

Teleconferință Investitori

Rezultate Financiare

S1 2026

14 septembrie 2026

Simbol bursier: ITG
Piața SMT-AeRO, Bursa de Valori București



DISCLAIMER

Această prezentare nu constituie și niciun element al acesteia nu trebuie interpretat ca reprezentând o ofertă, invitație sau recomandare în legătură cu acțiunile emise de IT Genetics S.A. („IT Genetics” sau „Compania”, simbol bursier ITG), respectiv o ofertă, invitație sau recomandare de vânzare sau o solicitare de ofertă pentru cumpărarea de acțiuni IT Genetics sau alte instrumente financiare.

Această prezentare și niciun element al acesteia nu constituie baza unui contract sau a unui angajament. Prezenta prezentare nu este destinată a fi utilizată ca recomandare sau consultanță pentru investitori sau potențiali investitori și nu ia în considerare obiectivele de investiții, situația financiară sau nevoile specifice ale niciunui investitor.

Toți investitorii ar trebui să analizeze această prezentare în consultare cu un consultant profesional ales de aceștia, înainte de a decide dacă o investiție este adecvată.

IT Genetics a elaborat această prezentare pe baza informațiilor disponibile, inclusiv a unor informații provenite din surse publice care nu au fost verificate independent. Nu este oferită nicio declarație sau garanție, expresă sau implicită, cu privire la caracterul echitabil, acuratețea, corectitudinea, exhaustivitatea sau fiabilitatea informațiilor, opiniilor sau concluziilor prezentate. Situațiile financiare individuale și consolidate la 30 iunie 2026 prezentate în acest material sunt neauditare.

Această prezentare nu trebuie considerată o imagine completă a activității, performanței financiare sau rezultatelor IT Genetics.

Prezentarea poate conține declarații prospective. Acestea reflectă cunoștințele actuale ale IT Genetics, precum și așteptările și proiecțiile privind evenimente viitoare, și pot fi identificate prin context sau prin utilizarea unor termeni precum „anticipează”, „consideră”, „estimează”, „se așteaptă”, „intenționează”, „planifică”, „proiectează”, „vizează”, „poate”, „va”, „ar putea” sau termeni similari. IT Genetics nu își asumă nicio obligație de a actualiza sau revizui aceste declarații prospective. Rezultatele finale pot diferi semnificativ față de cele estimate.

AGENDA

01

DESPRE IT GENETICS

02

PERFORMANȚA OPERAȚIONALĂ
S1 2026

03

REZULTATE FINANCIARE
S1 2026

04

STRATEGIE ȘI PRIORITĂȚI
PENTRU S2 2026

05

Q&A

Teleconferința va fi susținută de:



LIVIU SIMA
Fondator și
Președinte CA



SMARANDA ȘTREANGĂ
Membru CA



CRISTIAN PREVENDA
Manager IR

Despre IT Genetics

Cine suntem, liniile de business și repere pe piața de capital

01

CINE SUNTEM

IT Genetics S.A. este o companie antreprenorială românească, înființată în anul 2007, și compania -mamă a Grupului IT Genetics – un ecosistem integrat de companii specializate în soluții tehnologice, logistică și software pentru optimizarea lanțurilor de aprovizionare și digitalizarea operațiunilor.

Cu o experiență de peste 20 de ani, Grupul oferă soluții integrate end-to-end – hardware, software și servicii – unei game diversificate de industrii: retail, HoReCa, transport și logistică, producție, farmaceutic, sănătate, educație și sectorul bancar.



2007

anul înființării



20

ani de experiență



5 țări

prezență regională



20 mai 2026

listată la Bursa de Valori București



ITG

simbol bursier

REPERE PE PIAȚA DE CAPITAL – S1 2026

Perioada de la listare și până la data publicării prezentului raport a adus o serie de repere importante pentru acționari:

- **20 mai 2026:** debut la tranzacționare pe piața AeRO a BVB, simbol ITG
- **21 mai 2026:** prima distribuire de dividende, 0,11 lei/acțiune brut
- **28 mai 2026:** achiziția Scale Expert, divizia de soluții de cântărire
- **7 septembrie 2026:** includerea acțiunilor IT Genetics în indicele BET AeRO

LINII DE BUSINESS

IT Genetics operează pe trei segmente-cheie, combinând hardware, software și servicii



AIDC

Identificare automată și colectare de date

Peste 17 ani de experiență și parteneriate strategice cu Zebra Technologies, Honeywell, Datalogic și Newland. Proces de vânzare consultativ, cu suport tehnic integrat – instalare, implementare software, mentenanță și service, inclusiv în garanție pentru Zebra și Honeywell.



Retail Tech

Soluții IT & POS pentru retail

Piața europeană de terminale POS în retail – aprox. 7,88 mld. USD în 2023, cu o creștere anuală de circa 7%. Portofoliu extins cu branduri precum Elo, Yyama, HP, Dibal, Zkong, Ohaus, NCR și Star Micronics, plus servicii complete de fiscalizare a caselor de marcat.



Automatizare Industrială și Robotică

Roboți industriali și colaborativi (coboți), sisteme Machine Vision, echipamente laser de marcare și gravare, trasabilitate în producție, porți RFID și scanare coduri de bare pentru logistică și managementul depozitelor.



Straturi Transversale

Software • Integrare • Date • Servicii și Suport

Fundația tuturor sectoarelor



Produse și IP Propriu



Ecosistem de Parteneri



Prezență Regională



Expertiză Tehnică

Performanța Operațională S1 2026

02

CONTEXTUL OPERAȚIONAL ȘI RĂSPUNSUL GRUPULUI

Un mediu investițional mai prudent a afectat verticalele tradiționale; diversificarea și extinderea au susținut activitatea Grupului

UN MEDIU INVESTIȚIONAL MAI PRUDENT

- Încetinire a activității în retail, producție și HoReCa pe piața principală din România, verticale relevante pentru Grup
- Venituri consolidate de 47,3 mil. lei, ușor sub nivelul S1 2025 (47,9 mil. lei)
- Presiuni asupra marjelor în principal din extinderea și consolidarea echipei: cheltuieli cu personalul +41%, la 7,2 mil. lei (S1 2025: 5,1 mil. lei)
- Rezultat net consolidat negativ: -0,4 mil. lei (S1 2025: profit de 0,5 mil. lei)

RĂSPUNSUL GRUPULUI

- Diversificare pe verticale noi: Sănătate ~3,3x YoY (S1), Automotive +30% YoY (S1)
- Extindere internațională: Spania +44% venituri (S1 2026); Italia +10% venituri (S1 2026, accelerare în T2 prin lansarea pe Amazon Italia); Franța și Germania – primele tranzacții realizate
- Achiziția Scale Expert – extindere portofoliu divizie soluții de cântărire
- Vânzări reseller (sisteme POS Metter) prin canalul ITG PRO +90% YoY (S1 2026)

CEI CINCI PILONI STRATEGICI AI GRUPULUI

01 Creștere regională în România

02 Linii noi de business

03 Expansiune internațională

04 Fabrica de producție Zinta

05 Consolidare organizațională

PERFORMANȚA OPERAȚIONALĂ – INDICATORI CHEIE

Tracțiune comercială pe liniile de business și piețele noi, cu creșteri de două cifre pe segmentele strategice

INDICATOR	BAZĂ DE COMPARAȚIE	VARIAȚIE
Vânzări canal parteneri ITG PRO (sisteme POS Metter)	S1 2026 vs. S1 2025	+90%
Vânzări brand propriu Metter (POS)	S1 2026 vs. S1 2025	+90%
Venituri platformă software Planograma (WMS)	S1 2026 vs. S1 2025	+40%
Venituri piața Spania	S1 2026 vs. S1 2025	+44%
Venituri verticală Sănătate	S1 2026 vs. S1 2025	~3,3x
Venituri verticală Automotive	S1 2026 vs. S1 2025	+30%
Venituri verticală Transport și Logistică	S1 2026 vs. S1 2025	+85%



AUTOMATIZARE INDUSTRIALĂ ȘI ROBOTICĂ

Linie nouă de business, cu tracțiune comercială semnificativă în S1 2026:

- 3 contracte comerciale semnate: FM Romania, Polycontact Hermannstadt și Quadrant – Amroq Beverages
- ~1,9 mil. EUR valoare cumulată a oportunităților comerciale identificate
- Certificări tehnice obținute cu ABB Robotics, Dibal și Ishida
- Parteneriate noi: ABB, Schneider Electric, Hikvision Robotics

EXTINDERE REGIONALĂ ȘI INTERNAȚIONALĂ

Prezență în șapte piețe europene, susținută de o foaie de parcurs clară pentru extinderea internațională în 2026

PREZENȚĂ REGIONALĂ



EXTINDERE ÎN S1 2026

1

Spania – HUB logistic

Relocare finalizată în T1 2026; +50% capacitate operațională, venituri +44% YoY (S1 2026)

2

Italia – start operațional

Operațiuni demarate prin entitatea locală ITG ITALIA SRL; venituri + 10% YoY (S1 2026); lansare comercială pe Amazon Italia (T2 2026)

3

Franța și Germania – e-commerce

Platforme itgstore.fr și itgstore.de lansate; primele tranzacții realizate

CREȘTERE REGIONALĂ ÎN ROMÂNIA

Reprezentanți de vânzări noi

recruțați pentru două regiuni strategice din Transilvania

Dezvoltare regională

peste 525 de clienți noi și creșteri de până la 200% pe județele-cheie din Transilvania și Banat, care au ajuns la +13%, respectiv +45% față de S1 2025

Programul ITG PRO

vânzări reseller (sisteme POS Metter)
+90% YoY în S1 2026

Platforma Toolbox

marketplace de închiriere/refurbished, operaționalizată în T1 2026 și intră în etapă activă de promovare comercială din T3 2026

Rezultate Financiare S1 2026

03

REPERE FINANCIARE S1 2026

Primul semestru raportat de Grup în calitate de companie listată, într-un context investițional prudent



Venituri din exploatare (grup)

-1,3%

47,3 mil. lei

vs. 47,9 mil. lei în S1 2025



EBITDA (grup)

0,7 mil. lei

vs. 1,3 mil. lei în S1 2025



Profit/(Pierdere) net (grup)

-0,4 mil. lei

vs. 0,5 mil. lei în S1 2025



Total active (grup)

+3%

39,4 mil. lei

vs. 38,1 mil. lei la 31.12.2025



Capitaluri proprii (grup)

-7%

11,6 mil. lei

vs. 12,5 mil. lei la 31.12.2025



Numerar și echivalente (grup)

3,4 mil. lei

vs. 6,2 mil. lei la 31.12.2025

Rezultatele reflectă un mediu investițional mai prudent, care a afectat verticalele tradiționale ale Grupului, parțial compensat de diversificarea pe verticale și piețe noi.

STRUCTURA VENITURILOR CONSOLIDATE

Vânzarea de echipamente și soluții integrate rămâne principala sursă de venit a Grupului

COMPONENTĂ VENITURI (MIL. LEI)	S1 2025	S1 2026	Δ %
Venituri din vânzarea mărfurilor	45,5	45,0	-1%
Venituri din servicii	2,4	2,1	-15%
Alte venituri	0,01	0,3	+2.630%
TOTAL VENITURI DIN EXPLOATARE	47,9	47,3	-1,3%

Veniturile din vânzarea mărfurilor au totalizat 45,0 mil. lei în S1 2026, în timp ce veniturile din servicii s-au situat la 2,1 mil. lei, reflectând modelul de afaceri integrat al Grupului (hardware, software și servicii).

PONDEREA ÎN TOTAL VENITURI – S1 2026



95%

Vânzare mărfuri



4%

Servicii



1%

Alte venituri

CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE CONSOLIDAT S1 2026

Venituri de 47,3 mil. lei (-1,3%), rezultat operațional negativ de 0,4 mil. lei și pierdere netă de 0,4 mil. lei, într-un context investițional prudent

mil. lei (grup, consolidat)	S1 2026	S1 2025	Δ %
Venituri totale din exploatare	47,3	47,9	-1,3%
Cheltuieli cu mărfurile	(31,8)	(34,6)	-8%
Cheltuieli cu personalul	(7,2)	(5,1)	+41%
Amortizare și deprecieri	(1,1)	(0,7)	+55%
Alte cheltuieli din exploatare	(7,6)	(6,9)	+11%
Profit/(Pierdere) operațional	(0,4)	0,6	-168%
Rezultat financiar net	(0,0)	0,1	-
Profit/(Pierdere) brut	(0,4)	0,7	-162%
Impozit pe profit	(0,0)	(0,1)	-67%
Profit/(Pierdere) net	(0,4)	0,5	-185%

Marjă profit net

-0,9%

S1 2025: 1,1%

Profit/Pierdere operațional

-0,4 mil. lei

S1 2025: 0,6 mil. lei

Profit/Pierdere net

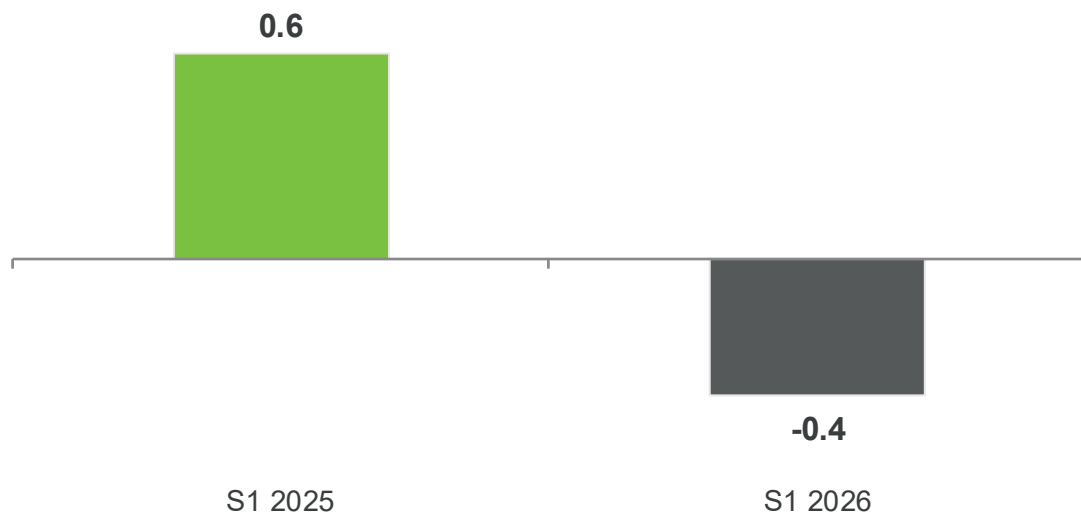
-0,4 mil. lei

S1 2025: 0,5 mil. lei

PROFITABILITATE ȘI MARJE

Presiuni temporare asupra profitabilității, generate de investiții continue în dezvoltarea Grupului și extinderea echipei

PROFIT/(PIERDERE) OPERAȚIONAL (mil. lei)



Marjă profit operațional: -0,8% în S1 2026, față de +1,2% în S1 2025

FACTORII CARE AU DETERMINAT PROFITABILITATEA



Cheltuieli cu personalul +41%

7,2 mil. lei – extinderea echipei la nivelul Grupului



Cheltuieli cu mărfurile -8%

31,8 mil. lei – evoluție influențată de dinamica activității comerciale



Amortizare și deprecieri +55%

Din care 0,8 mil. lei – aferente investiții în platforme software și infrastructura operațională



Rezultat financiar aproape neutru

-0,0 mil. lei, față de 0,1 mil. lei în S1 2025

POZIȚIA FINANCIARĂ CONSOLIDATA

Active totale de 39,4 mil. lei (+3%), susținute și de consolidarea Scale Expert; capitaluri proprii de 11,6 mil. lei

mil. lei (grup, consolidat)	30.06.2026	31.12.2025	Δ %
Active imobilizate	11,1	6,5	+70%
Active curente	28,3	31,6	-11%
Total active	39,4	38,1	+3%
Capitaluri proprii	11,6	12,5	-7%
Datorii pe termen lung	0,5	0,4	+24%
Datorii curente	27,2	25,2	+8%
Total datorii	27,7	25,6	+8%

Indicatorul lichidității curente

1,0

31.12.2025: 1,3

Gradul de îndatorare

0,2

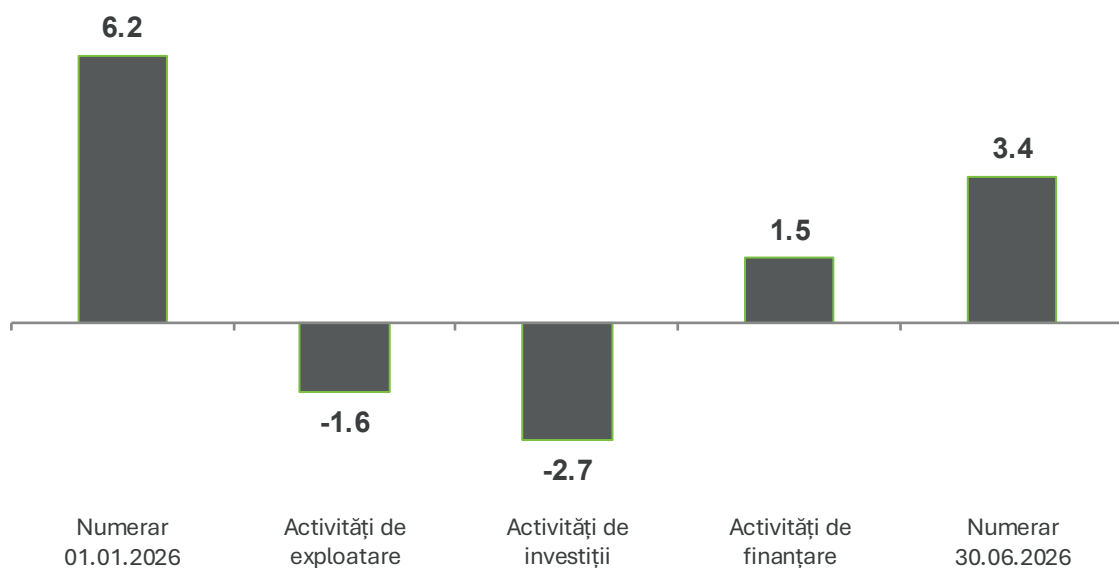
31.12.2025: 0,1 (+126%)

Creșterea activelor imobilizate reflectă preluarea integrală a Scale Expert în T2 2026, incluzând fond comercial, terenuri și flota auto.

FLUXURI DE NUMERAR

Fluxuri nete negative în exploatare și investiții, pe fondul achiziției Scale Expert și al extinderii internaționale

FLUXURI DE NUMERAR ÎN S1 2026 (mil. lei, grup)



Exploatare: -1,6 mil. lei

vs. 0,1 mil. lei în S1 2025 – descreștere generată de reducerea datoriilor comerciale și variația capitalului de lucru

Investiții: -2,7 mil. lei

vs. -1,5 mil. lei în S1 2025 – achiziții de imobilizări financiare și achiziție Scale Expert

Finanțare: +1,5 mil. lei

vs. -0,7 mil. lei în S1 2025 – trageri nete din împrumuturi bancare

VARIAȚIE NETĂ A NUMERARULUI

-2,9 mil. lei

de la 6,2 mil. lei la 3,4 mil. lei

Strategie și Priorități pentru S2 2026

04

BUGET 2026

Bugetul de venituri și cheltuieli revizuit

ITG SA (individual, mii lei)

Cifra de afaceri	98.449
EBITDA (marjă 3%)	2.914
EBIT (marjă 2%)	1.791
Profit net (marjă 2%)	1.511

GRUP ITG (consolidat, mii lei)

Cifra de afaceri	115.837
EBITDA (marjă 3%)	3.802
Profit net (marjă 2,3%)	2.719
CAPEX	4.014

IPOTEZE ȘI CONTEXT

Bugetul reflectă o strategie orientată către creștere sustenabilă, îmbunătățirea profitabilității și consolidarea poziției Grupului în zona soluțiilor tehnologice pentru supply chain – inclusiv consolidarea prezenței regionale în România, Ungaria, Bulgaria, Spania și Italia, scalarea platformelor software proprii și dezvoltarea diviziei de Automatizare Industrială și Robotică. Obiective cu caracter previzional; Bugetul reprezintă o estimare și nu constituie o garanție a rezultatelor viitoare.

* EBITDA/EBIT/Profit net exprimate ca % din cifra de afaceri bugetată.

PRIORITĂȚI STRATEGICE – PROGRES

Implementarea celor cinci piloni strategici comunicați investitorilor la momentul listării a continuat în S1 2026



PILON 1 – CREȘTERE REGIONALĂ ÎN ROMÂNIA

- Reprezentanți de vânzări noi pentru două regiuni strategice din Transilvania
- Programul ITG PRO: vânzări reseller +90% YoY (S1 2026)
- Platforma Toolbox (economie circulară) operaționalizată



PILON 2 – LINII NOI DE BUSINESS

- Automatizare industrială: 3 contracte comerciale semnate, ~1,9 mil. EUR pipeline identificat
- Brand propriu Metter (POS): +90% YoY (S1 2026)
- Platformă software Planograma (WMS): +40% YoY (S1 2026)



PILON 3 – EXPANSIUNE INTERNAȚIONALĂ

- Spania: HUB logistic relocat, +50% capacitate, venituri +44% YoY (S1 2026)
- Italia: start operațional prin ITG ITALIA SRL; +10% venituri YoY (S1 2026), lansare Amazon Italia (T2 2026)
- Franța și Germania: platforme e-commerce lansate (itgstore.fr, itgstore.de); primele tranzacții realizate



PILON 4 – FABRICA DE PRODUCȚIE ZINTA

- La finalul S1 2026, proiectul se află în etapa de așteptare a autorizației de construcție
- Demararea lucrărilor va urma imediat după obținerea acesteia



PILON 5 – CONSOLIDARE ORGANIZAȚIONALĂ

- Numirea unui Chief Operating Officer (COO)
- Numirea unui Product Manager dedicat piețelor internaționale
- Inițiativă internă de adopție AI; traininguri Dibal, Datalogic, Ishida, Kivnon, Cashmatic
- Instrumente digitale noi: ITG HelpDesk, License Manager, Agent AI facturi, lansare ITG Label Designer

ACHIZIȚIA SCALE EXPERT

Prima achiziție a Grupului în calitate de companie listată, anunțată la 28 mai 2026 și consolidată integral în T2 2026



Data anunțului

28 mai 2026



Experiență pe piață

20 de ani



Portofoliu de clienți

4.000+



Venituri 2025

~8 mil. lei

LOGICA STRATEGICĂ

- Consolidează divizia de soluții de cântărire a Grupului
- Susține strategia de extindere internațională a ITG
- Completează portofoliul de soluții pentru retail, logistică și industrie
- Scale Expert continuă să opereze sub actuala echipă de management, asigurând continuitatea relațiilor cu clienții

IMPACT ASUPRA BILANȚULUI CONSOLIDAT

- Fond comercial (goodwill): +236%, de la 1,5 la 5,2 mil. lei
- Imobilizări corporale: +78%, susținute de includerea tereurilor și a flotei auto Scale Expert
- Adii de creanțe (+6%) și stocuri (+12%) la nivelul activelor totale consolidate

PERSPECTIVE PENTRU S2 2026

Grupul continuă implementarea priorităților strategice asumate la momentul listării



BUGET 2026

Revizuit

revizuit la data publicării raportului



INTEGRARE SCALE EXPERT

În desfășurare

consolidarea sinergiilor operaționale și comerciale



EXTINDERE INTERNAȚIONALĂ

Continuă

Spania, Italia, Franța și Germania

PRIORITĂȚILE CONDUCERII PENTRU A DOUA JUMĂTATE A ANULUI

1

Disciplina capitalului de lucru

monitorizarea creanțelor, stocurilor și lichidității Grupului

2

Integrarea Scale Expert

continuitatea relațiilor cu clienții și sinergiile operaționale

3

Extinderea internațională

consolidarea Spaniei și accelerarea Italiei, Franței și Germaniei

4

Capitalul uman

investiții continue în echipă și implementarea planificată a unui program SOP

Q&A

05



investors@itg.ro



www.itg.ro

Vă invităm să vă abonați la newsletter-ul nostru pe pagina:

<https://itg.ro/investors/>

