda decision") furnizată de către Comitetul de interpretare și menţinere a standardelor IFRS („IFRIC – IFRS Interpretation Comittee") în Mai 2022 cu privire la revânzarea licenţelor software („software resellers"), Grupul analizează relaţiile comerciale cu clienţii săi, cu scopul de a identifica acele cazuri în care, în cursul unui an, a efectuat doar livrări de licenţe software, cu o frecvenţă mică, tranzacţional, către un anumit client. Grupul consideră că aceste tranzacţii reprezintă revânzări de licenţe software standard („resale of standard software licences"), prin aceea că în aceste cazuri Grupul nu vinde drepturile asociate acestor licenţe software în combinaţie cu serviciile proprii cu valoare adaugată, ci doar intermediază vânzarea acestora de la producatori / distribuitori către clienţii finali.

NOTA 6. CLASIFICAREA CHELTUIELILOR DUPĂ NATURĂ

Clasificarea cheltuielilor operaţionale totale, după natură, este detaliată în tabelul următor:

	30 sept 2026	30 sept 2025
Materiale și mărfuri	67,827,195	58,712,825
Licenţe revândute	43,932,501	31,215,683
Cheltuieli de personal	23,088,370	26,049,493
Cheltuieli cu subcontractori	9,821,977	13,348,248
Amortizare	6,497,970	6,905,444
Servicii cloud	2,584,651	1,811,436
Chirii	253,779	319,221
Comisioane și onorarii	897,823	1,127,685
Publicitate	3,088,565	1,580,981
Deplasare și transport	779,614	239,196
Asigurări	506,281	456,213
Poștale și telecomunicaţii	207,501	244,316
Donaţii	45,876	38,533
Comisioane bancare	357,818	391,096
Servicii prestate de terţi	37,667,818	20,211,010
Alte provizioane	-	4,076,647
Diverse	2,536,003	2,370,929
Total cheltuieli operaţionale	**200,093,743**	**169,098,955**

NOTA 7. VENITURI ȘI CHELTUIELI FINANCIARE

Detalii referitoare la venituri și cheltuieli financiare sunt prezentate in tabelul următor:

VENITURI / CHELTUIELI FINANCIARE	30 sept 2026	30 sept 2025
Venituri din dobânzi	822,636	489,073
Venituri/(cheltuieli) din investiţii	(46,181)	2,822,203
Venituri/(cheltuieli) din evaluarea titlurilor	(396,383)	(2,298,423)
Dobânzi bancare	(1,516,883)	(1,863,786)
Costuri factoring	(69,171)	(75,633)
Dobânzi obligaţiuni emise	(3,077,541)	(2,720,087)
Dobândă Leasing	(784,280)	(784,944)
Venituri/(cheltuieli) nete diferenţe de curs	(1,131,840)	(1,090,696)
Total	**(6,199,644)**	**(5,522,293)**

NOTA 8. ACTIVITĂŢI ÎNTRERUPTE

La final de iunie 2026, Grupul a vândut întreaga participaţie în Elian Solutions și subsidiara sa Elian Development Sysyems.

Rezultatele activităţii întrerupte la 30 septembrie 2026 si respective 30 septembrie 2025 sunt prezentate mai jos:

	30 sept 2026	30 sept 2025
Venituri din contracte cu clienţii	15,637,937	22,291,689
Costul vanzarilor	(12,593,014)	(16,462,320)
Marja bruta	**3,044,922**	**5,829,368**
Alte venituri	25,614	40,695
Cheltuieli vanzare	(875,215)	(985,804)
Cheltuieli generale si administrative	(3,121,306)	(3,603,967)
Alte cheltuieli	-	-
Venituri financiare	2,718	18,586
Cheltuieli financiare	(155,423)	(170,439)
Profit brut	**(1,078,690)**	**1,128,438**
Impozit pe profit	143,892	(197,826)
Profit net din operaţiuni	**(934,798)**	**930,612**
Câștig din vânzarea activităţii întrerupte (Nota 9)	13,800,446	-
Profit net din activitati intrerupte	**12,865,648**	**930,612**

NOTA 9. COMBINĂRI DE ÎNTREPRINDERI

Tranzacţii 2026

a) Divizia de Infrastructură Digitală (Cloud & Infrastructure)

Achiziţia deţinerii minoritare în companiile Dendrio Solutions (și subsidiarele sale Dendrio Innovations și Dendrio Technology) și Dendrio Accelerate – Septembrie 2026

Ca urmare a semnării unui contract de cesiune, Bittnet Systems a achiziţionat de la unul dintre asociaţii Dendrio Solutions părţile sociale deţinute de acesta, reprezentând 1,75% din capitalul social și drepturile de vot ale Dendrio Solutions, pentru preţul total de 500.000 euro. La semnarea contractului a fost achitată suma de 200.000 euro, diferenţa urmând a fi achitată în termen de maxim 2 ani de la data semnarii contractului de cesiune, sub condiţia îndeplinirii unor conditii suspensive.

b) Divizia de Platforme digitale & Software development

Vânzarea deţinerii majoritare în compania Elian Solutions (și subsidiara sa Elian Development Systems) – Iunie 2026

În luna iunie 2026 a fost semnat contractul pentru vânzarea părţilor sociale deţinute în Elian Solutions SRL Preţul tranzacţiei se ridică la 6 milioane euro (aprox 31,4 milioane lei) pentru 100% din Elian Solutions (impreuna cu filiala Elian Development Systems). Emitentul a încasat la semnarea certificatului de finalizare (closing), in iulie 2026, suma de 3,3 milioane euro aferentă participatiei sale de 61,68% din Elian iar diferenţa de aprox. 357 mii euro va fi încasată în luna martie 2027. Prin vânzarea deţinerii în Elian, Bittnet a realizat o marjă a indicatorului IRR (internal rate of return) de peste 40%.

Vânzarea Elian se încadrează în strategia anunţată a Grupului de a valorifica activele din portofoliu. Fondurile astfel obţinute vor fi redirectionate pentru efectuarea de răscumpărări de acţiuni BNET.

Activele și pasivele vândute aferente companiilor Elian Solutions si Elian Development Systems, deconsolidate la 30.06.2026, sunt prezentate mai jos:

	Elian Solutions	Elian Development	Total
Active			
Active imobilizate			
Active intangibile	169,214	10,507	179,721
Active tangibile	608,987	12,836	621,824
Drepturi de utilizare	1,683,314	502,518	2,185,832
Titluri puse în echivalenţă	5,950,801	-	5,950,801
Alte active financiare	580	-	580
Impozit amânat	77,533	136,421	213,954
Active imobilizate total	**8,490,429**	**662,283**	**9,152,711**
Active circulante			
Stocuri	113	-	113
Cheltuieli înregistrate în avans	111,289	6,152	117,441
Creanţe comerciale și alte creanţe	6,004,809	500,178	6,504,988
Active financiare la valoarea justă	-	-	-
Numerar și echivalente	775,393	475,371	1,250,764
Active circulante total	**6,891,604**	**981,702**	**7,873,306**
TOTAL ACTIVE	**15,382,032**	**1,643,985**	**17,026,017**
Datorii pe termen lung			
Împrumuturi bancare	-	-	-
Datorii aferente leasingului	1,286,023	393,127	1,679,150
Datorii pe termen lung	**1,286,023**	**393,127**	**1,679,150**
Datorii pe termen scurt			
Împrumuturi bancare	-	-	
Datorii aferente leasingului	594,703	169,214	763,917
Dividende de plată	-	884,794	884,794
Datorii aferente impozitului pe profit	-	(27,495)	(27,495)
Venituri în avans	-	-	-
Datorii comerciale și alte datorii	3,159,867	654,213	3,814,080
Provizioane	-	-	-
Total datorii termen scurt	**3,754,570**	**1,680,726**	**5,435,296**
Total Datorii	**5,040,593**	**2,073,853**	**7,114,446**
TOTAL ACTIV NET, din care:	**10,341,439**	**(429,868)**	**9,911,571**
Pondere Grup în total activ net (61.69%)			(6,114,221)
Interese care nu controlează (38.31%)			(3,797,350)

Câștigul financiar realizat din vânzarea celor 2 companii Elian a fost calculat după cum urmează:

CÂȘTIG FINANCIAR DIN VÂNZAREA ELIAN SOLUTIONS & ELIAN DEVELOPMENT SYSTEMS

Valoare vânzare	19,206,595
Derecunoaștere fond commercial, net	(5,242,729)
Activul net total vândut	(6,114,221)
Ajustări capitaluri deţinere Elian în Kepler (Elian Develop.)	5,950,800
Câștig financiar din vânzarea ELIAN SOLUTIONS & ELIAN DEVELOPMENT SYSTEMS	**13,800,446**

Tranzacţii 2025

a) Divizia de Educaţie

Schimbare denumire Equatorial Gaming în Bittnet Training

Ca parte a procesului de simplificare a structurii Grupului dar și din punct de vedere comercial, Equatorial Gaming, parte a pilonului Educaţie al grupului, a trecut printr-un proces de rebranding și i-a fost schimbată denumirea comercială, devenind astfel Bittnet Training. Schimbarea numelui a fost înregistrată în Registrul Comerţului în martie 2025.

b) Divizia de Cloud & Infrastructure (Digital Infrastructure)

Vânzarea deţinerii majoritare în compania IT Prepared – Mai 2025

În luna mai 2025 conducerea a luat hotărârea de a vinde pachetul majoritar din compania de IT managed services IT Prepared (Optimizor). Preţul tranzacţiei s-a ridicat la 6,12 milioane lei.

În cei aproape 4 ani de apartenenţă la grupul Bittnet, Optimizor a trecut printr-un amplu proces de rebranding, desavârșindu-și noua identitate vizuală și de brand și a crescut afacerile de la de 2,34 milioane lei (în 2020 – anul precedent intrarii în grup), la peste 9,77 milioane lei în 2024. De asemenea, Optimizor a distribuit dividende către compania-mamă Bittnet Systems SA, din profiturile realizate în această perioadă, în valoare de 2,2 milioane lei. Prin vânzarea pachetului de 50,2% din Optimizor, Bittnet a realizat o marjă a indicatorului IRR (internal rate of return) de aproximativ 40%.

Vânzarea pachetului majoritar din Optimizor se încadrează în strategia grupului Bittnet, anunţată încă de la începutul anului 2024, de a rentabiliza deţinerile din portofoliu și de a simplifica structura de grup.

Activele și pasivele vândute aferente companiei IT Prepared, deconsolidate la 31.05.2025, sunt prezentate mai jos:

	Total
Active	
Active imobilizate	
Active intangibile	38,266
Active tangibile	872,303
Alte active financiare	6,473
Impozit amânat	7,836
Active imobilizate total	**924,878**
Active circulante	
Cheltuieli înregistrate în avans	49,216
Creanţe comerciale și alte creanţe	1,044,353
Numerar și echivalente	209,684
Active circulante total	**1,303,253**
TOTAL ACTIVE	**2,228,131**
Datorii pe termen lung	
Datorii aferente leasingului	635,067
Datorii pe termen lung total	**635,067**
Datorii pe termen scurt	
Datorii aferente leasingului	212,334
Dividende de plată	647,265
Venituri în avans	159,907
Datorii comerciale și alte datorii	761,467
Datorii termen scurt total	**1,780,972**
TOTAL DATORII	**2,416,039**
TOTAL ACTIV NET, din care:	**(187,908)**
Pondere Grup în total activ net (50.02%)	(94,330)
Interese care nu controlează (49.98%)	(93,578)

Câștigul financiar realizat din vânzarea IT Prepared SRL a fost calculat după cum urmează:

CÂȘTIG FINANCIAR DIN VÂNZAREA IT PREPARED

Valoare vânzare	6,125,000
Derecunoaștere fond comercial, net	(3,395,739)
Activul net total vândut	94,330
Câștig financiar din vânzarea IT Prepared	**2,823,591**

Achiziție deținere minoritară Digital Intelligence Partners (DIP)

În luna iunie 2025, Dendrio Solutions SRL, parte din pilonul de Infrastructură digitală al grupului, a realizat achizitia unei participatii minoritare în compania axată pe produse de digitalizare Digital Intelligence Partners SRL. Plasamentul s-a ridicat la suma de 5 milioane lei, pentru care a achiziționat 23,35% din capitalul social și drepturile de vot ale companiei țintă.

c) Divizia de Business applications & Software development

Schimbare denumire Kepler Management Systems în Elian Development Systems

Ca parte a procesului de simplificare a structurii de grup, compania achiziționată la finalul anului 2023, Kepler Management Systems a trecut printr-un proces de rebranding și modificare a denumirii comerciale devenind astfel Elian Development Systems. Modificarea de nume a fost înscrisă în evidențele Registrului Comerțului ăn februarie 2025.

NOTA 10. TITLURI

a) Titluri puse în echivalenţă

i) The E-Learning Company

	30 sept 2026	31 dec 2025
E-Learning Company		
Sold iniţial	**1,170,133**	**1,271,853**
Dividende distribuite	-	-
Câștig/(pierdere) titluri puse în echivalenţă	98,741	(101,720)
Impairment	-	-
Sold final	**1,268,874**	**1,170,133**

Grupul Bittnet deţine un pachet de 23% in E-Learning Company. Investiţia a fost contabilizată folosind metoda punerii în echivalenţă.

În primele 9 luni ale anului 2026, Grupul a înregistrat prin titluri puse în echivalenţă partea aferentă deţinerii (23%) din pierderea netă realizată de E-Learning Company în primele 3 trimestre din 2026.

ii) Digital Intelligence Partners

	30 sept 2026	31 dec 2025
Digital Intelligence Partners SRL		
Sold iniţial	**5,058,374**	**5,000,000**
Câștig/(pierdere) titluri puse în echivalenţă	(41,166)	58,374
Sold final	**5,017,208**	**5,058,374**

În luna iunie 2025, Dendrio Solutions SRL, parte din pilonul de infrastructură digitala al grupului, a realizat achizitia unei participatii minoritare în compania axată pe produse de digitalizare Digital Intelligence Partners SRL. Plasamentul s-a ridicat la suma de 5 milioane lei pentru care a achiziţionat 23,35% din capitalul social și drepturile de vot ale companiei ţintă.

În primele 9 luni ale anului 2026, Grupul a înregistrat prin titluri puse în echivalenţă partea aferentă deţinerii (23,35%) din pierderea netă realizată de Digital Intelligence Partners în primele 3 trimestre din 2026.

b) Alte active financiare (titluri) la valoare justă

	30 iunie 2026	31 dec 2025
Softbinator Technologies SA	1,467,202	3,459,404
Total	**1,467,202**	**3,459,404**

Detalii privind evoluţia titlurilor la valoare justă în primele 9 luni ale anului 2026 sunt prezentate în tabelul de mai jos:

	Softbinator Technologies
Valoare 31.12.2025	**3,459,404**
Intrări	-
Ieșiri	(1,595,818)
Reevaluare	(396,384)
Valoare 30.08.2026	**1,467,202**

Softbinator Technologies

Softbinator este o companie de product development, specializată în designul, dezvoltarea și lansarea pe piaţă de produse software cu precădere în domeniile Fintech, MedTech/HealthTech și EdTech pentru clienţi din Europa, America de Nord și Asia.

Softbinator este implicată în dezvoltarea de produse de soft, soluţii web și mobile pentru digitalizarea procesului de educaţie, lifestyle/domeniul medical și sănătate, e-payments, comerţ electronic, online gaming și a bifat în 2020 arii neexplorate în anii precedenţi prin digital banking (inclusiv crypto), Internet of Things (IoT), Automotive și a explorat o nouă verticală în expertiza de e-commerce: marketplace-uri.

Vânzare participaţie deţinută în Softbinator Technologies

În luna mai 2026 a fost semnat contractul pentru vânzarea integrală a participaţiei în Softbinator Technologies către cofondatorul acestuia, dl. Marius Băisan. Tranzacţia se ridică la aproximativ 500 mii euro și presupune 3 tranșe de plată. Prima tranșă a fost încasată în 18.05.2026, aproximativ 1,2 mil lei iar celelalte 2 tranșe au scadenţele în aprilie și decembrie 2027. Tranzacţia s-a înscris în direcţia strategică asumată de continuă valorificarea portofoliului de active deţinute.

La data de 30.09.2026, deţinerea în Softbinator Technologies a fost evaluată luând în considerare preţul per acţiune agreat de părţi prin contractul de vânzare-cumpărare menţionat mai sus.

NOTA 11. CAPITALURI ȘI REZERVE

Detalii privind capitalurile rezervele Grupului sunt prezentate în tabelul următor:

	30 sept 2025	31 dec 2025
Capital social	62,880,771	63,417,671
Prime de emisiune	31,934,768	31,934,768
Alte elemente de capitaluri proprii	(33,113,424)	(31,751,172)
Rezerve legale	2,233,539	2,233,539
Rezultat reportat	(4,462,365)	1,276,523
Rezultat global curent	787,760	(6,061,975)
Total	60,261,050	61,049,355

a) Capitalul social

Capitalul social al societăţii mamă, Bittnet Systems SA, include doar acţiuni ordinare cu o valoare nominală de 0,1 LEI /acţiune.

Structura acţionariatului la fiecare dată de referinţă este prezentată în tabelul de mai jos:

Acţionari și % deţinere	30 sept. 2026	31 dec. 2025
IMPETUM INVESTMENTS S.A.	13,64%	13,75%
AGISTA INVESTMENTS S.R.L.	10,09%	10,17%
Cristian Logofătu	9,16%	9,14%
Mihai Logofătu	8,77%	8,77%
Alţi acţionari persoane fizice și juridice	58,34%	58,17%
Total	100%	100%

b) Prime de emisiune

Primele de emisiune au fost constituite cu ocazia majorărilor de capital și pot fi utilizate la majorarea capitalului social.

c) Rezervă legală

Conform Legii 31/1990 în fiecare an se preia cel puțin 5% din profit pentru formarea fondului de rezervă, până ce acesta atinge minimum a cincea parte din capitalul social. Rezerve reprezentând facilităţi fiscale nu pot fi distribuite având implicaţii asupra recalculării impozitului pe profit.

d) Alte elemente de capitaluri proprii

Grupul recunoaște prin alte elemente de capitaluri proprii în principal:
- achiziţia/vânzarea de acțiuni de trezorerie deţinute
- pierderea rezultată din recunoașterea și evaluarea SOP
- impactul generat de operaţiunile aferente implementării SOP

Acţiuni de trezorerie deţinute la 30.09.2026

Număr acţiuni trezorerie

Sold la 31.12.2023	**9,247,200**
Vânzări 2024	9,247,200
Răscumpărări 2024	4,000,000
Sold la 31.12.2024	**4,000,000**
Vânzări 2025	-
Răscumpărări Q1 2025	1,369,000
Rascumpărări Q4 2025	20,000,000
Sold la 31.12.2025	**25,369,000**
Rascumpărări 2026	-
Sold la 30.09.2026	**25,369,000**

În cursul lunii Ianuarie 2024, Grupul a vândut integral acţiunile de trezorerie deţinute la 31.12.2023 la un preţ total de 2.866.327,89 lei.

Program răscumpărări acţiunii proprii – august 2024

În data de 07.08.2024 Bittnet Systems a informat investitorii și piața de capital despre Decizia Consiliul de Administraţie din 06.08.2024 cu privire la demararea unui program de răscumpărare de acţiuni proprii, începând cu data de 07.08.2024.

Perioada de derulare a programului a fost stabilită la 18 luni de la data înregistrării Hotărârii AGEA 04 din 2024 – de aproare a operaţiunii de răscumpărare, în evidenţele Registrului Comerţului, termen care a început să curgă de la data de 08.05.2024. Numărul maxim de acţiuni răscumpărate a fost stabilit la 10.000.000 acţiuni ordinare BNET, în limita unui buget maxim alocat pentru această operaţiune de 2.000.000 lei.

Intermediarul prin care se derulează această operaţiune de piaţă este BRK Financial Group iar volumul maxim zilnic răscumpărat este în limita a 25% din cantitatea medie zilnică de acţiuni care sunt tranzactionate pe piaţă, calculat potrivit legislaţiei aplicabile, conform art. 3 alin (3) lit. b) din Regulamentul delegat UE 2016/1052.

Preţul la care se realizează răscumpararile se află în intervalul stabilit prin Hotărârea AGEA nr. 04 din 25.04.2024: preţul minim de răscumpărare 0,1 RON/acţiune (respectiv valoarea nominală a acţiunii BNET), iar preţul maxim de răscumpărare 0,25 RON/actiune. Implementarea programului de răscumpărare se realizează din surse proprii.

Până la data de 31.12.2024, Emitentul a răscumpărat 4.000.000 acţiuni cu o valoare totală de 766.058 lei.

Până la data de 31.12.2025, Emitentul a răscumpărat 5.369.000 acţiuni cu o valoare totală de 999.873 lei.

Anulare acţiuni proprii BNET răscumpărate prin programul de răscumpărări derulat în 2024 si 2025 – Septembrie 2026

Emitentul a informat investitorii despre înregistrarea diminuării capitalului social (în evidenţele ReCom, ASF și Depozitarului Central) cu suma de 536.900 lei reprezentând un număr de 5.369.000 acţiuni de trezorerie, deţinute direct de companie la momentul efectuării operaţiunii de diminuare. Astfel capitalul social subscris si varsat al Emitentului a fost diminuat de la valoarea de 63.417.671,40 lei, la valoarea de 62.880.771.40 lei (echivalentul unui numar total de 628.807.714 acţiuni) conform Hotărârii AGEA nr. 07 din 29.04.2026.

Răscumpărări acţiuni proprii – rambursare împrumut acordat către Impetum Investments în decembrie 2025

Ultima tranșă (în valoare de 3 milioane lei) din contractul de împrumut acordat de către Grup în decembrie 2024 către Impetum Investments (debitorul) – împrumut în valoare de 5,15 milioane lei care a avut ca scop achiziţionarea tranșei 3 din FORT SA – a fost achitată de către debitor, la alegerea lui, prin mijloc alternativ de plată, respectiv prin compensarea cu integralitatea părţilor sociale emise de către PNPL CLOUD INFRASTRUCTURE S.R.L. (SPV/special purpose vehicle), societate capitalizată la înființare cu 20 milioane acţiuni Bittnet detinute de Impetum Investments. Astfel, ultima tranșă din împrumutul acordat Impetum a fost achitată prin intermediul transferului către Bittnet Systems SA a părţilor sociale ale spv-ului creat special în acest scop de către Impetum Investments. Imediat ce a intrat în posesia parţilor sociale ale spv-ului, Emitentul a demarat procedurile la Depozitarul Central și ASF pentru a transfera cele 20 milioane acţiuni

BNET în proprietatea Bittnet, ca acţiuni de trezorerie, pas necesar pentru a putea recurge la anularea lor imediat ce va primi aprobarea necesară în cadrul unei viitoare Adunări Generale. În momentul de faţă emitentul a depus documentaţia la ASF pentru obţinerea avizului necesar în vederea realizării transferului direct de proprietate al celor 20 milioane acţiuni BNET.

Raţionamente esenţiale – recunoașterea și evaluarea SOP

Grupul a evaluat din perspectiva IFRS 2 dacă tranzacţiile de plată bazate pe acţiuni cu angajatii (SOP) sunt decontate în bani sau prin emiterea de acţiuni.

Grupul a decontat tranzacţiile prin emiterea către deţinătorii de opţiuni a unui număr de acţiuni care să echivaleze (la preţul pieţei) cu valoarea financiară a opţiunii. Majorarea de capital s-a făcut prin ridicarea dreptului de preferinţă și în baza Deciziei Administratorului.

Ca urmare, deși într-o etapă intermediară este evaluată „datoria" cu privire la decontarea SOP, substanţa economică a tranzacţiei este ca acestea se decontează în acţiuni. Ca urmare, Grupul a recunoscut tranzacţiile SOP ca fiind decontate în acţiuni, și a recunoscut și evaluat serviciile primite in Situaţia rezultatului global și creșterea corespunzătoare direct în capitalurile proprii.

Tranzacţiile cu angajaţii și cu alţi colaboratori care oferă servicii similare, au fost evaluate la valoarea justă a instrumentelor de capitaluri acordate, deoarece de obicei nu a fost posibil să fie estimată în mod credibil valoarea justă a serviciilor primite.

Estimări semnificative – evaluarea SOP

Evaluarea valorii juste la data acordarii (conform IFRS 2) – data aprobarii de catre AGEA a fiecarui plan – se efectuează utilizându-se modelul Black - Scholes, folosind ca valori pentru model :

- preţul spot la data AGA, i.e. preţul mediu ajustat pentru splitări la t-1
- preţul strike (la data de referinţă) conform fiecarui plan
- volatilitatea, conform analizei preţului zilnic al acţiunilor BNET, ajustat pentru splitări
- rata dobânzii fără risc, i.e. ROBOR 12M publicat la t-1
- numărul de acţiuni al companiei de la data acordării
- procentul de diluare din Stock Option Plan

Valoarea integrală a fiecărui plan este recunoscută în costuri pe durata fiecarui plan.

SOP 2023-2026 (Plan de Incentivare pe Termen Lung prin Participarea la Capitalul Societatii)

Prin Hotărârea nr. 11 a AGEA din 27 Aprilie 2023, acţionarii au aprobat un plan de incentivare a persoanelor cheie pe bază de opţiuni pentru participarea la capitalul societăţii. Faţă de precedentele planuri de incentivare, acesta presupune o durată de 3 ani și o valoarea maximală de 7,5% din totalul acţiunilor Companiei.

Coordonatele principale ale planului (SOP 2023):

- data intrării în vigoare: 13.04.2023;
- durata: 3 ani de la data intrării în vigoare;
- data exercitării opţiunii: 10.05 – 10.06.2026;
- preţul de exercitare: preţul de cumpărare a unei acţiuni pentru care se exercită opţiunea de cumpărare va fi stabilit la data exercitării opţiunii, ţinând cont de numărul total de acţiuni al Societăţii la data exercitării, astfel încât capitalizarea Societăţii să fie egală cu capitalizarea societăţii la data de referinţă: 13 aprilie 2024.

Evaluarea valorii juste la data acordării (conform IFRS 2) – data aprobării de către AGOA a planului, 20.04.2022 – a fost efectuată utilizându-se modelul Black - Scholes, folosind următoarele valori pentru model:

- preţul spot la data AGOA, i.e. preţul mediu ajustat pentru splitări la t-1: 0,299
- preţul strike, i.e. preţul mediu ajustat pentru splitări la data de referinţă, 13.04.2023: 0,2989
- volatilitatea, conform analizei preţului zilnic al acţiunilor BNET, ajustat pentru splitări, de la listarea pe piaţa AeRO și până la t-1: 4,08%
- rata dobânzii fără risc, i.e. ROBOR 12M publicat la t-1: 7,25%
- maturitate: 3 ani

- numărul de acţiuni al companiei de la data acordării: 634.176.714
- procentul de diluare din Stock Option Plan: 7,5%

Valoarea integrală a planului – egală cu valoarea Black-Scholes (0,027) * numărul de acţiuni al companiei * procentul de diluare = RON 2.806.232 – va fi recunoscută în costuri pe durata planului, i.e. pe o perioadă de 3 ani, Mai 2023 – Aprilie 2026.

Prin hotărârea AGEA nr. 6 din 28.04.2025, planul de incentivare SOP 2023-2026 a fost anulat.

La data de 30.09.2026, precum și la data redactării prezentului raport, compania nu avea activ niciun plan de incentivare cu opţiuni pentru participarea angajaţilor la capitalul companiei.

Detalii privind cheltuiala nemonetară înregistrată cu SOP sunt prezentate în tabelul de mai jos:

	30 sept 2026	30 sept 2025
SOP 2023	-	311,804
Total	**-**	**311,804**

NOTA 12. INTERESE CARE NU CONTROLEAZĂ

Detalii referitoare la interesele care nu controlează sunt prezentate în tabelul următor:

Interese care nu controlează	Dendrio Solutions	Elian & Kepler	IT Prepared	Nenos & Nonlinear	Top Tech & 2Net	Dataware	Dendrio Accelerate	Total
1 ianuarie 2025	**1,325,359**	**3,728,202**	**777,022**	**240,102**	**187,380**	**568,437**	**-**	**6,826,502**
Profit net	(170,063)	355,778	(103,915)	120,637	(130,236)	(90,786)	-	(18,585)
Dividende	-	-	(496,961)	-	-	-	-	(496,961)
Majorări capital	-	-	-	-	-	-	-	-
Achiziţii interese minoritare	-	-	-	-	-	-	-	-
Dividende distribuite asimetric	-	-	(264,669)	-	-	-	-	(264,669)
Vânzare subsidiară	-	-	88,523	-	-	-	-	88,523
30 sept 2025	**1,155,297**	**4,083,980**	**-**	**360,740**	**57,143**	**477,651**	**-**	**6,134,811**
1 ianuarie 2026	**1,472,148**	**2,951,019**	**-**	**605,026**	**57,669**	**384,288**	**-**	**5,470,150**
Profit net	(225,130)	(358,649)	-	277,432	(164,292)	(44,954)	(55)	(515,649)
Dividende	-	1,528,067	-	-	-	-	-	1,528,067
Majorări capital	-	-	-	3,840	-	-	20	3,860
Achiziţii interese minoritare	(623,509)	-		-	53,311	(169,667)	18	(739,847)
Dividende distribuite asimetric	-	(323,087)		-				(323,087)
Vânzare subsidiară	-	(3,797,350)	-	-	-	-	-	(3,797,350)
30 sept 2026	**623,509**	**-**	**-**	**886,297**	**(53,311)**	**169,667**	**(18)**	**1,626,144**

NOTA 13. OBLIGAŢIUNI

Detalii privind împrumuturile din emisiuni de obligaţiuni sunt prezentate în tabelul următor:

	30 sept 2026	31 dec 2025
BNET26E	-	10,308,342
BNET27A	4,978,461	4,956,923
BNET28	9,903,385	9,861,979
BNET28A	6,455,528	6,375,298
BNET31E	36,989,586	-
Dobândă acumulată	752,964	167,429
Total, din care:	**59,079,925**	**31,669,971**
Partea pe termen lung	53,348,499	21,194,200
Partea pe termen scurt (incl. dobândă)	5,731,426	10,475,771

Grupul a derulat în anii 2016, 2017, 2018, 2022, 2023, 2024 și 2026 oferte de obligaţiuni corporative cu scadenţele în 2019, 2022, 2023, 2026, 2027, 2028 și 2031 prin intermediul cărora a obţinut din piaţa de capital o finanţare 'angajată' de peste 100 milioane lei (toate emisiunile sunt listate la BVB).

BNET26E

În perioada 21 decembrie - 27 decembrie 2022, emitentul a derulat un plasament privat pentru emiterea de obligaţiuni corporative în euro, ofertă în urma căreia au fost subscrise 20.596 de obligaţiuni de către 53 de investitori persoane fizice, juridice și investitori profesionali. Suma strânsă în această rundă de finanţare prin obligaţiunilor afost de 1.961.144 EUR. Pretul de vânzare in cadrul acestei oferte, in prima zi a ofertei/perioadei subscrieri a beneficiat de o reducere, respectiv în 21.12.2022, pretul a fost redus la 95% din valoarea nominala a instrumentului, respectiv 95 euro/obligatiune. Astfel, în prima zi au fost subscrise un număr de 18.334 de obligaţiuni, reprezentând o valoare de subscriere de 1.741.730 euro. Pretul de vanzare in cadrul subscrierilor efectuate in urmatoarele zile ale ofertei a fost de 97% din valoarea nominala, respectiv 97 euro/obligatiune. Astfel, în perioada 22.12.2022 – 27.12.2022, au fost subscrise un număr de 2.262 de obligaţiuni, reprezentând o valoare de subscriere de 219.414 euro. Valoarea nominală a instrumentului BNET26E este de 100 EUR/obligaţiune, iar valoarea nominală totală a emisiunii (care va fi rambursată la scadenţă) este de 2.059.600 EUR.

Dobânda fixă anuală este de 9% pe an și este plătită trimestrial prin mecanismul T2S și Depozitarul Central. Rambursarea sumei nominale este la 3,5 ani de la data emiterii și va avea loc la 30 iunie 2026. Obligaţiunile BNET26E sunt tranzacţionate pe Piaţa Reglementată BVB, categorie dedicată obligaţiunilor corporative, la data de 07 martie 2023.

Costurile totale de emitere pentru această emisiune de obligaţiuni s-au ridicat la 735.718 lei și au fost înregistrate la nivel de bilanț la data emiterii obligațiunilor, reducând astfel valoarea totală a datoriei. Costurile de emisiune sunt înregistrate pe toată durata de viaţă a emisiunii de obligaţiuni, crescând valoarea contabilă totală a datoriei de obligaţiuni.

Emisiunea de obligaţiuni BNET26E a fost rambursată la scadenţă: Iunie 2026.

BNET27A

În perioada 30 mai - 21 iunie 2023, Bittnet Systems a desfășurat prima ofertă publică de obligaţiuni corporative la Bursa de Valori București când a oferind spre vânzare un număr maxim de 50.000 de obligaţiuni corporative, negarantate, cu o valoare nominală de 100 lei, fiecare investitor interesat având posibilitatea de a subscrie în intervalul de preţ, între 96% și 104% din valoarea nominală a instrumentului.

În perioada ofertei au fost plasate în total 803 ordine de cumpărare, pentru 71.814 obligaţiuni subscrise la preţul de închidere al ofertei de 100 lei, iar 14.393 obligaţiuni subscrise la preţuri mai mari decât preţul ofertei. Conform Prospectului de Ofertă, alocarea de acţiuni pentru subscrierile acceptate (plasate la preţul

de ofertă și la preţuri superioare) s-a făcut pro-rata, indicele de alocare fiind de 0,5799993040. Au fost anulate ordinele de subscriere la preţuri mai mici decât preţul de emisiune.

Data tranzacţiei a fost 24 iunie 2024, iar data decontării tranzacţiei a fost 26 iunie 2024. În urma stabilirii preţului de închidere a ofertei la 100 lei/obligaţiune, emisiunea BNET27A constă într-un număr de 50.000 de obligaţiuni cu o valoare nominală totală de 5.000.000,00 lei.

Dobânda este fixată la 10% pe an, plătibilă trimestrial prin Depozitarul Central. Scadenţa emisiunii este de 26 iunie 2027. La 19 iulie 2023, obligaţiunile BNET27A au început să se tranzacţioneze pe Piaţa Reglementată administrată de BVB.

Costurile totale de emitere pentru această emisiune de obligaţiuni s-au ridicat la 114.873 lei și au fost înregistrate la nivel de bilanț la data emiterii obligațiunilor, reducând astfel valoarea totală a datoriei. Costurile de emisiune sunt ulterior alocate pe toată durata de viaţă a emisiunii de obligaţiuni, crescând valoarea contabilă totală a datoriei de obligaţiuni.

BNET28

În perioada 27 noiembrie - 12 decembrie 2023, au fost scoase la vânzare un număr maxim de 100.000 de obligaţiuni corporative, negarantate, cu o valoare nominală individuală de 100 lei și o valoare nominală totală de 10.000.000 lei, fiecare investitor interesat având posibilitatea de a subscrie în intervalul de preţuri cuprins între 94% și 106% din valoarea nominală.

Un total de 530 ordine de subscriere au fost plasate în timpul perioadei de ofertă la toate nivelurile de preţ, însumând un volum total de 185.602 obligaţiuni. Având în vedere stabilirea de către Emitent a preţului de emisiune la valoarea nominală a obligaţiunii (100 lei) și în conformitate cu prospectul de ofertă, volumele subscrise la preţuri peste preţul de emisiune au fost decontate integral la preţul de emisiune (100 lei). Astfel, volumul de 87.446 de obligaţiuni reprezintă alocarea garantată în ofertă conform Prospectului de Oferta. Pentru volumul de obligaţiuni subscrise la preţul de 100 lei/obligaţiune (adică pentru 71.050 obligaţiuni) alocarea s-a făcut pro-rata, indicele de alocare fiind de 0,1766924701, rezultând un volum de 12.554 obligaţiuni. Ordinele de subscriere plasate la preţuri sub preţul de emisiune nu au fost executate.

Data tranzacţiei a fost 13 decembrie 2024, iar data decontării tranzacţiei a fost 15 decembrie 2024. În urma stabilirii preţului de închidere a ofertei la 100 lei/obligaţiune, emisiunea BNET28 constă într-un număr de 100.000 de obligaţiuni cu o valoare nominală totală de 10.000.000 lei.

Pe 02 februarie 2024, obligaţiunile BNET28 au fost admise la tranzacţionare pe Piaţa Reglementată administrată de BVB. Dobânda este fixată la 9,6% pe an, plătibilă trimestrial prin Depozitarul Central. Scadenţa acestei emisiuni de obligaţiuni este 15 iunie 2028.

Costurile totale de emitere pentru această emisiune de obligaţiuni s-au ridicat la 248.438 lei și au fost înregistrate la nivel de bilanț la data emiterii obligațiunilor, reducând astfel valoarea totală a datoriei. Costurile de emisiune sunt ulterior alocate pe toată durata de viaţă a emisiunii de obligaţiuni, crescând valoarea contabilă totală a datoriei de obligaţiuni.

BNET28A

În perioada: 02 aprilie – 15 aprilie 2024, au fost oferite spre vânzare un număr maxim de 150.000 de obligaţiuni corporative, negarantate, neconvertibile cu o valoare nominală individuală de 100 lei, fiecare investitor interesat având posibilitatea de a subscrie în intervalul de preţ de: 94 lei – 106 lei, respectiv 94% și 106% din valoarea nominală a instrumentului, conform Prospectului de ofertă.

Pe parcursul perioadei de ofertă, au fost primite 501 ordine de subscriere la toate nivelurile de preţ, însumând un volum total de 111.025 de obligaţiuni. Având în vedere stabilirea de către Emitent a preţului de emisiune la 96 lei și în conformitate cu Prospectul de Ofertă, volumele subscrise la preţuri mai mari decât preţul de emisiune (adică la preţuri 97, 98, 99, 100, 101, 102, 103, 104, 105, 103, 104, 105, 106 lei împreună cu preţul de emisiune 96 ron/obligaţiune) au fost decontate integral la 96 lei/acţiune. Ordinele de cumpărare plasate la preţuri mai mici decât preţul de emisiune (95 și 94 lei/obligaţiune) nu au fost executate.

Data tranzacţiei a fost 16 aprilie 2024, iar data decontării tranzacţiei a fost 18 aprilie 2024. În urma stabilirii preţului de închidere a ofertei la 96 lei/obligaţiune, emisiunea BNET28A constă într-un număr de 66.249 obligaţiuni cu o valoare nominală totală de 6.624.90 lei, prin strângerea acestei sume de piaţă a emitentului. 6.359.904 lei, din cauza preţului de emisiune redus la 96 lei/obligaţiune.

Obligaţiunile BNET28A poartă o dobândă fixă de 9% pe an, plătibilă trimestrial prin sistemul Depozitarului Central, cu scadenţa de 4 ani de la emitere, respectiv în aprilie 2028. Începând cu 23.05.2024, obligaţiunile BNET28A sunt tranzacţionabile pe piaţa reglementată administrată de Bursa de Valori București.

Costurile totale de emitere pentru această emisiune de obligaţiuni s-au ridicat la 427.889 lei și au fost înregistrate la nivel de bilanț la data emiterii obligațiunilor, reducând astfel valoarea totală a datoriei. Costurile de emisiune sunt ulterior alocate pe toată durata de viaţă a emisiunii de obligaţiuni, crescând valoarea contabilă totală a datoriei de obligaţiuni.

BNET31E

În urma derulării unei oferte publice de vânzare de obligaţiuni corporative în EURO, în perioada iulie-august 2026, Emitentul a ridicat o finanţare angajată de 7,33 milioane euro stabilind preţul de închidere (de vânzare) la 95 euro/obligaţiune, în urma mecanismului de licitare/ofertare și de volumele de obligaţiuni subscrise în interiorul perioadei de ofertă.

Astfel, emisiunea BNET31E este formată dintr-un numar de 77.230 obligaţiuni cu o valoare nominală individuală de 100 euro și o valoare nominală totală de 7.723.000 euro, data de emisiune fiind 11.08.2026, data de la care dobânda de 10.6%/an este calculată la valoarea nominală a instrumentului.

Obligaţiunile BNET31E sunt obligaţiuni corporative, garantate, denominate în euro și purtatoare a unei dobânzi fixe de 10,6% pe an, platibilă semestrial prin sistemul Depozitarului Central, maturitatea fiind peste 5 ani, respectiv la data de 31.07.2031 conform Prospectului de emisiune. Ultimul cupon de plata, Cuponul 10 va fi unul fracţionat, calculat pentru numărul de zile rămase între data precedentului cupon plătit (Cuponul 09) și scadenţa la termen a emisiunii de obligaţiuni. Obligaţiunile BNET31E au intrat la tranzacţionare pe piaţa reglementata BVB la data de 08.09.2026.

Costurile totale de emitere pentru această emisiune de obligaţiuni s-au ridicat la 3.884.350,05 lei și au fost înregistrate la nivel de bilanț la data emiterii obligațiunilor, reducând astfel valoarea totală a datoriei. Costurile de emisiune sunt ulterior alocate pe toată durata de viaţă a emisiunii de obligaţiuni, crescând valoarea contabilă totală a datoriei de obligaţiuni.

NOTA 14. ÎMPRUMUTURI BANCARE

Detalii privind împrumuturile bancare sunt prezentate in tabelul următor:

Valori în RON				30-Sept-2026		31-Dec-2025	
Produs bancar	Monedă	Rata de dobândă	Maturitate	Valoarea împrumutată	Sold la data	Valoarea împrumutată	Sold la data
ProCredit (Dend Solutions)	RON	ROBOR 6M+3%	2026	4,500,000	-	4,500,000	973,425
BT credit investiţii (Dend Solutions)	RON	ROBOR 3M+2.5%	2029	9,724,885	3,660,528	9,724,885	4,575,660
ProCredit credit investiţii (Dend Solutions)	RON	ROBOR 6M+2.5%	2030	10,000,000	5,997,633	10,000,000	7,005,891
PCB împrumut termen scurt (Dend Solutions)	EUR	EURIBOR6M+2.15%	2027	5,000,000	3,102,093	5,000,000	4,214,882
ING linie de credit (Dend Solutions)	RON	ROBOR 1M+2.2%	2026	5,000,000	3,364,241	5,000,000	3,781,927
BRD linie credit (Dend Technology)	RON	ROBOR 3M+1.5%	2026	7.000,000	2,638,228	8,000,000	4,929,610
UniCredit linie de credit (Elian Solutions)	RON	ROBOR 3M+3%	2027	2,600,000	-	2,600,000	-
Total datorii bancare:					**18,762,723**		**25,481,395**
Termen lung:					10,082,903		13,221,973
Termen scurt:					8,679,821		12,259,422

Structura de creditare bancară a grupului este preponderent formată din revolving overdraft-uri care au ca scop finanţarea pe termen scurt a unor proiecte punctuale. La data prezentului raport, Grupul are credite pentru finanţarea activităţii curente, atât în monedă naţională cât și în euro, la următoarele instituţii financiare: ProCredit Bank, ING Bank, Banca Transilvania, BRD dar și mai multe produse de tipul plafoane non-cash pentru emiterea diferitelor tipuri de scrisori de garanţie bancară contractate de la Procredit Bank, BRD și de la Banca Transilvania.

NOTA 15. INFORMAŢII PRIVIND RELAŢIILE CU PĂRŢILE LEGATE

Detalii privind soldurile și tranzacţiile cu părţile legate sunt prezentate în cele ce urmează.

Remuneraţiile plătite catre Conducerea cheie (identificată în Nota 1) sunt următoarele:

	30 sept 2026	30 sept 2025
Contracte management	2,721,515	2,891,627
Cheltuieli SOP	-	311,804
Total	**2,721,515**	**3,203,431**

La 30 septembrie 2026 datoriile aferente contractelor de management sunt în sumă de 317,681 LEI (31 decembrie 2025: 385,123 lei).

NOTA 16. DATORII CONTINGENTE

a) Riscul asociat cu schimbarea legislaţiei şi fiscalităţii în România

Modificările în regimul legal și fiscal din România pot afecta activitatea economică a Companiei. Modificările legate de ajustările legislaţiei românești cu reglementările Uniunii Europene pot afecta mediul legal al activităţii de afaceri a Grupului și rezultatele sale financiare. Lipsa unor reguli stabile, legislaţia și procedurile greoaie de obţinere a deciziilor administrative pot, de asemenea, restrictiona dezvoltarea viitoare a Companiei. Pentru a minimiza acest risc, Grupul analizează în mod regulat modificarile acestor reglementări și a interpretărilor lor.

Având în vedere că legislaţia lasă tot mai mult la aprecierea organului fiscal interpretarea modul de aplicare a normelor fiscale, coroborat și cu lipsa fondurilor la bugetul de stat și încercarea prin orice mijloace de aducere a acestor fonduri, consideram acest risc unul major pentru companie, deoarece nu poate fi adresat în niciun fel în mod preventiv în mod real și constructiv. Grupul consideră că și-a achitat la timp și în totalitate toate taxele, impozitele, penalităţile si dobânzile penalizatoare, în măsura în care este cazul. În România exerciţiul fiscal rămâne deschis pentru verificări o perioadă de 5 ani.

b) Scrisori de garanţie bancară

La 31 decembrie 2025, Grupul avea emise scrisori de garanţie bancară în valoare de: 195,726 euro (scrisoare bancară bună plată, emisă de către Bittnet Systems în favoarea One Controceni Park pentru contractul de chirie sediu) și respectiv 16,166,077.92 lei (scrisori bancare de garanţie pentru participare la proceduri de licitaţii și bună execuţie emise de: Dendrio Solutions – 7,974,228.38 lei, Dendrio Innovations – 5,901,587.33 lei și respectiv Dendrio Technology – 2,290,262.21 lei). Toate garanţiile sunt emise din plafoane non-cash contractate de la instituţiile de credit.

La 31 decembrie 2024, Grupul avea emise scrisori de garanţie bancară în valoare de 195,726 euro (SGB bună plată emisă de catre Bittnet Systems în favoarea One Controceni Park) și respectiv 12,530,833.90 lei (SGB-uri de participare la licitaţie și bună execuţie emise de Dendrio Solutions – 5,349,453.91 lei, Dendrio Innovations – 4,338,790.51 lei și respectiv Dendrio Technology – 2,842,589.58 lei). Toate garanţiile sunt emise din plafoane non-cash.

c) Litigii

În contextul operaţiunilor de zi cu zi, Grupul este supus unui risc de litigii, printre altele, ca urmare a modificărilor și dezvoltării legislaţiei. În plus, este posibil ca Grupul să fie afectat de alte pretenţii contractuale, plângeri și litigii, inclusiv de la contrapărţi cu care are relaţii contractuale, clienţi, concurenţi sau autorităţi de reglementare, precum și de orice publicitate negativă pe care o atrage. Conducerea Grupului considera ca aceste litigii nu vor avea un impact semnificativ asupra operaţiunilor si poziţiei financiare a Grupului.

Dosar 30598/3/2021 – litigiu București Mall Development and Management

În cursul anului 2021, Grupul a luat la cunoștinţă de existenţa dosarului 30598/3/2021 de pe rolul Tribunalului București, în contradictoriu cu proprietarul fostului spaţiu de birouri - București Mall Development and Management S.R.L. („Anchor" sau „Proprietarul").

În cursul lunii februarie 2022, Grupul (sau „Chiriașul") a luat la cunoștinţă conţinutul acestui dosar și valoarea pretenţiilor, după cum urmează:

i) 267.214,96 Lei reprezentând chirie, taxă pe servicii și utilităţi;

ii) 100.109,95 Lei reprezentând penalităţi de întârziere aferente sumei principale; și

iii) 3.632.709,91 Lei reprezentând daune compensatorii (clauză penală).

Instanţa s-a pronunţat în data de 04.08.2023. Soluţia pe scurt: "Admite în parte cererea, astfel cum a fost precizată. Obligă pârâta la plata către reclamantă a sumei de 102.627,51 lei, cu titlu de penalităţi de întârziere. Respinge celelalte pretenţii ca neîntemeiate. Compensează în parte cheltuielile de judecată cuvenite fiecărei părţi şi, în consecinţă, Obligă pârâta la plata către reclamantă a sumei de 3.203,92 lei, cu titlu de cheltuieli de judecată. Cu apel în 30 de zile de la comunicare. Apelul se depune la Tribunalul Bucureşti - Secţia a VI-a Civilă."

În data de 04.11.2024, hotărârea a fost comunicată părţilor, cu drept de apel în 30 de zile de la comunicare. Reclamanta a formulat cerere de Apel înregistrată cu data de 09.12.2024, ce face obiectul dosarului nr. 30598/3/2021 (250/2025) aflat pe rolul Curţii de Apel București, Secţia a V-a Civilă. Cererea de apel a fost comunicată în 24.02.2025 și Grupul a răspuns cu întâmpinare în data de 10.03.2025. Curtea urmează a stabili primul termen de judecată.

La termenul din 22.05.2025 instanţa a admis apelul Anchor și a schimbat în parte sentința apelată în sensul că: admite în tot acțiunea, obligă pârâta la plata sumei de 3.632.709,91 lei despăgubiri civile, 267.214,96 lei contravaloare chirie, servicii, utilități, menține dispoziția referitoare la obligarea pârâtei la plata sumei de 102.627,51 lei penalități. Obligă pârâta la plata sumei de 179.926,09 lei cheltuieli de judecată din prima instanță. Solutia poate fi atacata cu recurs în 30 de zile de la comunicare.

Decizia Curţii de Apel București a fost comunicată la data de 23.06.2025. Prin aceasta instanţa a obligat pârata la plata următoarelor sume: 3.632.709,91 lei despăgubiri civile, 267.214,96 lei contravaloare chirie, servicii, utilităţi, 179.926,09 lei cheltuieli de judecată din prima instanţă și menţinând dispoziţia referitoare la obligarea pârâtei la plata sumei de 102.627,51 lei penalităţi.

Grupul a formulat recurs la Înalta Curte de Casaţie și Justiţie împotriva deciziei Curţii de Apel București. De asemenea, Grupul a formulat și cerere de suspendare provizorie a executării, aceasta fiind respinsă definitiv de Înalta Curte de Casaţie și Justiţie.

Prin hotărârea 188/2026 pronunţată la data de 10.02.2026, Înalta Curte de Casaţie și Justiţie a admis recursul declarat de BITTNET SYSTEMS S.A. împotriva deciziei civile nr. 862 din 22 mai 2025 pronunțată de Curtea de Apel București (Secția a V-a Civilă), a casat decizia recurată şi a trimis cauza spre rejudecare aceleiaşi instanțe de apel. Hotărârea Înaltei Curți de Casaţie și Justiţie nr. 188/10.02.2026 a fost comunicată la data de 02.07.2026. Având în vedere ca dosarul a fost repartizat pentru rejudecare către același complet care a pronunţat hotărârea casată, prin Încheierea din data de 01.07.2026 s-au admis cererile de abţinere a celor doi judecători care au pronunţat decizia casată. Termenul de judecată stabilit în dosar pentru rejudecarea apelului este 09.12.2026.

Grupul a înregistrat un provizion în valoare de 105.831,42 lei în situaţiile financiare de la 31.12.2025, aceasta fiind cea mai bună estimare cu privire la o ieșire de cash în urma acestei dispute.

Dosar 19985/3/2024 – litigiu Inspectoratul General al Poliţiei de Frontieră

În cursul lunii Iunie 2024, Grupul a luat la cunoștință de existența dosarului 19985/3/2024 aflat pe rolul Tribunalului București, secția Contencios administrativ și fiscal, in contradictoriu cu Inspectoratul General al Poliției de Frontieră („IGPF"), după cum urmează:

Obiect: litigiu privind achizițiile publice.

Reclamant: Inspectoratul General al Poliţiei de Frontieră („IGPF")

Pârât: Asocierea formată din Dataware Consulting SRL - lider („Dataware") și Idemia Identity & Security France („Idemia").

Detalii acţiunii sunt prezentate mai jos:

Acţiunea în instanţă a fost introdusă referitor la Contractul de achiziţie publică de produse nr. 281/2021, pentru:

(i) plata penalităţi în cuantum de 4.296.351,84 lei; și
(ii) repararea pretinsului prejudiciu in cuantum de 4.844.605 lei, constând în pierderea fiananţării externe nerambursabile ca urmare a nelivrării a 409 dispozitive mobile de control EES;

La primul termen din 21.08.2024 în dosarul 19985/3/2024 (obiect plată penalităţi în cuantum de 4.296.351,84 lei și repararea pretinsului prejudiciu în cuantum de 4.844.605 lei), la care a fost conexat și dosarul 22473/3/2024 (obiect anularea rezilierii contractului nr. 281/2021 cu IGPF), instanţa a amânat cauza la cererea Idemia, care a solicitat introducerea în cauză și comunicarea acţiunii IGPF, pentru a formula întampinare. Următorul termen fixat a fost 04.10.2024, când instanţa a amânat judecarea pentru a se lua cunoştință de înscrisurile depuse la dosar. La termenele din 15.11.2024 și 21.11.2024, instanţa a amânat pronunţarea. La termenul din 29.11.2024 instanța a admis excepția tardivității cererii reconvenționale formulate de IGPF în dosarul conexat (nr. 22473/3/2024) și a constatat că IGPF este decăzut din dreptul de a formula cererea reconvenţională; de asemenea, instanţa a respins excepţia dreptului material la acţiune invocată de IGPF prin întâmpinarea la cererea conexă (cale de atac odată cu fondul). La termenele din

06.12.2024, 07.02.2025, 11.04.2025, 23.05.2025 si 19.08.2025, cauza a fost amânată pentru lipsa raportului de expertiză, următorul termen acordat în dosar fiind 17.10.2025.

La termenul din 16.01.2026 s-au discutat obiecţiunile la raportul de expertiză depuse de Dendrio Innovations S.R.L. ("Dendrio Innovations", anterior denumită Dataware Consulting S.R.L.), instanţa încuviinţându-le pe toate si trimiţând raportul la expertul judiciar pentru a raspunde la acestea. IGPF nu a formulat obiecţiuni la raportul de expertiză și nici nu a avut un punct de vedere cu privire la obiecţiunile formulate de Dendrio Innovations. În vederea administrării probelor propuse, instanţa a amânat judecarea cauzei la data de 20.03.2026, termen la care instanţa a amânat din nou judecarea cauzei până la data de 12.06.2026, pentru lipsa raportului de expertiză.

La termenul din 12.06.2026, cauza a fost amânată pentru comunicarea răspunsului la obiecţiuni către Idemia și IGPF, termenul următor fiind 20.11.2026, termen la care au fost puse concluzii pe fondul cauzei, iar instanţa a amânat pronunţarea pentru data de 04.12.2026.

Având în vedere stadiul actual al procedurii la data prezentului raport (august 2026) si complexitatea probatoriului, Conducerea Grupului nu consideră că o ieșire de cash este probabilă în urma acestei dispute și ca atare nu a fost înregistrat niciun provizion în situaţiile financiare aferente primelor trei trimestre din 2026.

Investigaţie Consiliul Concurenţei asupra pieţei IT din România

În data de 05.06.2024 Bittnet Systems SA a informat investitorii despre declanșarea unei investigaţii a Consiliului Concurenţei cu privire la posibile practici anticoncurenţiale săvârșite de către participanţi pe piaţa IT din România. În cadrul investigatiei sunt implicate și societăţile Dendrio Solutions SRL (Dendrio) și Dataware Consulting SRL - actualmente denumită Dendrio Innovations SRL (Dataware) - companii parte din grupul Bittnet.

Ulterior inspecţiei inopinate desfășurată în perioada 4-5 iulie 2024 la sediul societăţilor Dendrio Solutions și Dendrio Innovations, fiecare dintre societăţi au transmis punctul de vedere cu privire la informaţiile confidenţiale cuprinse în documentele ridicate de inspectorii de concurenţă, iar acest punct de vedere reprezină o etapă standard în cadrul procedurii de investigaţie.

Astfel, până la data prezentului raport nu a fost comunicat vreun raport de investigaţie sau o poziţie oficială a Consiliului Concurenţei către Dendrio sau Dataware, autoritatea de concurenţă aflându-se încă într-o fază incipientă de analiză a informaţiilor selectate în cadrul inspecţiilor inopinate și cererilor de informaţii. În absenţa unei pozitii oficiale emise de autoritatea de concurenţă sub forma unui raport de investigaţie, nu exista vreo prezumţie privind o potenţială încalcare a normelor de concurenţă.

În mod uzual investigaţiile Consiliului Concurenţei sunt de durată mai lungă (în medie între 2 și 4 ani, depinzând de numărul de părţi implicate și de volumul de informaţii ce trebuie procesate de echipa de investigaţie).

d) Aspecte legate de mediu

Punerea în aplicare a reglementărilor de mediu în România este în faza de dezvoltare iar procedurile de aplicare sunt reconsiderate de către autorităţi. Activitatea profesională a Bittnet nu are un impact direct asupra mediului înconjurător. Activând în domeniul "servicii", activitatea noastră constă în dobândirea de cunoștinţe și transferul acestora către clienţi, fie în cadrul cursurilor de pregatire, fie prin serviciile de consultanţă, design și implementare.

NOTA 17. EVENIMENTE ULTERIOARE PERIOADEI DE RAPORTARE

Ofertă publică răscumpărări acţiuni proprii – Octombrie 2026

În perioada 21.09.2026 – 02.10.2026 Bittnet Systems a derulat o ofertă publică (OPC) de răscumpărare de acţiuni proprii în valoare de 25 milioane lei prin intermediul căreia a răscumpărat 142.857.160 acţiuni (22,52% din total) . Scopul programului de răscumpărare este anularea acţiunilor dobândite și diminuarea capitalului social.

Situaţiile financiare de la pagina [3] la pagina [39] au fost aprobate și semnate la data de 27 noiembrie 2026.

Mihai Logofătu	Adrian Stănescu
Director General	Director Financiar

Declaraţia conducerii

Dl. Mihai Alexandru Constantin Logofătu, în calitate de reprezentant permanent al Președintelui Consiliului de Administraţie al Companiei declară că, după cunoştințele sale, raportarea contabilă aferentă primelor 9-luni, care a fost întocmită în conformitate cu standardele contabile aplicabile, oferă o imagine corectă şi conformă cu realitatea activelor, obligațiilor, poziției financiare, contului de profit şi pierderi ale Emitentului sau ale filialelor acestuia incluse în procesul de consolidare şi că aceasta prezintă în mod corect şi complet informațiile despre Emitent și despre grupul din care acesta face parte.

bittnet
group