itgenetics
Let us optimize you!










# RAPORT T3 2026

**IT Genetics S.A.**
**Companie listată pe**
**Piața de Creștere pentru IMM-uri**
**a Bursei de Valori București**
**Simbol: ITG**

# CUPRINS

Raport financiar la 30 septembrie 2026


**INFORMAȚII EMITENT** 3

**MESAJ DIN PARTEA FONDATORILOR** 4

**DESPRE IT GENETICS** 7

**EVENIMENTE CHEIE ÎN T3 2026 ȘI DUPĂ ÎNCHIDEREA PERIOADEI DE RAPORTARE** 9

**ANALIZĂ REZULTATE FINANCIARE** 16

*ANALIZĂ BILANȚ CONSOLIDAT* 16

*ANALIZĂ CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE CONSOLIDAT* 17

**BILANȚ CONSOLIDAT** 19

**CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE CONSOLIDAT** 20

**BILANȚ INDIVIDUAL** 22

**CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE INDIVIDUAL** 23

**DECLARAȚIA CONDUCERII** 24


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

# INFORMAȚII EMITENT

## INFORMAȚII DESPRE ACEST RAPORT FINANCIAR

| | |
|---|---|
| Tipul raportului | Raport trimestrial – T3 2026 |
| Pentru exercițiul financiar | 01.01.2026 – 30.09.2026 |
| Data publicării raportului | 20.11.2026 |

## INFORMAȚII DESPRE EMITENT

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

## INFORMAȚII DESPRE VALORILE MOBILIARE

| | |
|---|---|
| Capital subscris și vărsat | 611.674,10 lei |
| Piața pe care se tranzacționează valorile mobiliare | Piața de Creștere - Acțiuni |
| Număr total acțiuni | 6.116.741 acțiuni |
| Simbol | ITG |

## DETALII CONTACT PENTRU INVESTITORI

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

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

# MESAJ DIN PARTEA FONDATORILOR

Dragi investitori,




Al treilea trimestru este primul din acest an cu venituri în creștere față de anul trecut: 28,8 milioane de lei, cu 14,5% peste T3 2025. Profitabilitatea nu a urmat însă aceeași traiectorie. Trimestrul s-a încheiat cu o pierdere netă consolidată de 0,62 milioane de lei, după ce, în mesajul de la semestru, vorbeam despre apropierea de punctul de echilibru.

## Veniturile au revenit pe creștere

Veniturile consolidate din exploatare au fost în T3 2026 de 28,8 milioane de lei, față de 25,1 milioane de lei în T3 2025. Este cel mai bun trimestru al anului ca volum, după un prim semestru practic stabil. Cumulat pe nouă luni, veniturile au ajuns la 76,1 milioane de lei, cu 4,2% peste aceeași perioadă a anului trecut.

Trimestrul nu a fost uniform. Iulie și august au fost, raportat la restul anului, printre cele mai slabe luni de vară din istoria noastră. Creșterea a venit în principal din septembrie, când activitatea a revenit la un nivel mai bun.

Contextul a rămas dificil: potrivit estimării-semnal a INS, PIB-ul României a fost în T3 2026 cu doar 0,1% peste nivelul din T3 2025, iar pe primele nouă luni rămâne cu 0,3% sub anul trecut.

Creșterea noastră vine din direcțiile în care am investit. Verticala Transport și Logistică aproape s-a triplat față de T3 2025, pe fondul unor proiecte cu operatori enterprise de curierat, logistică și distribuție. Veniturile brandului propriu Metter au crescut cu peste 55%, iar verticala Sănătate cu aproximativ 15%. În România, modelul echipelor comerciale regionale continuă să funcționeze, cu creșteri de aproximativ 33% în Timiș și de peste 42% în Neamț.

Pe plan internațional, veniturile din Italia au crescut cu aproximativ 33% în primele nouă luni, iar în septembrie au fost de peste două ori mai mari decât în septembrie 2025. În Spania, creșterea cumulată este de aproximativ 32%, sub cei aproximativ 44% de la semestru. Blocaje operaționale au afectat rezultatele lunii septembrie; ele au fost rezolvate, iar activitatea a revenit la ritmul din prima parte a anului.

## De ce creșterea nu s-a văzut în profit

Trei lucruri s-au suprapus în T3. Primul este volumul: după o vară slabă, creșterea nu a fost suficientă pentru structura de costuri pe care am construit-o. Al doilea este marja: câteva proiecte mari, punctuale, au fost livrate cu marjă redusă, iar marja brută din vânzarea mărfurilor a coborât la aproximativ 25% în T3, de la aproximativ 29% în primul semestru. Al treilea este nivelul costurilor, în special al celor salariale, care includ echipa Scale Expert și specialiști noi, de la care așteptăm contribuție la marjă în perioada următoare.

În cifre, veniturile trimestrului au crescut cu 3,7 milioane de lei față de T3 2025. Costul mărfurilor a crescut însă cu 2,5 milioane de lei, iar cheltuielile cu personalul și celelalte cheltuieli de exploatare cu 1,7 milioane de lei. EBITDA a scăzut astfel la 0,48 milioane de lei, de la 0,97 milioane de lei.

La nivelul rezultatului net s-au adăugat amortizarea, de 0,73 milioane de lei (față de 0,41 milioane de lei), inclusiv ca efect al fondului comercial aferent achiziției Scale Expert, și un rezultat financiar negativ de 0,32 milioane de lei. Așa s-a ajuns la pierderea netă de 0,62 milioane de lei.

Pe nouă luni, EBITDA consolidată a fost de 1,2 milioane de lei, față de 2,2 milioane de lei în 2025. Rezultatul net a fost o pierdere de 1,1 milioane de lei, față de un profit de 0,5 milioane de lei. România rămâne piața noastră principală, iar slăbiciunea ei a cântărit mai mult decât creșterea din afara țării.

O parte din aceste costuri sunt asumate și țin de construcția Grupului: echipele regionale, integrarea Scale Expert și noile linii de business. Am construit însă capacitate mai repede decât au crescut veniturile. În perioada următoare punem accent pe disciplina costurilor și pe valorificarea capacității deja create.

Urmărim cu aceeași atenție capitalul circulant. La 30 septembrie, numerarul Grupului era de 3,0 milioane de lei, față de 6,2 milioane de lei la finalul anului trecut, iar stocurile erau cu 29% mai mari. Stocurile pregătesc livrările din T4, când avem de livrat, între altele, contractul de 5,1 milioane de lei (cu TVA) din sectorul utilităților, cu termen 31 decembrie. Prioritatea pentru finalul anului este transformarea acestor stocuri în vânzări și încasări.

## Bugetul pentru 2026

În septembrie, am revizuit bugetul pentru 2026 la o cifră de afaceri consolidată de 115,8 milioane de lei, EBITDA de 3,8 milioane de lei și un profit net de 2,7 milioane de lei. Evoluția pieței și rezultatele din primele nouă luni indică însă că atingerea acestor ținte este puțin probabilă, atât la nivel consolidat, cât și individual. Îndată ce vom avea o imagine suficient de clară asupra rezultatelor estimate pentru întregul an, vom informa piața în mod corespunzător.

În T4, în mod tradițional cel mai activ trimestru al Grupului, ne concentrăm pe livrarea proiectelor contractate, valorificarea stocurilor pregătite pentru livrare și îmbunătățirea marjelor și a încasărilor.

## Ce ne dă încredere pentru perioada următoare

Rezultatele trimestrului nu schimbă direcția strategică, iar T3 a adus progrese concrete. Am semnat cu un producător industrial un contract pentru o aplicație de tracking pe tehnologie RFID și primul contract pentru serviciul HaaS (Hardware as a Service). Am obținut certificarea GS1 România Platinum Solution Provider și am lansat Zinta FlexLine.

Am organizat primul eveniment dedicat partenerilor ITG PRO, iar Scale Expert a devenit ITG PRO, compania Grupului dedicată relației cu partenerii reselleri. Operațiunile tehnice au fost unificate într-un singur departament de Delivery.

Începând cu 20 noiembrie, la exact șase luni de la debutul nostru la bursă, acțiunile IT Genetics se tranzacționează pe Piața de Creștere pentru IMM, noul segment lansat de Bursa de Valori București. Suntem una dintre cele 23 de companii încadrate aici de la lansare. Noua piață vine cu reguli adaptate de transparență, raportare și relație cu investitorii, pe care ni le asumăm.

Vedem și primele semne de redresare. Septembrie a readus activitatea la un nivel mai bun. Potrivit estimării-semnal a INS, economia României a crescut în T3 cu 2,1% față de trimestrul anterior, după două trimestre de scădere și unul de stagnare. Pentru 2027, Fondul Monetar Internațional estimează o creștere economică de 2,2%, după o scădere de 0,5% în 2026.

Intrăm în această perioadă cu echipele regionale formate, cu operațiuni internaționale în creștere și cu un portofoliu mai larg de soluții și produse proprii. Prioritatea noastră este ca, în trimestrele următoare, creșterea veniturilor să se regăsească și în profit.

Statutul de companie listată înseamnă să comunicăm la fel de clar trimestrele slabe ca pe cele bune. Vă mulțumim pentru încredere și pentru că sunteți alături de noi.

Cu considerație,

**Liviu Sima & Ștefan Axinte,**

**Co-fondatori IT Genetics**

# DESPRE IT GENETICS

**IT GENETICS S.A.** este o companie antreprenorială românească, înființată în 2007, și compania-mamă a Grupului IT Genetics („Grupul” sau „Grupul ITG”), specializat în optimizarea operațiunilor fizice ale companiilor prin tehnologie. Grupul este prezent în România, Ungaria, Bulgaria, Spania și Italia și reunește competențe în identificare automată și trasabilitate, tehnologii pentru retail, automatizare industrială, robotică și software.

IT Genetics furnizează soluții integrate care combină hardware, software, consultanță și servicii tehnice, de la proiectarea soluției și integrarea cu sistemele existente până la implementare, mentenanță și suport. Soluțiile se adresează în principal companiilor din producție, logistică și distribuție și retail, fiind utilizate și în domenii precum HoReCa, sănătate, industria farmaceutică și transport.

Pe lângă tehnologiile furnizate în parteneriat cu producători internaționali, Grupul dezvoltă produse și soluții proprii, precum Metter, Zinta și Planograma WMS. În 2026, achiziția Scale Expert a completat portofoliul cu soluții de cântărire profesională și industrială.

Strategia Grupului urmărește extinderea în România și pe piețele europene, dezvoltarea produselor proprii și creșterea componentei de software, integrare și servicii din soluțiile livrate.

## SECTOARE ȘI CAPABILITĂȚI

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

### PRODUCȚIE

Producție mai inteligentă.

Productivitate mai mare.



### LOGISTICĂ ȘI DISTRIBUȚIE

Vizibilitate mai mare.

Flux mai rapid.



### RETAIL

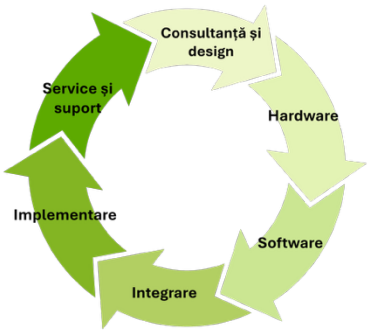
Experiențe mai bune pentru clienți.

Magazine mai eficiente.



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

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



## Data Capture, Identification & Traceability

### *Identificare automată și colectare de date*

Identificarea automată, colectarea datelor și trasabilitatea reprezintă una dintre competențele istorice ale IT Genetics. Grupul dezvoltă și implementează soluții pentru identificarea, urmărirea și colectarea datelor din operațiunile fizice, utilizând tehnologii precum coduri de bare, RFID, terminale mobile, imprimare și etichetare industrială, precum și sisteme de cântărire profesională și industrială.
Expertiza este susținută de parteneriate și certificări dezvoltate în timp cu producători internaționali precum Zebra Technologies, Honeywell și Datalogic, la care se adaugă competențele Scale Expert în domeniul cântăririi.
Prin combinarea tehnologiilor de identificare, cântărire, etichetare și software, IT Genetics poate digitaliza fluxuri precum recepția și expedierea mărfurilor, inventarierea, trasabilitatea produselor, operațiunile de depozitare și procesele de producție. Soluțiile sunt completate de servicii de consultanță, integrare, instalare, mentenanță și service.

## Retail Technologies

### *Soluții IT & POS pentru retail*

IT Genetics furnizează tehnologii pentru digitalizarea și eficientizarea operațiunilor din Retail și HoReCa, de la sisteme POS și soluții self-service până la tehnologii de afișare, etichetare electronică, cântărire, imprimare și alte echipamente utilizate în punctele de vânzare.
Portofoliul combină soluții dezvoltate de producători internaționali consacrați cu produse comercializate sub brand propriu, inclusiv Metter, și este completat de capabilitățile Scale Expert în domeniul cântăririi profesionale și de retail.
Grupul oferă servicii de integrare, fiscalizare, instalare, suport tehnic și mentenanță pe întreg ciclul de utilizare al soluțiilor, urmărind simplificarea operațiunilor din magazin, automatizarea proceselor și îmbunătățirea experienței clienților.

## Factory Automation & Robotics

### *Automatizare Industrială și Robotică*

IT Genetics dezvoltă și implementează soluții pentru automatizarea proceselor de producție și logistică, integrând roboți industriali și colaborativi, sisteme Machine Vision, senzori, tehnologii de marcare și identificare, sisteme RFID, stații automate de control al calității și alte echipamente și tehnologii dedicate automatizării proceselor.
Competențele Grupului permit integrarea într-un singur proiect a mai multor tehnologii, de la identificare, cântărire și trasabilitate până la inspecție vizuală, robotică și software, cu obiectivul de a automatiza fluxurile, de a reduce intervențiile manuale și de a crește productivitatea și controlul asupra proceselor.
Prin dezvoltarea acestei capabilități, IT Genetics își extinde poziționarea de la furnizor de tehnologii punctuale către integrator de soluții complexe pentru automatizarea operațiunilor fizice.



## Capabilități Transversale

### *Software, integrare și servicii*

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

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

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

# EVENIMENTE CHEIE ÎN T3 2026 ȘI DUPĂ ÎNCHIDEREA PERIOADEI DE RAPORTARE

## DEZVOLTAREA ACTIVITĂȚII GRUPULUI

**Contract pentru furnizarea unei soluții de mobilitate pentru operațiuni de teren**

La 17 septembrie 2026, IT Genetics a anunțat semnarea unui contract pentru furnizarea unei soluții de mobilitate destinate digitalizării operațiunilor de teren ale unui beneficiar confidențial din sectorul utilităților, neafiliat Companiei.

Valoarea totală a contractului este de 5.140.934,26 lei, TVA inclus. Contractul se derulează până la furnizarea soluțiilor, dar nu mai târziu de 31 decembrie 2026.

Echipamentele permit accesarea, colectarea și procesarea informațiilor la punctul de intervenție, inclusiv în condiții industriale solicitante. O parte dintre acestea dispun de certificări pentru utilizare în zone cu atmosfere potențial explozive. Proiectul contribuie la consolidarea prezenței IT Genetics în sectorul utilităților.

## INCLUDEREA IT GENETICS ÎN CLASAMENTUL FINANCIAL TIMES „EUROPE'S LONG-TERM GROWTH CHAMPIONS 2027"

În octombrie 2026, IT Genetics a fost inclusă în clasamentul „Europe's Long-Term Growth Champions 2027", realizat de Financial Times și Statista pe baza creșterii veniturilor în perioada 2015–2025. Compania s-a clasat pe poziția 175 la nivel european, ocupând locul al treilea între companiile românești prezente în clasament și primul loc între cele din sectorul IT&C din România. Clasamentul reunește 300 de companii europene și evidențiază performanța acestora în dezvoltarea activității pe parcursul unui deceniu. Mai multe detalii **AICI.**

## TRANSFERUL ACȚIUNILOR IT GENETICS PE PIAȚA DE CREȘTERE PENTRU IMM-URI A BVB

Începând cu 20 noiembrie 2026, acțiunile IT Genetics, tranzacționate sub simbolul ITG, sunt încadrate în Piața de Creștere pentru IMM-uri a Bursei de Valori București. Compania se numără printre cei 23 de emitenți de acțiuni incluși inițial în această piață, în urma îndeplinirii condițiilor de eligibilitate și semnării contractului de tranzacționare cu BVB. Transferul are loc în cadrul reorganizării Sistemului Multilateral de Tranzacționare în trei piețe distincte: Piața de Creștere pentru IMM-uri, Piața de Bază și SMT International. Noua Piață de Creștere urmează modelul european SME Growth Market și oferă companiilor eligibile un cadru dedicat, cu cerințe adaptate privind transparența, raportarea și relația cu investitorii. Transferul tehnic nu modifică prețul de referință al acțiunilor, stabilit la închiderea ședinței din 17 noiembrie 2026. Mai multe detalii **AICI.**

## PROGRESUL PILONILOR STRATEGICI ÎN T3 2026

T3 2026 a confirmat tracțiunea strategiei de dezvoltare a Grupului, cu progres semnificativ atât pe direcțiile strategice asumate prin Memorandum, cât și pe noile inițiative consolidate în cursul anului –

expansiune teritorială în România, dezvoltare linie automatizări, lansare serviciu HaaS (Hardware as a Service), consolidare HUB iberic, integrare Scale Expert și lansare Zinta FlexLine.

Primele nouă luni ale anului 2026 au fost caracterizate de o dublă dinamică: pe de o parte, intensificarea investițiilor strategice pe direcțiile prioritare – extindere teritorială, dezvoltare linie Automatizări Industriale și Robotică, consolidare HUB iberic, digitalizare procese operaționale, dezvoltarea suitei software proprietare, integrarea Scale Expert ca braț de distribuție dedicat către reselleri și lansarea serviciului HaaS (Hardware as a Service); pe de altă parte, primele semnale clare de conversie a acestor investiții în performanță comercială, vizibile atât pe pieţele externe (Spania +32% YoY și Italia +33% YoY la nivel de 9 luni cumulate, cu o accelerare puternică în T3; Franța și Germania cu prezență consolidată pe platformele comerciale dedicate), cât și pe verticalele strategice (Sănătate cu creștere excepțională în prima jumătate a anului și consolidare comercială în T3, Transport și Logistică cu creștere de aproape trei ori în T3 2026 față de T3 2025). Această dinamică confirmă tracțiunea planului de execuție asumat prin Memorandum și pregătește terenul pentru accelerarea comercială în T4 2026 și în anul 2027.

În T3 2026, IT Genetics a continuat implementarea priorităților sale strategice, înregistrând progrese semnificative la nivelul principalelor inițiative care susțin dezvoltarea pe termen lung a Grupului.

## Pilonul 1 – Creștere regională în România

### Extindere geografică și dinamica pieței regionale

Dinamica pieței regionale din T3 2026 confirmă strategia de scalare prin reprezentanți de vânzări locali adoptată în prima jumătate a anului. Prin activitatea coordonată a echipelor comerciale din Transilvania, Banat și Moldova, Grupul a atras în T3 2026 peste 4.200 de clienți activi, generând venituri cumulate de aproximativ 12,8 milioane RON, confirmând eficiența modelului de acoperire teritorială prin prezență locală. Printre județele cu performanță remarcabilă în T3 2026 se numără:

- Timiș – creștere de aproximativ 33% YoY a veniturilor, cu peste 130 de clienți noi contractați, consolidând poziția în principalul pol economic din Banat;
- Neamț – creștere de peste 42% YoY a veniturilor, cu extindere semnificativă pe segmentul industrial din Moldova;
- Vrancea – creștere de aproximativ 35% YoY a veniturilor;
- Bihor – creștere de aproximativ 19% YoY a veniturilor, cu peste 125 de clienți noi contractați în Nord-Vestul Transilvaniei;
- Mureș – creștere de aproximativ 12% YoY a veniturilor.

### Programul ITG PRO – scalare prin parteneri

Programul ITG PRO de parteneriat cu reseller-ii a intrat în T3 2026 în etapa de consolidare strategică și extindere structurală, marcată de trei repere majore.

Primul, organizarea primului eveniment oficial dedicat rețelei de parteneri reseller, un reper important în formalizarea canalului de distribuție indirectă. Evenimentul a reunit partenerii-cheie pentru alinierea strategiei comerciale și extinderea rețelei.

Al doilea, consolidarea arhitecturii de distribuție prin integrarea Scale Expert ca braț de distribuție dedicat către reselleri în cadrul programului ITG PRO. Această decizie valorifică sinergia operațională cu Grupul ITG după finalizarea achiziției din T2 2026 și poziționează Compania pentru o acoperire comercială extinsă pe canalul indirect, în special pe segmentul de soluții de cântărire și etichetare.

Al treilea, extinderea portofoliului de brand-uri distribuite prin ITG PRO, care include acum atât produsele proprii ale Grupului – Metter (sisteme POS), Zinta (consumabile pentru etichetare) și Zinta FlexLine (noua linie lansată în T3 2026) – cât și parteneriate strategice cu lideri globali precum Dibal (soluții de cântărire și etichetare) și Ishida (sisteme de checkweighing și inspecție industrială).

Această restructurare consolidează poziționarea Grupului ca distribuitor regional specializat pe segmentul AutoID și digitalizare operațională, cu focus pe scalarea rețelei de distribuție indirectă în trimestrele următoare. Astfel, având o divizie specializată, începând cu T3 se modifică modelul de distribuție pentru categoria de parteneri (reselleri), care anterior se derula în cadrul IT Genetics SA.

### Platforma Toolbox – economie circulară

Platforma Toolbox, marketplace dedicat economiei circulare care combină achiziția de produse refurbished cu închirierea de echipamente specializate, a intrat în T3 2026 în faza de generare efectivă de venituri, cu primele contracte de închiriere pentru clienți din zone diverse. Un milestone notabil l-a reprezentat parteneriatul cu organizatorul Big Little Festival (Project Tada), eveniment major din sectorul cultural, pentru care Compania a furnizat echipamente specializate (carduri Mifare personalizate și soluții de control acces) sub formă de închiriere. Pilotajul comercial al platformei Toolbox validează modelul de economie circulară combinat cu monetizare prin închiriere, pregătind baza pentru campania activă de promovare lansată în T4 2026.

## Pilonul 2 – Linii noi de business

### Linia de business Automatizări Industriale și Robotică

Linia de business Automatizări Industriale și Robotică, asumată în Memorandumul de listare ca direcție strategică majoră pentru poziționarea IT Genetics ca integrator complet de tehnologii pentru Industry 4.0, a înregistrat în T3 2026 tracțiune comercială continuă:

- Câștigarea proof-of-concept-ului cu un producător industrial pe tehnologie RFID, materializat prin contract pentru dezvoltarea unei aplicații de tracking industrial, aflată în prezent în faza de implementare de către echipa tehnică a Grupului;
- Livrări majore în T3 2026: finalizarea sistemului print & apply complet cu conveior pentru FM Romania (urmând instalarea pentru locația Timișoara), implementarea de automatizare custom pentru Polycontact Hermannstadt, instalare sistem conveior + laser;
- Continuarea dezvoltării pipeline-ului comercial pe segmentele de etichetare automată (print & apply), sisteme de conveior și roboți/coboți industriali;
- Extinderea parteneriatelor tehnologice pentru focalizare pe industria cărnii prin întâlniri strategice cu lideri sectoriali (ex: Radic Star).

Aceste rezultate susțin direcția de creștere accelerată a diviziei și confirmă materializarea pipeline-ului comercial în T3 2026, în linie cu obiectivul Grupului de a deveni integrator de referință pe segmentul Industry 4.0 în România și CEE.

### Echipamente sub brand propriu Metter

Brandul propriu Metter a înregistrat în T3 2026 o creștere accelerată pe categoria sistemelor POS (Puncte de Vânzare), cu un avans de aproximativ 40% YoY față de T3 2025. La nivel de brand consolidat, veniturile totale Metter au crescut cu peste 55% YoY în T3 2026, susținute și de lansarea unei linii noi de

echipamente industriale sub brand propriu, validând direcția strategică de scalare a produselor proprietare cu marjă superioară.

### Zinta FlexLine – extinderea brandului propriu

În T3 2026, Grupul a lansat Zinta FlexLine, o nouă linie de produse sub brandul propriu Zinta, extinzând portofoliul de consumabile pentru etichetare industrială către segmente de piață cu cerințe tehnice specifice. Lansarea Zinta FlexLine consolidează strategia de dezvoltare a mărcilor proprii cu marjă superioară, cu potențial de comercializare atât pe piața locală, cât și prin canalul de distribuție internațională al Grupului. Noua linie este integrată activ în portofoliul ITG PRO și va beneficia de acoperire comercială extinsă prin rețeaua de reselleri începând cu T4 2026.

### Soluții software – Planograma WMS

Platforma Planograma, soluția WMS (Warehouse Management System) dezvoltată intern de IT Genetics, a continuat în T3 2026 traiectoria de scalare, cu implementări noi la clienți strategici (Topmet Best, Creative Tools) și cu lansarea noului site de produs. Platforma consolidează poziționarea IT Genetics pe segmentul soluțiilor software proprietare integrate cu hardware, în linie cu direcția strategică de creștere a veniturilor din software asumată prin Memorandum.

## Pilonul 3 – Expansiune internațională

În T3 2026, Compania a continuat execuția planului de expansiune internațională, cu progres semnificativ pe consolidarea HUB-ului iberic, maturizarea operațiunilor din Italia și extinderea prezenței online în Franța și Germania.

### Spania – pilonul de creștere internațional

În primele 9 luni ale anului 2026, veniturile generate pe piața spaniolă au crescut cu aproximativ 32% YoY față de perioada corespunzătoare a anului 2025. Această performanță validează impactul comercial direct al relocării HUB-ului logistic din Spania într-o locație nouă extinsă cu +50% capacitate, finalizată în T1 2026, și confirmă Spania drept pilonul principal al expansiunii internaționale al Grupului. HUB-ul consolidat rămâne platforma regională pentru piețele Spaniei, Portugaliei și, începând cu T3-T4 2026, pentru Franța.

### Italia – start operațional cu accelerare

La nivel de 9 luni cumulate, veniturile generate pe piața italiană au crescut cu aproximativ 33% YoY față de perioada corespunzătoare a anului 2025, cu o accelerare semnificativă în T3 2026 odată cu maturizarea structurii juridice locale (ITG ITALIA SRL) și cu consolidarea canalelor de vânzare activate în T2 2026. Luna septembrie 2026 a marcat un reper important, cu venituri în creștere de peste două ori față de septembrie 2025, confirmând tracțiunea comercială a strategiei de intrare pe piața italiană.

### Franța și Germania – lansarea platformelor de e-commerce

În T1 2026, Compania a finalizat lansarea platformelor de e-commerce dedicate piețelor din Franța (itgstore.fr) și Germania (itgstore.de), înregistrând primele tranzacții comerciale pe aceste piețe. În T2 2026, echipa ITG Store a inițiat acțiuni de promovare online și de listare a produselor pe platforme comerciale dedicate celor două piețe, pentru atragerea de clienți și creșterea vizibilității brandului.

Compania a continuat în T3 2026 acțiunile de promovare online și plasare de produse pe platformele Franța și Germania, în linie cu strategia de dezvoltare treptată a prezenței comerciale pe aceste piețe noi, urmând ca operațiunile logistice pentru Franța să fie deservite integrat din HUB-ul regional spaniol în T4 2026.

## Pilonul 4 – Fabrica de producție Zinta

În T3 2026, a fost amânată demararea lucrărilor de construcție a unei unități noi de producție Zinta, în urma ofertelor mari obținute din partea constructorilor. S-a decis obținerea și analiza unor oferte secundare dar și ajustarea planului de business având în vedere noua realitate a prețurilor din industrie. Investiția urmărește creșterea capacității de producție a consumabilelor pentru etichetare și consolidarea controlului asupra lanțului de aprovizionare, susținând totodată extinderea capacității de export sub brand propriu. Dezvoltarea unității rămâne una dintre prioritățile strategice ale Grupului.

## Pilonul 5 – Consolidare organizațională și de piață

În T3 2026, prioritățile organizaționale ale IT Genetics au vizat adaptarea echipelor și a proceselor interne la cerințele unei activități tot mai extinse geografic, cu accent pe coordonarea operațiunilor și dezvoltarea competențelor necesare implementării strategiei Grupului.

### Consolidare leadership și structură organizațională

În T3 2026, IT Genetics a finalizat o reorganizare structurală majoră a operațiunilor tehnice prin consolidarea unui **singur departament unificat de Technical Delivery**, care integrează sub o conducere comună **activitățile de Presales (consultanță tehnică și arhitectură de soluții), implementare tehnică și After-sales (suport, service și mentenanță)**. Noul departament Technical Delivery este coordonat la nivel operațional de Bogdan Ciuică, Technical Operations Manager, care raportează direct către CEO. Structura unifică totodată operațiunile tehnice ale IT Genetics cu cele preluate prin achiziția Scale Expert, finalizând integrarea post-achiziție și susținând obiectivul strategic de **excelență operațională și de coordonare integrată a livrării soluțiilor către clienți**, de la prima consultanță tehnică până la suportul post-implementare.

### Certificarea GS1 România Platinum Solution Provider

În T3 2026, IT Genetics a obținut certificarea GS1 România Platinum Solution Provider, cea mai înaltă clasă de parteneriat acordată de GS1 România – organizația globală responsabilă de standardele de identificare a produselor și trasabilitate (coduri de bare GS1, GTIN, EPC). Certificarea confirmă expertiza tehnică a Companiei pe segmentul de soluții AutoID și deschide acces la contracte majore pe segmentul de trasabilitate și identificare industrială, în special pentru producători și distribuitori care operează pe piețe europene reglementate.

### Digitalizare procese operaționale și inițiative AI

IT Genetics a continuat în T3 2026 digitalizarea proceselor interne și adopția tehnologiilor de inteligență artificială. În luna august 2026 a devenit operațional Agentul AI dedicat procesării facturilor internaționale, o automatizare care reduce timpul de procesare și minimizează erorile în operațiunile financiare cross-border, direct relevantă pentru extinderea în Spania, Italia, Franța, Germania, Bulgaria și Ungaria. În paralel, Compania a extins statutul de service autorizat pentru brand-urile Brother și Epson, însoțit de lansarea unei aplicații interne dedicate monitorizării SLA-urilor contractuale.

### Dezvoltări interne pentru eficientizare operațională

- Echipa internă de dezvoltare a livrat în T3 2026 mai multe instrumente digitale care sprijină operațiunile Grupului:
  - Lansarea noului site Planograma – redesign complet pentru consolidarea poziționării comerciale a soluției WMS proprietare;
  - Migrarea completă a Scale Expert în ecosistemul administrativ ITG – operaționalizarea vânzărilor și integrarea end-to-end cu platforma internă;
  - Redesign dashboard platformă operațională – pentru eficiență sporită a echipelor operaționale;
  - Lansarea programului „Citizen Dev" – permițând oricărui coleg să dezvolte tool-uri interne cu tehnologie AI.

### Optimizarea proceselor operaționale

De asemenea, IT Genetics a continuat în T3 2026 digitalizarea proceselor interne, cu focus pe optimizarea fluxurilor din depozit și pregătirea pentru scalarea operațiunilor la nivel de Grup, în contextul expansiunii regionale.

### Dezvoltare continuă pentru performanță

- Pentru susținerea obiectivelor de creștere continuă a cunoștințelor tehnice și de industrie, în T3 2026 echipa IT Genetics a parcurs următoarele training-uri cu vendori internaționali strategici:
  - Training Ishida – aprofundarea tehnologiilor de check-weighing și inspecție industrială de înaltă precizie;
  - Training Dibal – consolidarea expertizei pe soluțiile de cântărire și etichetare industrială, în contextul integrării Scale Expert ca braț de distribuție dedicat pe acest segment.

## ALTE EVENIMENTE IMPORTANTE

În T3 2026, Grupul a continuat să urmărească cele trei direcții cheie de diversificare a activității:

### Sănătate – verticală nouă cu tracțiune puternică

Verticala Sănătate a menținut în T3 2026 evoluția pozitivă față de perioada corespunzătoare a anului 2025, cu o creștere de aproximativ 15% YoY. După creșterea excepțională înregistrată în prima jumătate a anului (susținută de contractarea unor proiecte majore cu spitale și instituții medicale de talie mare), trimestrul al treilea a marcat trecerea către o fază de consolidare comercială, cu extinderea portofoliului către spitale clinice și centre de transfuzie din mai multe regiuni ale țării, confirmând maturizarea poziționării Grupului pe această verticală complementară

### Transport și Logistică – extindere pe segmentul enterprise

Verticala Transport și Logistică a înregistrat în T3 2026 cea mai puternică performanță din portofoliul Grupului, cu o creștere de aproape trei ori (+188% YoY) față de T3 2025. Această accelerare a fost susținută de contractarea unor proiecte semnificative cu operatori enterprise de curierat, logistică integrată și distribuție, atât la nivel național cât și cu actori globali din sectorul de supply chain. Performanța confirmă Transportul și Logistica drept pilon strategic de creștere accelerată al Grupului,

aliniat cu intrarea în portofoliu a serviciului HaaS, lansat în T3 2026 cu primul contract comercial pe acest segment.

## Prezență la evenimente strategice și parteneriate tehnologice

În T3 2026, IT Genetics a fost prezent la o serie de evenimente sectoriale relevante, consolidând poziția Companiei în ecosistemul tehnologic și relațiile cu partenerii și clienții:

- **Primul eveniment ITG PRO** dedicat rețelei de parteneri reseller, organizat în septembrie 2026 – reper de referință în formalizarea canalului de distribuție indirectă al Grupului;
- **BusinessMark Supply Chain & Logistics Forum București** – eveniment de referință pentru industria de supply chain și logistică, direct aliniat cu creșterea puternică a verticalei Transport și Logistică în portofoliul ITG;
- **EcomTeam Brașov** – unul dintre cele mai importante evenimente anuale dedicate ecosistemului de e-commerce din România, unde Compania a prezentat soluțiile integrate pentru digitalizarea operațiunilor online și logistice;
- **Expo Retail 2026 – Digital, Green & Tech** (23-24 septembrie 2026, București) – cea mai importantă ediție dedicată tehnologiei, echipamentelor și serviciilor pentru retail, e-commerce și industria FMCG, unde IT Genetics a prezentat portofoliul integrat hardware-software pentru digitalizarea operațiunilor comerciale;
- **GPeC Summit** (septembrie 2026, București) – cel mai important eveniment anual de e-commerce și digital marketing din România și Europa Centrală și de Est, la care echipa IT Genetics a participat în calitate de invitat, pentru conectare cu ecosistemul de lideri din e-commerce și digital transformation, în linie cu strategia Grupului de consolidare a platformelor itgstore.ro și de expansiune internațională;
- **TransLogistica România 2026** – cel mai important târg internațional dedicat transportului, logisticii și expedițiilor de mărfuri din România (Romexpo), consolidând relațiile Companiei cu operatorii din sectorul logistic;
- **ZF Health & Pharma 2026** – conferința de referință pentru industriile de sănătate și farmaceutică, unde IT Genetics a consolidat relațiile cu partenerii și clienții din aceste verticale strategice;
- **Eveniment DHL Constanța** – Formula 1 Singapore Grand Prix 2026 – participarea Companiei la un eveniment strategic organizat de un partener global de talie mondială.

Participarea la aceste evenimente și dezvoltarea relațiilor cu partenerii tehnologici contribuie la consolidarea ofertei integrate a IT Genetics pentru producție, logistică, distribuție și retail. Totodată, acestea sprijină valorificarea oportunităților comerciale din sectoare complementare, precum sănătate, transport și logistică și HoReCa, în linie cu strategia de diversificare a Grupului.

# ANALIZĂ REZULTATE FINANCIARE

## ANALIZĂ BILANȚ CONSOLIDAT

La 30 septembrie 2026, **activele totale** consolidate ale Grupului IT Genetics se ridicau la 43,3 milioane de lei, comparativ cu 38,1 milioane de lei la finalul anului 2025, reprezentând o creștere de aproximativ 14%.

În trimestrul al treilea al anului 2026 („T3 2026"), după preluarea integrală a Scale Expert, Grupul a continuat activitatea de integrare a proceselor și de obținere de sinergii din operațiunile companiei specializate în soluții de cântărire și tehnologii dedicate automatizării și eficientizării operațiunilor comerciale și logistice. Scale Expert SRL a fost transformat în ITG Pro, companie dedicată pentru relația cu parteneri (reselleri). Astfel, se modifică modelul de distribuție anterior, business-ul desfășurat cu aceștia trecând pe noua companie, cu impact în veniturile și profitabilitatea individuală a IT Genetics SA.

Evoluția activelor totale consolidate comparativ cu perioada anterioară de raportare se datorează în principal adițiilor de imobilizări corporale și necorporale provenite din achiziție cât și investiții (creștere cu 75% și respectiv 6% față de anul anterior) și a fondului comercial aferent achiziției realizate în T2. În ceea ce privește capitalul circulant, stocurile (+29% comparativ cu anul anterior) și creanțele (+4% comparativ cu anul anterior) au înregistrat creșteri semnificative, contrabalansate de scăderea de numerar și echivalente de numerar (-53% comparativ cu anul anterior).

**Activele imobilizate** au crescut cu 67%, până la 10,8 milioane de lei, evoluție determinată în principal de creșterea fondului comercial în contextul preluării Scale Expert, precum și de includerea activelor noii subsidiare în situațiile financiare consolidate și de investițiile realizate în infrastructura operațională și tehnologică a Grupului. Imobilizările corporale au avansat cu 75%, până la 1,6 milioane de lei, evoluție susținută în principal de includerea în consolidare a terenurilor și flotei auto deținute de Scale Expert. Totodată, Grupul a continuat investițiile în dezvoltarea platformelor software și a infrastructurii digitale, imobilizările necorporale situându-se la aproximativ 3,4 milioane de lei la finalul primelor nouă luni.

**Activele curente** au crescut cu 3%, până la 32,5 milioane de lei. Stocurile și creanțele comerciale au crescut cu aproximativ 29% și respectiv 4%, evoluție care reflectă creșterea activității și pregătirea operațională pentru susținerea proiectelor comerciale și a activității curente din trimestrul 4. În paralel, numerarul și echivalentele de numerar s-au situat la 3 milioane de lei la 30 septembrie 2026, comparativ cu 6,2 milioane de lei la 31 decembrie 2025, evoluție influențată în principal de investițiile realizate în perioada analizată și de activitatea operațională curentă.

**Capitalurile proprii** consolidate se ridicau la 11 milioane de lei la 30 septembrie 2026, comparativ cu 12,5 milioane de lei la finalul anului anterior. Evoluția a fost influențată în principal de rezultatul net negativ înregistrat în primele nouă luni ale anului 2026, precum și de consolidarea noii subsidiare.

**Datoriile totale** ale Grupului au crescut cu aproximativ 26%, până la 32,3 milioane de lei, evoluție influențată de creșterea finanțării utilizate în contextul investițiilor și operațiunilor M&A derulate în primele nouă luni cât și a datoriilor comerciale către furnizori. Datoriile comerciale au crescut cu 13%, până la 21,8 milioane de lei ca urmare a strategiei de achiziții pentru pregătirea susținerii proiectelor comerciale și a activității curente din următorul trimestru, în timp ce creditele bancare pe termen scurt s-au situat la 1,8 milioane de lei, comparativ cu 822 mii lei la finalul anului 2025.

**Datoriile pe termen lung** se situau la aproximativ 0,4 milioane de lei la 30 septembrie 2026 și erau reprezentate în principal de contractele de leasing aferente flotei auto utilizate în activitatea operațională și comercială a Grupului.

| INDICATORI DE BILANȚ CONSOLIDAT (MII LEI) | 31.12.2025 | 30.09.2026 | Δ% |
|---|---|---|---|
| Active imobilizate | 6.485 | 10.842 | 67% |
| Active curente | 31.630 | 32.460 | 3% |
| **TOTAL ACTIVE** | **38.114** | **43.302** | **14%** |
| Datorii pe termen lung | 395 | 374 | (5%) |
| Datorii curente | 25.180 | 31.900 | 27% |
| Capitaluri proprii | 12.539 | 11.028 | (12%) |
| **TOTAL CAPITALURI PROPRII ȘI DATORII** | **38.114** | **43.302** | **14%** |

## ANALIZĂ CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE CONSOLIDAT

În primele nouă luni ale anului 2026, Grupul IT Genetics a înregistrat **venituri consolidate din exploatare** de 76,1 milioane de lei, comparativ cu 73,0 milioane de lei în aceeași perioadă a anului trecut, într-un context economic caracterizat în continuare printr-un nivel ridicat de prudență investițională și încetinirea activității în anumite industrii relevante pentru Grup, precum retail, producție și HoReCa. Contextul economic și politic din primul trimestru s-a menținut și în trimestrul al treilea.

**Veniturile Grupului** în primele 9 luni 2026 au fost generate în principal de activitatea de vânzare de echipamente și soluții integrate dedicate digitalizării și automatizării operațiunilor clienților. Veniturile din vânzarea mărfurilor au reprezentat principala componentă a cifrei de afaceri, situându-se la 72,3 milioane de lei (+3,9% față de perioada similară din 2025), în timp ce veniturile din servicii prestate s-au ridicat la aproximativ 2,9 milioane de lei (-10% față de perioada similară din 2025).

**Cheltuielile din exploatare** au crescut în perioada de 9 luni 2026 cu 6,8% față de perioada similară din 2025, situându-se la 76,7 milioane de lei, într-o perioadă în care Grupul a continuat investițiile în dezvoltarea organizațională, integrarea operațională a noii subsidiare achiziționate, extinderea națională și internațională și consolidarea liniilor strategice de business.

**Cheltuielile cu personalul** au crescut cu aproximativ 29%, până la 11,3 milioane de lei, pe fondul extinderii echipei la nivelul Grupului, inclusiv ca urmare a extinderii perimetrului de consolidare. În același timp, **cheltuielile cu mărfurile** s-au redus cu aproximativ 1%, până la 52,3 milioane de lei, evoluție influențată de dinamica activității comerciale.

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

**EBITDA** a înregistrat o valoare de 1,2 milioane de lei în perioada de 9 luni 2026, comparativ cu 2,2 milioane de lei în perioada comparativă din 2025. Evoluția a fost influențată în principal de presiunile temporare asupra marjelor operaționale, într-o perioadă caracterizată de investiții continue în dezvoltarea Grupului și de un nivel mai redus al activității în anumite verticale tradiționale.

Începând cu T3, Scale Expert SRL s-a transformat în ITG Pro, companie dedicată pentru relația cu parteneri (reselleri). Astfel, se modifică modelul de distribuție anterior, cu impact în veniturile și profitabilitatea individuală a IT Genetics SA.

**Cheltuielile cu amortizarea și deprecierea** au înregistrat o creștere de 64% în primele 9 luni 2026 comparativ cu perioada similară din 2025, pe fondul investițiilor realizate în ultimii ani în platforme software și infrastructură operațională, a fondului comercial, precum și al extinderii bazei de active amortizabile la nivelul Grupului.

La **nivel operațional**, Grupul a înregistrat o pierdere operațională (EBIT) de 0,7 milioane de lei, comparativ cu un profit de 1,2 milioane de lei în perioada de 9 luni 2025. Rezultatul financiar a fost de -0,3 milioane de lei în perioada raportată.

În consecință, **rezultatul net consolidat** aferent primelor nouă luni ale anului 2026 s-a situat la o pierdere de 1,1 milioane de lei, comparativ cu un profit net de 0,5 milioane de lei în aceeași perioadă a anului anterior.

Rezultatele din primele nouă luni trebuie analizate în contextul sezonalității specifice activității Grupului, anumite proiecte de integrare tehnologică și automatizare având cicluri comerciale și operaționale care pot genera variații de la un trimestru la altul. În paralel, IT Genetics a continuat în T3 2026 investițiile în extinderea națională și internațională, dezvoltarea produselor proprii și consolidarea structurii organizaționale, investiții care au avut un impact temporar asupra profitabilității în perioada analizată.

| INDICATORI CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE CONSOLIDAT (MII LEI) | 9L 30.09.2025 | 9L 30.09.2026 | Δ variație 9L '25-'26 | T3 30.09.2025 | T3 30.09.2026 | T2 30.06.2025 | T2 30.06.2026 | T1 31.03.2025 | T1 31.03.2026 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Venituri din exploatare | 73.022 | 76.068 | 4% | 25.118 | 28.772 | 25.296 | 24.902 | 22.608 | 22.394 |
| Cheltuieli operaționale | (70.779) | (74.901) | 6% | (24.147) | (28.290) | (24.262) | (24.272) | (22.370) | (22.339) |
| **EBITDA** | **2.243** | **1.167** | **(48%)** | **971** | **482** | **1.034** | **630** | **238** | **55** |
| Cheltuieli nerecurente | - | (58) | - | - | (27) | - | (52) | - | 21 |
| Cheltuieli cu amortizare & depreciere | (1.088) | (1.785) | 64% | (407) | (729) | (346) | (584) | (335) | (472) |
| **Profit/(Pierdere) operațional/EBIT** | **1.155** | **(676)** | **(159%)** | **564** | **(274)** | **688** | **(6)** | **(97)** | **(396)** |
| **Profit/(Pierdere) brut** | **635** | **(1.001)** | **(258%)** | **(17)** | **(595)** | **760** | **(9)** | **(108)** | **(397)** |
| **Profit/(Pierdere) net** | **456** | **(1.066)** | **(334%)** | **(70)** | **(618)** | **682** | **(42)** | **(156)** | **(406)** |

# BILANȚ CONSOLIDAT

| BILANȚ CONSOLIDAT (MII LEI) | 31.12.2025 | 30.09.2026 | Δ% |
|---|---|---|---|
| **Active imobilizate** | | | |
| Imobilizări corporale | 910 | 1.590 | 75% |
| Imobilizări necorporale | 3.219 | 3.406 | 6% |
| Imobilizări financiare | 144 | 278 | 93% |
| Investiții financiare titluri de participare | 542 | 542 | 0% |
| Fond comercial | 1.542 | 4.889 | 217% |
| Investiții în entități asociate | 128 | 137 | 7% |
| **Total active imobilizate** | **6.485** | **10.842** | **67%** |
| **Active curente** | | | |
| Stocuri | 12.695 | 16.348 | 29% |
| Creanțe comerciale | 11.901 | 12.423 | 4% |
| Alte creanțe | 806 | 733 | (9%) |
| Casa și conturi la bănci | 6.228 | 2.956 | (53%) |
| **Total active curente** | **31.630** | **32.460** | **3%** |
| **TOTAL ACTIVE** | **38.114** | **43.302** | **14%** |
| **Capitaluri proprii și datorii** | | | |
| **Capitaluri proprii atribuite acționarilor societății mame** | | | |
| Capital social | 612 | 612 | - |
| Rezerva legală | 122 | 122 | - |
| Alte elemente capitaluri proprii | - | 59 | - |
| Rezultat reportat consolidat | 10.431 | 11.281 | 8% |
| Rezultatul anului curent | 1.374 | (1.067) | (178%) |
| **Total capitaluri proprii atribuite acționarilor societății mame** | **12.539** | **11.007** | **(12%)** |
| **Interese care nu controlează** | | | |
| Parte din rezultatul curent al anului | 5 | 1 | (80%) |
| Parte din alte capitaluri proprii | (5) | 20 | (500%) |
| **Total capitaluri proprii** | **12.539** | **11.028** | **(12%)** |
| **Datorii pe termen lung** | | | |
| Datorii leasing pe termen lung | 285 | 341 | 20% |
| Alte datorii pe termen lung | 110 | 33 | (70%) |
| **Total datorii pe termen lung** | **395** | **374** | **(5%)** |
| **Datorii curente** | | | |
| Datorii către furnizori | 19.251 | 21.809 | 13% |
| Credite bancare pe termen scurt | 822 | 1.797 | 119% |
| Datorii leasing pe termen scurt | 192 | 197 | 2% |
| Alte datorii | 4.915 | 8.097 | 65% |
| **Total datorii curente** | **25.180** | **31.900** | **27%** |
| **TOTAL DATORII** | **25.575** | **32.274** | **26%** |
| **TOTAL CAPITALURI PROPRII ȘI DATORII** | **38.114** | **43.302** | **14%** |

# CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE CONSOLIDAT

| CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE CONSOLIDAT (MII LEI) | 9L 30.09.2025 | 9L 30.09.2026 | Δ variație 9L '25-'26 | T3 30.09.2025 | T3 30.09.2026 | T2 30.06.2025 | T2 30.06.2026 | T1 31.03.2025 | T1 31.03.2026 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Venituri din exploatare** | | | | | | | | | |
| Venituri din vânzarea mărfurilor | 69.604 | 72.343 | 4% | 24.138 | 27.387 | 23.843 | 23.435 | 21.623 | 21.521 |
| Venituri din servicii | 3.230 | 2.917 | (10%) | 802 | 850 | 1.443 | 1.250 | 985 | 817 |
| Alte venituri | 188 | 808 | 330% | 178 | 535 | 10 | 217 | - | 56 |
| **TOTAL VENITURI DIN EXPLOATARE** | **73.022** | **76.068** | **4,2%** | **25.118** | **28.772** | **25.296** | **24.902** | **22.608** | **22.394** |
| **Cheltuieli din exploatare** | | | | | | | | | |
| Cheltuieli cu mărfurile | (52.665) | (52.332) | (1%) | (18.022) | (20.514) | (18.187) | (16.703) | (16.456) | (15.115) |
| Cheltuieli cu personalul | (8.775) | (11.350) | 29% | (3.637) | (4.102) | (2.480) | (3.761) | (2.658) | (3.487) |
| Cheltuieli cu amortizare și depreciere imoblizari | (787) | (1.223) | 55% | (307) | (432) | (245) | (420) | (235) | (371) |
| Cheltuieli cu amortizare și depreciere fond comercial | (301) | (562) | 87% | (100) | (296) | (100) | (165) | (100) | (100) |
| Alte cheltuieli | (9.339) | (11.278) | 21% | (2.488) | (3.702) | (3.595) | (3.859) | (3.256) | (3.717) |
| **TOTAL CHELTUIELI DIN EXPLOATARE** | **(71.867)** | **(76.744)** | **6,8%** | **(24.554)** | **(29.046)** | **(24.608)** | **(24.908)** | **(22.705)** | **(22.790)** |
| **PROFIT/(PIERDERE) OPERAȚIONAL** | **1.155** | **(676)** | **(159%)** | **564** | **(274)** | **688** | **(6)** | **(97)** | **(396)** |
| | | | | | | | | | |
| **REZULTAT FINANCIAR** | **(520)** | **(325)** | **(38%)** | **(581)** | **(321)** | **72** | **(3)** | **(11)** | **(1)** |
| **Profit/(Pierdere) brut** | **635** | **(1.001)** | **(258%)** | **(17)** | **(595)** | **760** | **(9)** | **(108)** | **(397)** |
| Impozit pe profit | (179) | (65) | (64%) | (53) | (23) | (78) | (33) | (48) | (9) |
| **PROFIT/(PIERDERE) NET** | **456** | **(1.066)** | **(334%)** | **(70)** | **(618)** | **682** | **(42)** | **(156)** | **(406)** |

# PRINCIPALII INDICATORI FINANCIARI (CONSOLIDAT)

| Indicator | Formula | 31.12.2025 | 30.09.2026 | Δ % |
|---|---|---|---|---|
| **1. Indicatori de lichiditate** | | | | |
| Indicatorul lichidității curente | *active curente / datorii curente* | 1,3 | 1,0 | (19%) |
| Indicatorul lichidității imediate | *active curente - stocuri / datorii curente* | 0,8 | 0,5 | (33%) |
| **2. Indicatori de risc** | | | | |
| Indicatorul gradului de îndatorare | *capital împrumutat / capital angajat* | 0,1 | 0,2 | 104% |
| **3. Indicatori de activitate** | | | | |
| Viteza de rotație a stocurilor | *CA / stoc* | 7,7 | 4,4 | (43%) |
| Numărul de zile de stocare | *stoc / CA * nr zile* | 46,8 | 61,0 | 30% |
| Viteza de rotație a creditelor furnizor | *sold furnizori / CA * nr zile* | 70,9 | 81,4 | 15% |
| Viteza de rotație a activelor imobilizate | *cifra de afaceri / active imobilizate* | 15,8 | 7,0 | (55%) |
| Viteza de rotație a activelor totale | *cifra de afaceri / active totale* | 2,7 | 1,8 | (34%) |
| Viteza de rotație a activelor circulante | *cifra de afaceri / active circulante* | 3,2 | 2,3 | (27%) |
| Viteza de rotație a creanțelor comerciale | *sold clienți / CA * nr zile* | 41,9 | 44,1 | 5% |
| **4. Indicatori de profitabilitate** | | | | |
| Marja brută din vânzări mărfuri | | 25,8% | 27,7% | 7% |

# BILANȚ INDIVIDUAL

| BILANȚ INDIVIDUAL (MII LEI) | 31.12.2025 | 30.09.2026 | Δ% |
|---|---|---|---|
| **Active imobilizate** | | | |
| Imobilizări corporale | 409 | 420 | 3% |
| Imobilizări necorporale | 3.209 | 3.308 | 3% |
| Imobilizări financiare | 4.810 | 7.684 | 60% |
| **Total active imobilizate** | **8.428** | **11.412** | **35%** |
| **Active curente** | | | |
| Stocuri | 11.472 | 12.672 | 10% |
| Creanțe comerciale | 13.214 | 13.258 | 0% |
| Sume de încasat de la entități afiliate | 320 | 970 | 203% |
| Alte creanțe | 483 | 534 | 10% |
| Casa și conturi la bănci | 4.292 | 1.231 | (71%) |
| **Total active curente** | **29.780** | **28.665** | **(4%)** |
| Cheltuieli în avans | 171 | 159 | (7%) |
| **TOTAL ACTIVE** | **38.380** | **40.237** | **5%** |
| Venituri în avans | 236 | 148 | (37%) |
| Provizioane | 110 | 33 | (70%) |
| Datorii leasing pe termen lung | 191 | 206 | 8% |
| **Total datorii pe termen lung** | **537** | **387** | **(28%)** |
| **Datorii curente** | | | |
| Credite bancare pe termen scurt | 822 | 760 | (8%) |
| Avansuri încasate în contul comenzilor | 950 | 1.246 | 31% |
| Datorii comerciale – furnizori | 17.519 | 18.604 | 6% |
| Alte datorii. inclusiv datorii fiscale și sociale | 3.287 | 5.259 | 60% |
| **Total datorii curente** | **22.578** | **25.869** | **15%** |
| **TOTAL DATORII** | **23.114** | **26.256** | **14%** |
| **Capitaluri proprii** | | | |
| Capital social | 612 | 612 | - |
| Prime de capital | 6.996 | 6.996 | - |
| Rezerva legală | 122 | 122 | - |
| Rezultat reportat | 6.111 | 6.864 | 12% |
| Alte elemente capitaluri proprii | - | 59 | - |
| Rezultatul exercițiului financiar | 1.425 | (672) | (147%) |
| **Total capitaluri proprii** | **15.266** | **13.981** | **(8%)** |
| **TOTAL CAPITALURI PROPRII ȘI DATORII** | **38.380** | **40.237** | **5%** |

# CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE INDIVIDUAL

| CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE INDIVIDUAL (MII LEI) | 9L 30.09.2025 | 9L 30.09.2026 | Δ variație 9L '25-'26 | T3 30.09.2025 | T3 30.09.2026 | T2 30.06.2025 | T2 30.06.2026 | T1 31.03.2025 | T1 31.03.2026 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Venituri din exploatare** | | | | | | | | | |
| Venituri din vânzarea mărfurilor | 63.913 | 63.206 | (1%) | 22.047 | 23.890 | 21.638 | 20.039 | 20.228 | 19.277 |
| Venituri din servicii | 3.715 | 3.575 | (4%) | 931 | 1.016 | 1.573 | 1.500 | 1.211 | 1.059 |
| Alte venituri din exploatare | 417 | 597 | 43% | 153 | 440 | 264 | 149 | - | 8 |
| **TOTAL VENITURI DIN EXPLOATARE** | **68.045** | **67.378** | **(1,0%)** | **23.130** | **25.346** | **23.476** | **21.689** | **21.439** | **20.343** |
| **Cheltuieli din exploatare** | | | | | | | | | |
| Cheltuieli cu mărfurile | (50.428) | (49.862) | (1%) | (17.744) | (19.473) | (16.912) | (15.541) | (15.772) | (14.848) |
| Cheltuieli cu personalul | (8.094) | (9.294) | 15% | (2.800) | (3.347) | (2.801) | (3.060) | (2.493) | (2.887) |
| Cheltuieli cu amortizare și depreciere | (765) | (1.111) | 45% | (285) | (392) | (245) | (378) | (235) | (341) |
| Alte cheltuieli | (7.637) | (8.128) | 6% | (2.086) | (2.498) | (2.770) | (2.969) | (2.781) | (2.661) |
| **TOTAL CHELTUIELI DIN EXPLOATARE** | **(66.924)** | **(68.395)** | **2,2%** | **(22.915)** | **(25.710)** | **(22.728)** | **(21.948)** | **(21.280)** | **(20.737)** |
| **PROFIT/(PIERDERE) OPERAȚIONAL** | **1.121** | **(1.017)** | **(191%)** | **215** | **(364)** | **747** | **(260)** | **159** | **(393)** |
| Venituri financiare | 171 | 739 | 332% | 78 | 71 | 60 | 600 | 33 | 68 |
| Cheltuieli financiare | (419) | (394) | (6%) | (158) | (67) | (210) | (270) | (51) | (57) |
| **REZULTAT FINANCIAR** | **(248)** | **345** | **(239%)** | **(79)** | **4** | **(151)** | **330** | **(18)** | **11** |
| **Profit/(Pierdere) brut** | **873** | **(672)** | **(177%)** | 135 | (360) | **596** | **70** | **141** | **(382)** |
| Impozit pe profit | (151) | - | (100%) | (33) | - | (72) | - | (46) | - |
| **PROFIT/(PIERDERE) NET** | **722** | **(672)** | **(193%)** | **102** | **(360)** | **525** | **70** | **95** | **(382)** |

# DECLARAȚIA CONDUCERII

20 noiembrie 2026

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

**LIVIU SIMA**

Președinte Consiliu de Administrație