



МЕЖДИНЕН КОНСОЛИДИРАН ДОКЛАД

за дейността на "Сирма Груп Холдинг" АД
за периода, приключващ на 31.03.2026 година



Съдържание

Основни финансови резултати.....	5
1/ Изявление на съвета на директорите на “Сирма Груп Холдинг” АД.....	6
2/ Организация	7
3/ Структура на акционерния капитал и органи на управление	9
3.1. Акционерна структура	9
4.2. Органи на управление	10
4/ Функциониране на групата	14
5/ „Сирма Груп Холдинг“ АД през първото тримесечие на 2026 г.	15
5.1 Бизнесът на Сирма	15
5.2 Икономическа среда.....	16
5.3 Допълнителна информация за първото тримесечие на 2026 г.	21
5.4 Основни събития и бизнес новини през първото тримесечие на 2026 г.....	22
5.5 Основна юридическа информация през първото тримесечие на 2026 г.....	24
5.6 Информация за сключените големи сделки през първото тримесечие на 2026 г.....	24
5.7 Информация за използваните финансови инструменти през първото тримесечие на 2026 г.....	25
5.8 Действия в областта на научно-изследователската и развойна дейност през първото тримесечие на 2026 г.....	25
5.9 Вероятно бъдещо развитие на Сирма Груп	25
5.10 Договори по чл.240б от ТЗ през първото тримесечие на 2026 г.....	25
6/ Резултати по дружества.....	26
6.1. „Датикум“ АД.....	26
6.2. „Енгвю Системс“ АД.....	28
6.3. Сирма Груп Инк	30
6.4. „Сирма Ай Си Ес“ АД.....	31
6.5. Сирма Тех.....	32
6.6. „Сирма Медикъл Системс“ АД.....	33
6.7. “Сайфорт” ЕАД.....	34
6.8. Роуб Дивелъпмент	36
6.9. “Сирма Груп Холдинг” АД – самостоятелен отчет	38
7/ Резултати по сегменти.....	39
8/ Основни пазари	47
9/ Консолидирани финансови резултати.....	48

9.1. Консолидирани приходи.....	48
9.1.1. Повторяеми приходи.....	48
9.2. Консолидирани разходи.....	49
9.3. Консолидирани финансови приходи/(разходи).....	50
9.4. Консолидирани активи.....	50
9.5. Консолидиран собствен капитал.....	50
9.6. Консолидирани пасиви.....	51
9.7. Парични потоци.....	55
9.8. Показатели и коефициенти.....	55
9.9 Сделки със свързани лица.....	57
10/ Персонал и екология.....	57
10.1 Екология.....	57
10.2 Персонал.....	57
11/ Рискови фактори.....	58
11.1 Анализ на пазарния риск.....	58
11.1.1 Валутен риск.....	58
11.1.2 Лихвен риск.....	59
11.2 Анализ на кредитния риск.....	59
11.3 Анализ на ликвидния риск.....	60
12/ Друга информация съгласно Приложение 10 на Наредба 2 на КФН.....	61
12.1. Информация за събития и показатели с необичаен за Групата характер, имащи съществено влияние върху дейността, и реализираните приходи и извършени разходи; оценка на влиянието им върху резултатите през отчетния период.....	61
12.2. Информация за сделки, водени извънбалансово - характер и бизнес цел, посочване финансовото въздействие на сделките върху дейността, ако рискът и ползите от тези сделки са съществени за дружеството и ако разкриването на тази информация е съществено за оценката на финансовото състояние на групата.....	61
12.3. Информация за използването на средствата от извършена нова емисия ценни книжа през отчетния период.....	61
12.4. Анализ на съотношението между постигнатите финансови резултати, отразени във финансовия отчет за отчетния период, и по-рано публикувани прогнози за тези резултати.....	61
12.5. Анализ и оценка на политиката относно управлението на финансовите ресурси с посочване на възможностите за обслужване на задълженията, евентуалните заплахи и мерки, които дружеството е предприел или предстои да предприеме с оглед отстраняването им.....	61
12.6. Оценка на възможностите за реализация на инвестиционните намерения с посочване на размера на разполагаемите средства и отразяване на възможните промени в структурата на финансиране на тази дейност.....	62
12.7. Информация за настъпили промени през отчетния период в основните принципи за управление на групата.....	62
12.8. Информация за основните характеристики на прилаганите от дружеството в процеса на изготвяне на финансовите отчети система за вътрешен контрол и система за управление на рискове.....	62
12.9. Информация за промените в управителните и надзорните органи през текущия период.....	63

12.10. Информация за известните на групата договорености (включително и след приключване на финансовата година), в резултат на които в бъдещ период могат да настъпят промени в притежавания относителен дял акции или облигации от настоящи акционери или облигационери.	63
12.11. Данни за Директора за връзки с инвеститорите, включително телефон и адрес за кореспонденция.	63
13/ Промени в цената на акциите на дружеството	64
14/ Събития след края на отчетния период.....	65

Основни финансови резултати

Приходи

17 638 хил.евро

7.14% ↑

ЕБИТДА

1 563 хил.евро

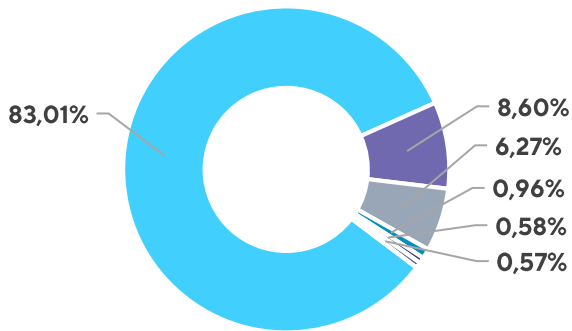
55.68% ↑

Нетна печалба

841 хил.евро

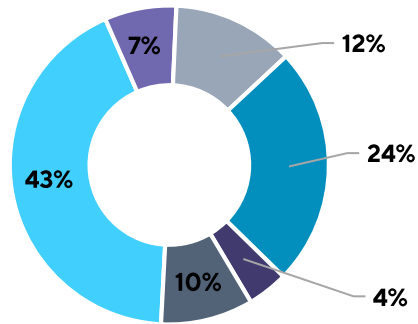
114.54% ↑

Приходи по региони



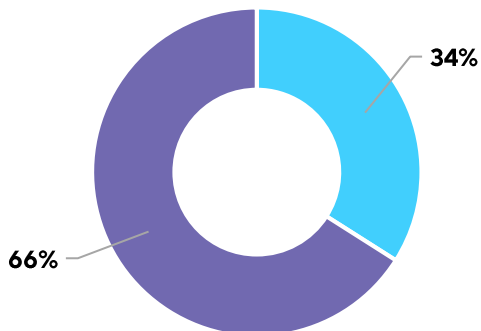
- Европа - 14 642 хил.евро
- Северна Америка - 1 516 хил.евро
- Обединено кралство - 1 106 хил.евро
- Азия - 170 хил.евро
- Австралия - 102 хил.евро
- Южна Америка - 100 хил.евро
- Африка - 2 хил.евро

Приходи по сегменти



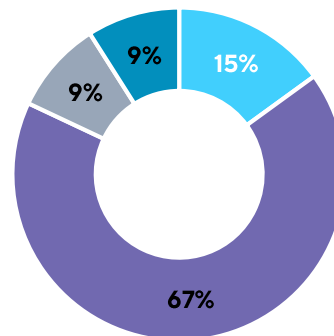
- Системна интеграция - 7 512 хил.евро
- Хотелиерство - 1 285 хил.евро
- Финансова индустрия - 2 179 хил.евро
- ИТ услуги - 4 279 хил.евро
- Производство - 728 хил.евро
- Стратегическо развитие - 1 655 хил.евро

Повторяеми приходи



- Общо повторяеми приходи - 6 035 хил.евро
- Други приходи - 11 603 хил.евро

Повторяеми приходи по видове



- Поддръжка и обслужване - 869 хил.евро
- Изграждане и управление на ИТ системи - 4 039 хил.евро
- Абонаменти и лицензи - 566 хил.евро
- Услуги по дългосрочни договори - 561 хил.евро

1/ Изявление на съвета на директорите на “Сирма Груп Холдинг” АД

Настоящият междинен консолидиран доклад на управлението на “Сирма Груп Холдинг” АД обхваща периода, приключващ на 31 март 2026 г., е изготвен в съответствие с разпоредбите на чл.39 от Закона за счетоводството и чл. 100о, ал. 2 и 5 от Закона за публичното предлагане на ценни книжа (ЗППЦК), като включва и установените събития, настъпили след 31.03.2026 г. до датата на съставянето му. Структурата на консолидирания междинен финансов отчет е в съответствие с чл.12 от Наредба №2 на КФН.

Съветът на директорите на Холдинга потвърждава, основавайки се на отговорността на ръководствата за изготвянето на всеки от междинните финансовите отчети на дружествата, участващи в междинния консолидиран финансов отчет и в съответствие с пояснителните бележки към тях, че:

- не е имало нередности, в които да са участвали ръководители или служители, които могат да бъдат съществени по отношение на консолидирания финансов отчет;
- всички съществени сделки са надлежно осчетоводени и са намерили отражение в междинния консолидиран финансов отчет към 31 март 2026 г.;
- не е налице реално или потенциално нарушаване на закони и (или) други нормативни разпоредби, което би имало съществено влияние върху консолидирания финансов отчет или би могло да послужи за основа за отчитане на условна загуба;
- не съществуват правни или други ограничения върху потока на средства;
- не са известни тенденции, искания, ангажименти, събития или случайни обстоятелства, за които има основания да се очаква, че могат да окажат влияние на дружеството като цяло.

Този междинен консолидиран доклад за дейността съдържа-прогнозни отчети и информация, въз основа на убежденията ни и предположения, използвайки наличната в момента информация за тях. Всякакви твърдения, съдържащи се в този доклад, които не са исторически факти, са прогнози. Ние сме базирали тези изявления за бъдещето на нашите настоящи очаквания, предположения и прогнози за бъдещите условия и събития. В резултат на това нашите прогнозни изявления и информация са изложени на несигурност и рискове, много от които са извън нашия контрол. Ако едно или повече от тези неясноти или рискове се материализира, или в случай че базовите допускания за управление се окажат неправилни, нашите действителните резултати могат да се различават съществено от тези, описани в доклада. Ние описваме тези рискове и несигурности в доклада в секцията на риска.

Този доклад включва статистически данни за ИТ индустрията и глобалните икономически тенденции, които идват от информация, публикувана от източници, включително International Data Corporation (IDC), доставчик на пазарна информация и консултантски услуги за информационните технологии, телекомуникациите и потребителски пазари на технологии; Gartner, Европейската централна банка (ЕЦБ); и Международния валутен фонд (МВФ). Този тип данни представлява само прогнозите на IDC, ЕЦБ, МВФ и други източници за данни за световната икономика и индустрията. Групата не гарантира за която и да е статистическа информация, предоставена от източници като IDC, Gartner, ЕЦБ, МВФ, или други подобни източници, които се цитират в този доклад. В допълнение, въпреки че ние вярваме, че информацията от тези източници като цяло е надеждна, то този тип данни са неточни. Ние предупреждаваме читателите да не създават ненужна зависимост от тези данни.

В нашият междинен консолидиран доклад за дейността анализираме нашите бизнес дейности за отчетния финансов период, както и текущото състояние на Групата. Като се започне от описание на нашата дейност, икономическата среда и стратегия, ние представяме нашата финансова система и подробно обясняваме нашите резултати и операции, както и финансовата ни позиция и нетните активи. Ние също докладваме относно различните аспекти на финансовата устойчивост на Групата и на очакваното развитие на възможните рискове.

Финансовата информация, представена в доклада на „Сирма Груп Холдинг“ АД включва нашия консолидиран финансов отчет, нашия доклад на Съвета на директорите, както и някои финансови измерения, получени от нашата управленска отчетност. Нефинансовите данни, представени в доклада включват аспекти на интелектуалните права, човешките и социалните и отношения, получени от нашата оценка за същественост.

Нашият междинен консолидиран финансов отчет е изготвен в съответствие с МСФО. Вътрешният контрол върху финансовата отчетност гарантира надеждността на информацията, представена в консолидираните финансови отчети. Нашият Съвет на директорите потвърди ефективността на нашите вътрешни проверки на финансовата отчетност.

Всички финансови и нефинансови данни и информация за отчетния период се събират и / или докладват от отговорните бизнес единици.

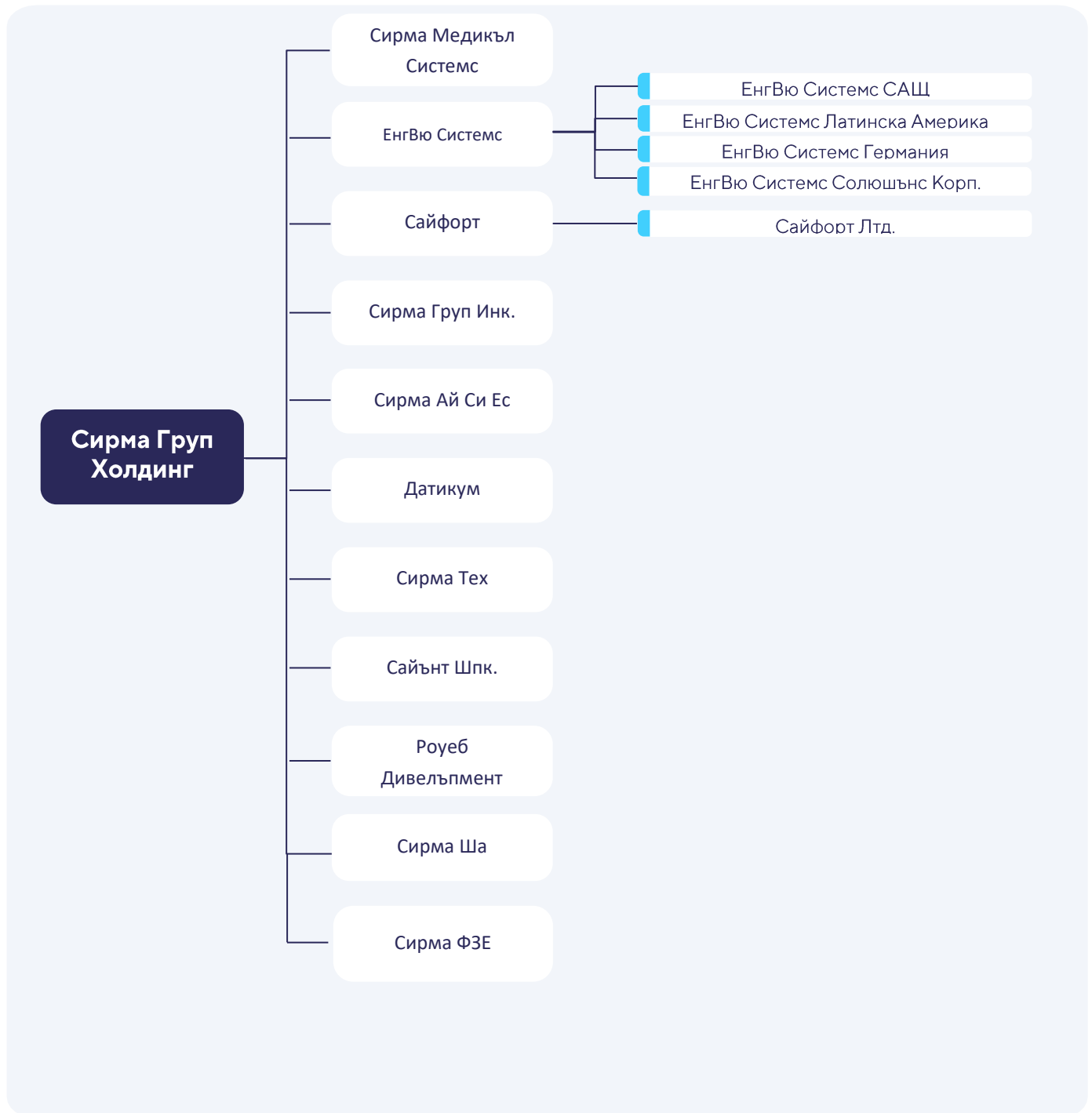
Отчетният период е финансовият период, приключващ на 31.03.2026 г. Докладът обхваща „Сирма Груп Холдинг“ АД и всички предприятия на Групата без „ЕнгВю Системс Латинска Америка“ и „Сирма Ай Ес Джи“ ООД, изключени от консолидацията поради несъщественост.

2/ Организация

„Сирма Груп Холдинг“ АД е холдингова компания, която инвестира в технологични бизнеси, управлява ги стратегически и оперативно, предоставя на дъщерните си компании мениджмънт, административни, маркетингови и финансови услуги.

През годините Сирма е създавала над 20 компании, инвестирайки в тях огромен финансов и човешки капитал. Нашата стратегия е да създаваме бизнеси, да ги инкубираме и да ги развиваме.

Генерирането на стабилен растеж, рентабилност и консистентни бизнес резултати са сред основните приоритети на холдинга.



История и развитие на дружеството

“Сирма Груп Холдинг” АД е вписано в Търговския регистър към Агенцията по вписванията на 25.04.2008г. с Единен идентификационен код (ЕИК): 200101236 и е със седалище и адрес на управление: област София (столица), община Столична, гр. София 1784, район р-н Младост, бул. Цариградско Шосе № 135. Наименованието на дружеството се променя на 23.03.2009 г. от „ЕС ДЖИ ЕЙЧ“ АД на “Сирма Груп Холдинг” АД.

Предметът на дейност, съгласно чл. 4 от Устава на Дружеството, е: придобиване, управление, оценка и продажба на участия в български и чуждестранни дружества, придобиване, оценка и продажба на патенти, отстъпване на лицензи за ползване на патенти на дружества, в които холдинговото дружество участва, финансиране на дружества, в които холдинговото дружество участва, организиране на счетоводното отчитане и съставяне на финансови отчети по реда на Закона за счетоводството. Дружеството може да извършва и собствена търговска дейност, която не е забранена от закона.

Предмет на дейност

Предметът на дейност на Дружеството е придобиване, управление, оценка и продажба на участия в български и чуждестранни дружества, придобиване, оценка и продажба на патенти, отстъпване на лицензи за ползване на патенти на дружества, в които холдинговото дружество участва, финансиране на дружества, в които холдинговото дружество участва, организиране на счетоводното отчитане и съставяне на финансови отчети по реда на закона за счетоводство. Дружеството може да извършва и собствена търговска дейност, която не е забранена от закона.

От учредяването на дружеството до датата на настоящия документ “Сирма Груп Холдинг” АД:

- не е осъществено прехвърляне или залог на предприятието;
- няма заведени иски молби за откриване на производство по несъстоятелност на дружеството;
- не са отправяни търгови предложения от трети лица към Дружеството или от Дружеството към други дружества;

Капитал

Капиталът на дружеството е 30 273 864 евро, разпределен на 59 360 518 бр. поименни безналични акции с номинална стойност на всяка акция от 0,51 евро.

История на акционерния капитал

Дружеството е учредено с капитал от 25 500 евро.

На 15.10.2008 г., след приемане на три тройни оценителски експертизи на вещи лица, акционерният капитал е увеличен от 25 500 евро на 39 398 764 евро чрез непарични вноски и издаване на нови 77 202 478 броя акции. Непаричните вноски са, както следва:

1) 29 броя софтуерни модули на стойност 31 393 477 евро;

2) Непарична вноска представляваща недвижими имоти на стойност 1 994 947 евро:

- Офис-сграда - офиси, ет.3 и ет. 5 от офис сграда, находяща се в гр. София, бул. „Цариградско шосе“ 135, собственост на „Сирма Груп“ АД, дружество регистрирано в Търговския регистър към Агенцията по вписванията ЕИК 040529004, със седалище и адрес на управление в гр. София, район „Младост“, бул. „Цариградско шосе“ № 135, прието за акционер в „Ес Джи Ейч“ АД с решение на Общото събрание на „Ес Джи Ейч“ АД от 10.07.2008 г.

3) Непарична вноска представляваща акции на стойност от 5 984 840 евро:

- Апорт на 81 690 броя акции на обща стойност от 5 984 840 евро (73,26 евро за акция) от капитала на „Сирма Груп“ АД дружество регистрирано в Търговския регистър към Агенцията по вписванията ЕИК, 040529004.

На 22.10.2010г. в резултат от решението на редовното годишно общо събрание на акционерите на Дружеството е вписано намаление на капитала на „Сирма Груп Холдинг“ АД от 39 398 764 евро на 37 403 817 евро чрез обезсилване на 3 911 660 броя акции с номинална стойност от един лев всяка. Капиталът на Дружеството е намален на основание чл. 200, ал. 2, във връзка с чл. 187е, ал. 1, т. 2пт ТЗ.

При осъщественото преобразуване вписано в Търговския регистър на 23.10.2014 г. капиталът на Дружеството се намалява на 25 416 950 евро чрез обезсилване на 23 503 662 броя акции. Това намаление е в резултат на изчислената справедлива стойност на акциите на „Сирма Груп Холдинг“ АД от двама независими оценители. Акционерната структура на Дружеството не се променя в резултат на отделянето до колкото акционерните структури в преобразуващото се и в новоучреденото дружество са огледални.

На 30.10.2015 г. след успешно първично публично предлагане капиталът е увеличен на 30 273 864 евро чрез издаване на 9 523 362 бр. нови акции с номинална стойност на една акция 0,51 евро и емисионна стойност 0,61 евро.

Информация за условията на всякакви права за придобиване и/или задължения за уставен, но неемитиран капитал

„Сирма Груп Холдинг“ АД няма информация за условията на всякакви права за придобиване и/или задължения за уставен, но неемитиран капитал.

3/ Структура на акционерния капитал и органи на управление

3.1. Акционерна структура

Към 31.03.2026 г. разпределението на акционерния капитал на “Сирма Груп Холдинг” АД е както следва:

			31.03.2026	31.12.2025		
Акционерен капитал (хиляди евро)			30 274	30 351		
Брой акции (номинал 0.51 евро)			59 360 518	59 360 518		
Общ брой на регистрираните акционери			1 679	1 452		
Юридически лица			43	44		
Физически лица			1 636	1 408		
Брой акции, притежавани от юридически лица			6 208 786	5 843 665		
% на участие на юридически лица			10,46%	9,84%		
Брой акции, притежавани от физическите лица			53 151 732	53 516 853		
% на участие на физически лица			89,54%	90,16%		
Акционери	Брой акции към 31.03.2026	Брой акции към 31.12.2025	Номинал (евро)	Номинална стойност (евро)	% в капитала	% от право на глас*
Георги Първанов Маринов	5 461 898	5 461 898	0,51	2 785 568	9,20%	9,48%
Цветан Борисов Алексиев	5 025 153	5 025 153	0,51	2 562 828	8,47%	8,73%
Чавдар Велизаров Димитров	4 817 386	4 817 386	0,51	2 456 867	8,12%	8,36%
Веселин Анчев Киров	4 767 386	4 767 386	0,51	2 431 367	8,03%	8,28%
Огнян Пламенов Чернокожев	3 741 620	3 741 620	0,51	1 908 226	6,30%	6,50%
Красимир Невелинов Божков	2 534 161	2 534 161	0,51	1 292 422	4,27%	4,40%
Росен Иванов Маринов	2 307 900	2 307 900	0,51	1 177 029	3,89%	4,01%
Владимир Иванов Алексиев	2 177 583	2 177 583	0,51	1 110 567	3,67%	3,78%
Росен Василев Върбанов	2 156 687	2 156 687	0,51	1 099 910	3,63%	3,74%
Емилиана Илиева Илиева	2 000 709	2 000 709	0,51	1 020 362	3,37%	3,47%
Деян Николов Ненов	1 804 748	1 814 748	0,51	920 421	3,04%	3,13%
Други	22 565 287	22 555 287	0,51	11 508 296	38,01%	36,11%
Общо	59 360 518	59 360 518		30 273 863	100%	100%

*Процент от право на глас представлява участието в капитала на дружеството нетирано от обратно изкупените собствени акции.

Дотолкова, доколкото е известно на Дружеството, да се посочи дали дружеството пряко или косвено е притежавано или контролирано и от кого и да се опише естеството на този контрол и мерките, които са въведени, за да не се злоупотребява с подобен контрол.

„Сирма Груп Холдинг“ АД е притежание на своите акционери, които упражняват пълен контрол над дружеството. Оперативният контрол е делегиран на Съвета на директорите и респективно на Изпълнителния директор. Дружеството прилага редица вътрешни документи, които целят регламентиране на работата и предотвратяване на злоупотреби. Такива са "Инструкция относно задълженията и отговорностите на вътрешни лица притежаващи вътрешна информация", "Кодекс за поведение на финансови и счетоводни длъжности", "Правила за работа на Съвета на Директорите", "Програма за добро корпоративно управление".

Описание на всякакви договорености, известни на Дружеството, действието на които може на някоя следваща дата да доведе до промяна в контрола на Дружеството

На Дружеството не са известни каквито и да било договорености, чието действие да може да доведе до промяна в контрола на „Сирма Груп Холдинг“ АД в бъдеще.

4.2. Органи на управление

“Сирма Груп Холдинг” АД е с едностепенна система на управление - Съвет на директорите.

Съветът на директорите към 31.03.2026 г. включва следните членове:

Чавдар Велизаров Димитров

Цветан Борисов Алексиев

Атанас Костадинов Киряков

Георги Първанов Маринов

Йордан Стоянов Недев

Веселин Анчев Киров

Явор Людмилов Джонев- независим член

Мартин Веселинов Паев - независим член

Пейо Василев Попов - независим член

Начин на определяне на мандатът на Съвета на директорите: 2 години от датата на вписване.

Мандатът на настоящия Съвета на директорите е до 05.07.2026 г.

Изпълнителен директор на “Сирма Груп Холдинг” АД е Цветан Борисов Алексиев.

Правомощията на управителните органи

Правомощията на управителните органи са в съответствие с изброените такива в ТЗ, Устава и ЗППЦК.

Опции върху акции на дружеството

Към датата на този доклад няма предоставени опции на членовете на Съвета на директорите върху негови акции.

Права на членовете на СД да придобиват акции и облигации на дружеството

Правата на членовете на СД на дружеството да придобиват акции от дружеството са регламентирани в приложимата нормативна база. Дружеството няма издадени облигации.

Органи към Съвета на директорите

“Сирма Груп Холдинг” АД създава следните вътрешни комитети, на които са възложени да управляват съответните дейности на оперативно ниво, както и да предлагат решения към Съвета на директорите на дружеството:

- **Комитет по инвестиции, риск и устойчивост** в състав:

Йордан Недев – председател
Станислав Танушев – член
Георги Маринов – член

- **Комитет по възнагражденията** в състав:

Георги Маринов – председател
Мартин Паев – член
Йордан Недев – член

- **Комитет по оповестяване на информация** в състав:

Цветан Алексиев – председател
Станислав Танушев – член
Чавдар Димитров – член
Атанас Киряков – член

- **Одитен комитет** в състав:

Ангел Крайчев – председател
Александър Тодоров Колев – член
Веселин Анчев Киров – член

Приети вътрешно-нормативни документи

Дружеството приема необходимите вътрешни документи във връзка с работните и управленски процеси на дружеството и изпълнение на задълженията си като публично дружество:

Система за корпоративно управление	Описание	Приемане	Последно обновяване	Приложимост
Дивидентна политика	Политика за разпределение на дивидентите на публичното дружество	29.09.2022	29.09.2022	СГХ
Правила за работа на Съвета на директорите	Инструкции и разяснения за задълженията и отговорностите на членовете на Съвета на директорите	2015	2015	Всички дружества
Политика за възнагражденията	Политика за възнагражденията на членовете на Съвета на директорите	2015	03.08.2021	СГХ
Инструкции, задължения и отговорности на вътрешните лица	Инструкции и разяснения за задълженията и отговорностите при достъп и работа с вътрешна информация	2015	2021	Всички дружества
Програма за добро корпоративно управление	Система от правила, която защитава интересите на акционерите и другите заинтересовани лица	2015	2023	Всички дружества
Счетоводна политика	Политика, която регулира счетоводството и контрола	2015	30.06.2023	Всички дружества
Кодекс за поведение на финансови и счетоводни длъжности	Кодекс, който гарантира прозрачно и надеждно изготвяне на финансово счетоводните документи	2015	2015	Всички дружества
Анти-корупционна политика	Политика срещу корупционните практики и свързаните с тях явления	2015	2015	Всички дружества
Правила за защита на лица, които подават сигнали за нарушения	Вътрешни правила за подаване на сигнали и защита на лицата, подаващи сигнали или публично оповестяващи информация за нарушения – “whistleblowers”	04.05.2023	04.05.2023	Всички дружества
Етичен кодекс за поведение на служителите	Кодексът установява нормите за етично поведение на служителите в Сирма	2020	2020	Всички дружества
Политика за личните данни	Политика по поверителност и защита на личните данни на клиентите на Сирма	2021	2021	Всички дружества
Политика за устойчивост	Политика за устойчиво функциониране и развитие на дружествата в Сирма	2021	30.09.2023	Всички дружества
Политика за човешките права	Политика, която определя отношението към човешките права в дружествата в Сирма	2023	25.03.2024	Всички дружества
Политика за снабдяване съобразена с корпоративната социална отговорност (КСО)	Политика, която интегрира КСО в практиката по снабдяване на Сирма	2023	25.03.2024	Всички дружества

Всички документи са публично достъпни на уеб сайта на дружеството:

<https://investors.sirma.com/bg/corporate-governance>

Участието на членовете на СД в капитала на дружеството е, както следва:

Акционери	Брой	Брой	Номинал (евро)	Стойност (евро)	% в	% от право
	акции към 31.03.2026	акции към 31.12.2025			капитала към 31.03.2026	на глас към 31.03.2026
Георги Първанов Маринов	5 461 898	5 461 898	0,51	2 785 568	9,20%	9,48%
Цветан Борисов Алексиев	5 025 153	5 025 153	0,51	2 562 828	8,47%	8,73%
Чавдар Велизаров Димитров	4 817 386	4 817 386	0,51	2 456 867	8,12%	8,36%
Веселин Анчев Киров	4 767 386	4 767 386	0,51	2 431 367	8,03%	8,28%
Атанас Костадинов Киряков	1 555 287	1 555 287	0,51	793 196	2,62%	2,70%
Явор Людмилов Джонев	1 048 572	1 068 046	0,51	534 772	1,77%	1,82%
Мартин Веселинов Паев	126 920	126 920	0,51	64 729	0,21%	0,22%
Йордан Стоянов Недев	3 433	3 433	0,51	1 751	0,01%	0,01%
Пейо Василев Попов	100	100	0,51	51	0,0002%	0,0002%
Общо	22 806 135	22 825 609		11 631 129	38,42%	39,60%

През периода членът на СД Явор Людмилов Джонев е продал 19 747 акции от капитала на дружеството.

Възнаграждения на членовете на Съвета на директорите на “Сирма Груп Холдинг” АД:

	31.03.2026 хил. евро	31.03.2025 хил. евро
Краткосрочни възнаграждения:		
Заплати	166	155
Разходи за социални осигуровки	7	6
Общо възнаграждения	173	161

Информация за договорите на членовете на административните, управителните или надзорни органи с дружеството, предоставящи обезщетения при прекратяването на заетостта

В договорите на членовете на съвета на директорите както със самото Дружество така и с дъщерни дружества на Дружеството, където такива договори с тези лица са налични, няма предоставени обезщетения при прекратяване на договорите им.

Информация за одитния комитет на дружеството, включително имената на членовете на комитета и резюме за мандата, по който функционира комитета

На проведеното на 03.06.2025 г. Годишното Общо Събрание на Акционерите на Дружеството се взе решение мандатът на Одитния комитет да бъде продължен с 3 години и при досегашното възнаграждение. Одитния комитет е в състав:

Ангел Крайчев – председател
Александър Тодоров Колев – член
Веселин Анчев Киров – член

Изявление за това, дали дружеството спазва или не режима/режимите за корпоративно управление

С оглед на факта, че „Сирма Груп Холдинг“ АД е вписано в регистъра по чл. 30, ал. 1, т. 3 от ЗКФН, воден от КФН, Дружеството е въвело програма, изготвена в съответствие с международно признатите стандарти за добро корпоративно управление. В съответствие с разпоредбата на чл. 100н, ал. 4, т. 3 от ЗППЦК „Сирма Груп Холдинг“ АД е длъжно и съобразява съдържанието на финансовите си отчети с програма за прилагане на международно признатите стандарти за добро корпоративно управление и води счетоводната си политика съгласно Международните счетоводни стандарти.

4/ Функциониране на групата

Икономическата група на “Сирма Груп Холдинг” АД включва фирмата – майка и нейните дъщерни и асоциирани дружества – всички те, реализиращи своята стопанска дейност в ИТ сектора. Групата функционира като типична холдингова структура с организация на дейността, координацията и субординацията на дружествата характерни за подобна структура.

Дружествата от групата имат обща стратегическа рамка, корпоративни ценности, финансова и счетоводна политика, визия за добро корпоративно управление и кадрова политика.

Дъщерни на “Сирма Груп Холдинг” АД

Име на дъщерното предприятие	Страна на учредяване и основно място на дейност	Основна дейност	Сегмент	31.03.2026	31.12.2025
				%	%
„Сайфорт“ ЕАД	България	Софтуерни услуги	Системна интеграция	100%	100%
Сайфорт Лтд.	Израел	Софтуерни услуги	Системна интеграция	70%	70%
Роуб Дивелъпмент СА	Румъния	Софтуерни услуги	ИТ услуги	51%	51%
Сирма Груп Инк.	САЩ	Софтуерни услуги	ИТ услуги, Стратегическо развитие	100%	100%
Сирма Ша	Албания	Софтуерни услуги	ИТ услуги	55%	55%
„Сирма Тех“	Великобритания	Софтуерни услуги	Финансова индустрия	100%	100%
„Датикум“ АД	България	Софтуерни услуги	Системна интеграция	59%	59%
"Сирма Ай Си Ес" АД	България	Софтуерни услуги	Стратегическо развитие	93%	93%
Сайънт Шпк.	Албания	Софтуерни услуги	Хотелиерство, Стратегическо развитие	100%	100%
„Сирма Медикъл Системс“ АД	България	Софтуерни услуги	Стратегическо развитие	66%	66%
„ЕнгВю Системс“ АД	България	Софтуерни услуги	Производство	72,90%	72,90%
ЕнгВю Системс Германия	Германия	Разработване на софтуерни пакети	Производство	72,90%	72,90%
ЕнгВю Системс САЩ	САЩ	Разработване на софтуерни пакети	Производство	69,26%	69,26%
ЕнгВю Латинска Америка	Бразилия	Разработване на софтуерни пакети	Производство	69,26%	69,26%
ЕнгВю Солюшънс Корп.	Канада	Разработване на софтуерни пакети	Производство	69,26%	69,26%
"Сирма Ай Ес Джи" ООД	България	Софтуерни услуги	Стратегическо развитие	71%	71%
“Сирма ФЗЕ”	ОАЕ	Софтуерни услуги	ИТ услуги	100%	100%

Информация за участията

Освен посочените участия на Дружеството в т.4 по-горе, няма други негови участия, които е вероятно да има значителен ефект за оценяването на неговите собствени активи и задължения, финансова позиция или печалби или загуби.

Дружеството няма клонове.

5/ „Сирма Груп Холдинг“ АД през първото тримесечие на 2026 г.

5.1 Бизнесът на Сирма

Създадена през 1992 г., за 34 години Сирма се превърна в една от най-големите ИТ компании в региона, притежаваща набор от собствени, иновативни технологии, разнообразен продуктов портфейл и растящ пазарен дял в Европа и Северна Америка.

Сирма предоставя софтуерни услуги и решения за широк спектър от бизнеси, с фокус върху развитието на когнитивните технологии (AI). Групата е с диверсифицирана пазарна експозиция, насочена изключително към частния сектор, със стабилно клиентско портфолио. Услугите и решенията на Сирма са концентрирани в най-перспективните и високотехнологични области – финансови технологии, транспорт и логистика, хотелиерство и ритейл, индустриален софтуер, технологии в областта на здравеопазването. Групата притежава голям сейлс и маркетинг капацитет, активно използва cross-selling стратегии и модерни маркетинг механизми. Сирма има офиси в България, САЩ, Обединеното кралство, Канада, Германия, Дубай, Албания, Бразилия и регионални представители и/или дистрибутори в над 50 държави.

Сирма е световно разпознаваема компания в области като финансови технологии, транспорт и логистика, хотелиерство, технологии в здравеопазването и някои класове индустриални технологии. Един от продуктите на Сирма - EngView Package Designer Suite CAD е част от решенията за дизайн и производство на опаковки на световните лидери в полиграфическата индустрия. Холдингът е сред регионалните лидери на ИТ пазара, като във финансовия сектор има за клиенти 60% от операторите в него. Клиенти на групата са измежду най-големите световни логистични фирми, най-големите хотелиерски вериги, международни банкови и европейски институции. Един от продуктите на групата в областта на здравеопазването – Diabetes:M е в Топ 3 световни продукта за управление на диабета. Сирма има сериозно присъствие на американския пазар, изпълнявайки огромен брой ИТ консултантски проекти. Една от компаниите в групата – Датикум е първокласен регионален доставчик на облачни услуги с клас 4 Дейта център, лицензиран за съхранение на данни от БНБ и други организации, изискващи повишена сигурност на данните. Чрез едно от своите дружества, холдингът е лидер в доставката на SaaS за застрахователните посредници. Нашата философия за стратегическите ни технологии и решения е, че ние вграждаме усещането за човешка мисъл – възприемане, интерпретация, предвиждане и вземане на решения. Технологиите, базирани на изкуствен интелект са в ДНК-то на Сирма от началото на нейното създаване. През 2022 г. Сирма продаде мажоритарен пакет от едно от дъщерните си дружества – Сирма AI, а в началото на 2023 и останалия си дял в него. Сирма AI (сега Онтотекст АД) е компания, основана от Сирма и работеща в областта на семантичните технологии. Флагманският продукт на Сирма AI е GraphDB – една от най-добрите граф-бази в света. Безспорно успешна компания, Сирма AI достигна нивото, при което за да продължи да се развива успешно и да се конкурира със силните си американски конкуренти (компани като Neo4J, Microsoft, Amazon, Oracle, IBM) се нуждае от много големи инвестиции, такива каквито Сирма не може да си позволи. Компанията беше оценена на близо 30M евро, което е отлична референция за способностите на Сирма да създава и развива успешни бизнеси. През последните години стратегията на Сирма се промени драстично. Реалностите в бизнеса са такива, че вече без значителни инвестиции е почти невъзможно да се развива продуктов бизнес. Ето защо Сирма започна да се позиционира като сървис компания с дълбока експертиза в няколко стратегически вертикала и мощни решения, често подпомагани от технологии в областта на ИИ. Основните приходи, фокус, маркетинг и растеж са фокусирани в дейността, свързана с услуги – разработка на софтуер, ИТ консултации, системна интеграция, облачни услуги и т.н. Тази дейност генерира над 90% от бизнеса на групата. Сирма запазва и инвестиционна част – продуктите си компании като EngView и Сирма Медикъл Системс. В тези компании се извършва R&D и продуктово развитие. Компаниите и бизнесите в инвестиционната част на групата могат да бъдат обект на инвестиции – вътрешни и външни, може да бъдат продадени на стратегически купувач, както вече доказахме, че можем успешно да осъществим (продажбата на Сирма AI). Растежът в основната – сървис част от компанията се осъществява органично и чрез придобивания. Тук моделът е ясен, разбираем за инвеститорите, с доста ясно установена зависимост „размер на инвестицията – ръст“. Инвестиционната част е по-рискова, но и шансовете за „избухване“ или „много успешна сделка“ са много по-големи. Средносрочната цел на Сирма Груп е да достигне приходи от 100+ млн. евро.

5.2 Икономическа среда

Обобщено

В началото на 2026 г. макроикономическият контекст е доминиран от нов енергиен и транспортен шок, свързан с войната в Близкия изток. В доклада „Световни икономически перспективи“ (април 2026 г.) на МВФ се прогнозира, че глобалният растеж ще се забави до 3,1% през 2026 г. и 3,2% през 2027 г. (референтна/оптимистична прогноза), докато се очаква глобалната обща инфлация да се повиши до 4,4% през 2026 г., преди да се понижи до 3,7% през 2027 г. В доклада на Световната банка „Перспективи за пазарите на суровини“ (април 2026 г.) се описва исторически шок на пазара на суровини, като се прогнозира, че средните цени на суровините ще се повишат с 16 % през 2026 г., а цените на енергията – с 24 %, като средната цена на петрола тип Брент ще бъде около 86 USD/барел през тази година (базов сценарий). В Европа предварителната оценка на Евростат от април 2026 г. показва, че инфлацията по ХИПЦ в еврозоната се повишава до 3,0% на годишна база, като инфлацията на енергията е 10,9% на годишна база, докато предварителният ХИПЦ за България е 6,2% на годишна база. За България базовият сценарий на Пролетния икономически обзор на БНБ (обявен в средата на април 2026 г.) прогнозира реален растеж на БВП от около 3,0% през 2026 г. (с понижение до 2,8% до 2028 г.) и годишна инфлация, която ще се повиши до 4,0% до края на 2026 г. На фона на тази нестабилна макроикономическа обстановка прогнозата на Gartner от април 2026 г. сочи към продължаваща устойчивост на търсенето в технологичния сектор: очаква се световните разходи за ИТ да достигнат 6,31 трилиона щатски долара през 2026 г. (+13,5% на годишна база), водени от инфраструктурата и софтуера за изкуствен интелект.

Развитие на икономиката в България през 2026 г. и през бъдещите години

[БНБ \(април 2026 г.\)](#): Базовите прогнози на Икономическия обзор на БНБ, оповестени в средата на април 2026 г., предвиждат забавяне на растежа на реалния БВП до около 3,0 % през 2026 г. и постепенно до 2,8 % до 2028 г. Прогнозира се инфлацията да се ускори до 4,0% на годишна база до края на 2026 г., като средногодишната инфлация ще бъде 3,7% през 2026 г. и 3,2% през 2027–2028 г. Предвид повишената несигурност БНБ представя и неблагоприятни и тежки сценарии, илюстриращи по-силни и по-продължителни енергийни шокове.

Контекст на пазара на труда и търсенето (БНБ): БНБ отбелязва, че растежът през 2025 г. е бил движен предимно от частното потребление, подкрепено от стегнат пазар на труда, докато нетният износ е допринесъл отрицателно. Натискът върху заплатите се посочва като важен вътрешен фактор за инфлацията, наред с външния енергиен шок.

Инфлационен импулс ([Евростат, април 2026 г.](#)): Предварителната инфлация по ХИПЦ в България се оценява на 6,2 % на годишна база през април 2026 г. (2% на месечна база), което илюстрира бързото отразяване на подновения енергиен шок върху общата инфлация.

Списък с рискове за България през 2026 г.:

- Прехвърляне на цените на енергията и горивата към инфлацията на домакинствата и услугите, с потенциални вторични ефекти върху заплатите и цените.
- По-слабо външно търсене от ключови партньори в ЕС, ако забавянето на икономиката в Европа се задълбочи.
- Чувствителност на условията за финансиране, ако траекторията на дефлацията в еврозоната се забави поради подновен енергиен инфлационен натиск.
- Риск, свързан с изпълнението, по отношение на усвояването на инвестициите и предвидимостта на политиките в среда на висока несигурност.

Развитие на световната икономика през 2026 г. и през бъдещите години

Предвид трудността да се обоснове в реално време последователен набор от предположения за прогнозите, повечето доклади за прогнози представят „референтна прогноза“ — основана на предположението, че войната в Близкия изток ще има ограничена продължителност, интензивност и обхват, така че сътресенията ще отшумят до средата на 2026 г. Това е най-оптимистичният сценарий за бъдещето. Ако войната ескалира или се проточи през лятото на 2026 г., ще се приложат „неблагоприятният“ и „тежкият“ сценарий.

[МВФ \(април 2026 г.\)](#): В доклада „Световни икономически перспективи“ конфликтът в Близкия изток се определя като сериозен негативен шок за предлагането. При предположението, че конфликтът остане ограничен по продължителност и обхват, глобалният растеж се прогнозира на 3,1% през 2026 г. и 3,2% през 2027 г. (спад с 0,2% спрямо предвоенните прогнози за 2026 г.), но рисковете са категорично в посока надолу. При неблагоприятни сценарии с по-дълъг или по-широк конфликт и по-високи цени на енергията растежът би бил значително по-слаб, а инфлацията – по-висока.

[Световна банка \(април 2026 г.\)](#): Прогнозата за пазарите на суровини предвижда средни цени на суровините от +16 % през 2026 г., движени от енергията (+24 %), и очаква цената на петрола тип Брент да бъде средно около 86 USD/барел при базовия сценарий (с диапазон от 95–115 USD/барел при сценарии с по-продължителни смущения). Докладът изтъква торовете и металите като допълнителни фактори за натиск, което предполага нови неблагоприятни фактори за разходите в световната промишленост.

[Европа \(април 2026 г.\)](#): Предварителната оценка на Евростат показва, че инфлацията по ХИПЦ в еврозоната е 3,0 % на годишна база през април 2026 г. (в сравнение с 2,6 % през март), движена от инфлацията на енергията от 10,9 % на годишна база. Успоредно с това в доклада [на МВФ „Регионални икономически перспективи за Европа“ \(април 2026 г.\)](#) се отбелязва, че Европа е засегната от енергиен шок в предлагането, и се прогнозира растеж в еврозоната от 1,1 % през 2026 г. на фона на повишена несигурност.

[ОИСР \(март 2026 г.\)](#): ОИСР подчертава, че конфликтът създава значителни рискове за глобалните вериги на доставки, особено в сектора на торовете. През 2024 г. държавите от Персийския залив са осигурявали 34 % от световния износ на урея и около 20 % от износа на диамониев фосфат и амоняк. Тъй като втечненият природен газ е ключова суровина за азотните торове, а Персийският залив доставя и около половината от световния сер, прекъсванията вече доведоха до рязко покачване на цените на торовете, като цената на уреята се е повишила с над 40 % от средата на февруари. Ако тази тенденция се запази, това може да се отрази негативно на реколтите и да доведе до повишаване на световните цени на храните през 2027 г. Големите селскостопански икономики като Бразилия, Индия, Австралия и Южна Африка разчитат в голяма степен на торове от Близкия изток, което увеличава уязвимостта им. Освен за селското стопанство, регионът е от решаващо значение и за промишлените суровини, като осигурява 8% от световните доставки на първичен алуминий, над една трета от хелия и повече от две трети от производството на бром. Освен това Персийският залив служи като основен логистичен център, а прекъсванията в въздушния транспорт – който представлява 15% от световния въздушен превоз на товари – биха могли да увеличат търговските разходи и да намалят ефективността.

Съединени щати:

В Съединените щати се прогнозира икономиката да нарасне с 2,3% през 2026 г., като растежът ще бъде подкрепен от фискалната политика и забавеното въздействие на намаленията на лихвените проценти през 2025 г., въпреки че увеличаването на търговските бариери от април 2025 г. продължава да оказва натиск върху нивото на икономическа активност. Тази ревизия с 0,1 процентни пункта надолу спрямо актуализацията на Световната икономическа перспектива (WEO) от януари 2026 г. отразява баланса между малкия отрицателен ефект от войната – предвид статута на САЩ на нетен износител на енергия – и компенсациите от възстановяването на икономическата активност през първото тримесечие на 2026 г. в сравнение с четвъртото тримесечие на 2025 г.

Еврозона:

В еврозоната се очаква растежът да спадне от 1,4 % през 2025 г. до 1,1 % през 2026 г. и до 1,2 % през 2027 г. Прогнозата е ревизирана надолу с 0,2 процентни пункта за всяка година в сравнение с актуализацията на Световната икономическа перспектива (WEO) от януари 2026 г., като ефектът от по-добрия от очаквания растеж в края на 2025 г. отстъпва място на негативното въздействие на конфликта в Близкия изток с течение на времето. Последният ще се прибави към продължаващите ефекти от устойчивото покачване на цените на енергията след руската инвазия в Украйна, което ще забави производството, като допълнителен натиск ще окаже реалното поскъпване на еврото спрямо валутите на страните, изнасящи сходни продукти. Очаква се въздействието от планираното увеличение на разходите за отбрана за повечето страни да се прояви едва през следващите години, като се имат предвид ангажиментите за постепенно достигане на целевите нива до 2035 г.

Обединено кралство:

В Обединеното кралство войната и по-бавният темп на паричното облекчаване означават, че растежът се очаква да спадне от 1,3 % през 2025 г. до 0,8 % през 2026 г., което представлява ревизия надолу с 0,5 процентни пункта спрямо прогнозата от октомври 2025 г. Прогнозира се растежът да се възстанови до 1,3 % през 2027 г., което е по-бавно от очакваното преди войната, тъй като въздействието на по-високите цени на енергията продължава.

Китай:

Растежът в Китай за 2026 г. е ревизиран нагоре с 0,2 процентни пункта спрямо октомври (ревизия надолу с 0,1 процентни пункта спрямо януари) до 4,4%, което отразява по-ниските ефективни митнически ставки на САЩ върху китайските стоки, а стимулиращите мерки компенсират негативното въздействие на шока, предизвикан от конфликта в Близкия изток. Очаква се темпът на растеж на икономиката да се забави до 4,0 % през 2027 г., тъй като се проявяват структурни пречки, включително тези, произтичащи от продължителното забавяне в сектора на жилищното строителство, намаляващата работна сила, намаляващата възвръщаемост на инвестициите и по-бавния растеж на производителността.

Рискове за повишение: Референтната прогноза не включва преките ефекти на изкуствения интелект върху производителността, като степента на внедряване на изкуствения интелект все още е скромна в много сектори. Но неотдавнашният скок в инвестициите, свързани с ИИ, и ускоряването на внедряването на ИИ биха могли да увеличат значително производителността и да стимулират средносрочния растеж по-скоро, отколкото по-късно, както вероятно предвещава растежът на производителността в САЩ над тенденцията от 2020 г. насам. Това би могло да повиши глобалния растеж с до 0,3 процентни пункта в краткосрочен план и с 0,1-0,8 процентни пункта в средносрочен план.

Рисковете са ясно насочени към понижение, като от януари 2026 г. насам на преден план излизат някои неблагоприятни рискове, най-вече свързани с по-продължителен конфликт в Близкия изток. Въпреки че настоящата динамика може да се окаже по-силна от прогнозираното, ако последните благоприятни фактори, като например дейностите, задвижвани от ИИ, се забавят по-малко от очакваното или финансовите условия останат благоприятни, такава подкрепа може също да се окаже краткотрайна и вероятно ще бъде доминирана от рисковете от понижение, произтичащи от конфликта в Близкия изток. Средносрочните рискове също са по-ясно насочени към понижение, включително потенциално неправилно разпределение на ресурсите в резултат на прекомерния ентузиазъм по отношение на изкуствения интелект или продължаване на политиките, които пораждаат реални, фискални и финансови уязвимости, потенциално усилвани чрез механизмите на финансовите пазари.

Ключовите краткосрочни макроикономически рискове (за периода април-май 2026 г.) включват:

- Продължителен или по-широк конфликт, който поддържа високи разходите за енергия и транспорт (МВФ; Световна банка).
- Ефекти от вторичен кръг на инфлацията и по-строги финансови условия, ако инфлационните очаквания се отклонят от целевото ниво (МВФ).
- По-нататъшна геополитическа фрагментация и подновяване на търговските напрежения, което ще засили несигурността и ще потисне инвестициите (МВФ).
- По-високи разходи за суровини (енергия, торове, метали), които свиват маржовете в промишлеността и променят моделите на търсене (Световна банка).

Отрасълът на Сирма

Сирма Груп оперира в сектора на информационните и комуникационните технологии (ИКТ), като обслужва предимно B2B клиенти. Основните дейности на групата обхващат два основни сегмента в ИКТ: (i) ИТ услуги (системна интеграция, консултации, управлявани услуги, доставка и поддръжка, свързани с IaaS/SaaS) и (ii) бизнес софтуер (продукти и разработка по поръчка в различни вертикални пазари). Търговският фокус на Сирма остава върху най-големите ИКТ пазари в Европа, Обединеното кралство и Северна Америка, което привежда групата в съответствие с регионите, най-засегнати от макроикономическите теми от началото на 2026 г.: колебания в разходите, обусловени от енергийния сектор в Европа, и продължаващи инвестиции в технологии, базирани на изкуствен интелект, в световен мащаб.

Развитието на ИКТ сектора през 2026 г. и бъдещите години

Gartner преразглежда няколко пъти прогнозите си за развитието на пазара на ИКТ. Очаква се общите разходи за ИТ за 2026 г. да нараснат с още 10,8%, за да достигнат 6,155 трилиона долара. Това е първият път, в който се очаква глобалните разходи за ИКТ да преминат границата от 6 трилиона долара за една година.

[Последната прогноза на Gartner \(април 2026 г.\)](#) предвижда световните разходи за ИТ да достигнат 6,31 трилиона щатски долара през 2026 г., което е с 13,5% повече от 2025 г. (увеличение с около 4% спрямо прогнозата от края на 2025 г.). Най-силният растеж е концентриран в [инфраструктурата и софтуера за изкуствен интелект](#), като се очаква разходите за системи за центрове за данни да се увеличат с 55,8% през 2026 г. до около 788 млрд. щатски долара.

Table 1. Worldwide IT Spending Forecast (Millions of U.S. Dollars)

	2025 Spending	2025 Growth (%)	2026 Spending	2026 Growth (%)
Data Center Systems	505,634	51.6	787,990	55.8
Devices	791,663	9.7	856,189	8.2
Software	1,254,449	12.8	1,443,621	15.1
IT Services	1,715,650	6.2	1,870,197	9.0
Communications Services	1,296,409	3.3	1,358,553	4.8
Overall IT	5,563,805	10.5	6,316,550	13.5

Source: Gartner (April 2026)

Извод: Въпреки повишената макроикономическа несигурност, „многоскоростният“ ИТ пазар се засилва – разходите за хипермощни решения и изкуствен интелект надминават традиционните категории. Gartner също отбелязва рекордните ценови увеличения за памети с висока пропускателна способност като ключов фактор в динамиката на разходите за центрове за данни и устройства.

Водещи сегменти

Според прогнозата на Gartner от април 2026 г. водещите двигатели на растежа през 2026 г. са инфраструктурата, ориентирана към изкуствения интелект, и свързаните с нея софтуерни категории:

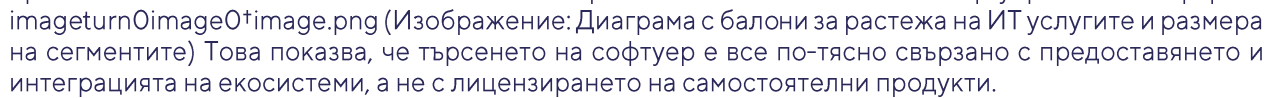
- AI инфраструктура / центрове за данни: Прогнозира се, че системите за центрове за данни ще отбележат ръст от 55,8% през 2026 г., тъй като хипермощните компании увеличават AI натоварванията.
- Софтуер: 15,1% растеж през 2026 г., като сегментите на софтуера, ориентирани към изкуствения интелект, допринасят непропорционално много.
- ИТ услуги: 9,0% растеж, подкрепен от внедряването на приложения и инфраструктура и управляваните услуги, включително доставката, свързана с IaaS.

Практически последици за пазара, към който е насочена Sirma: Клиентите ще дадат приоритет на (i) програми за готовност за облак и изкуствен интелект, (ii) проекти за оптимизация на разходите и модернизация, които осигуряват измеримо повишаване на производителността, и (iii) инвестиции в устойчивост/сигурност, тъй като несигурността в областта на енергетиката и геополитиката продължава.

Софтуер

Прогнозата на Gartner от април 2026 г. сочи силен и ускоряващ се растеж в софтуерния сегмент на ИКТ индустрията, което го превръща в един от ключовите стълбове на глобалната ИТ експанзия. Очаква се разходите за софтуер да достигнат приблизително 1,44 трилиона щатски долара през 2026 г., което представлява около 15,1% ръст на годишна база, значително изпреварвайки повечето традиционни ИТ сегменти.

Този растеж се дължи предимно на продължаващото разширяване на генеративната изкуствена интелигентност (GenAI) и вградените AI възможности в корпоративните приложения. Gartner подчертава, че разходите за софтуер, свързан с GenAI, нарастват особено бързо, като разработването на модели и функциите, базирани на AI, се превръщат в стандартни компоненти на корпоративните системи, което увеличава както цените, така и стойността на подновяването.

Потвърждава се по-широка структурна тенденция, валидна за софтуера: сегментите с по-висок растеж и по-висока стойност са концентрирани в дейностите по внедряване, консултации и приложения – всички от които разчитат силно на софтуерни платформи.  (Изображение: Диаграма с балони за растежа на ИТ услугите и размера на сегментите) Това показва, че търсенето на софтуер е все по-тясно свързано с предоставянето и интеграцията на екосистеми, а не с лицензирането на самостоятелни продукти.

Като цяло Gartner характеризира пазара на ИКТ като „многоскоростен“, като софтуерът, фокусиран върху изкуствения интелект, значително превъзхожда традиционните категории. Въпреки макроикономическата несигурност софтуерът остава един от най-устойчивите и най-бързо растящи сегменти, движен от цифровата трансформация и внедряването на изкуствен интелект.

Пазар на платформи за изкуствен интелект

Категорията софтуер с висок растеж през следващите няколко години е тази на платформите за изкуствен интелект. [Докладът „Платформа за изкуствен интелект \(AI\) – Глобален стратегически бизнес доклад“](#) прогнозира силно разрастване на този пазар, движено от по-бързото внедряване на AI технологии в предприятията. Според оценките пазарът ще нарасне от около 31–35 млрд. долара в средата на 2020-те години до над 130–180 млрд. долара до 2030–2032 г., което предполага средногодишен темп на растеж (CAGR) от около 26–28%.

Платформите за изкуствен интелект се превръщат в критична инфраструктура за съвременната цифрова трансформация, като позволяват на организациите да разработват, внедряват и управляват модели за изкуствен интелект в голям мащаб чрез интегрирани среди, обхващащи подготовката на данни, обучението на модели, тестването и внедряването. Тези платформи намаляват техническите бариери, позволявайки на компаниите да използват усъвършенствани анализи и машинно обучение без да разполагат с дълбока вътрешна експертиза, като по този начин демократизират внедряването на изкуствен интелект.

Ключовите фактори за растеж включват нарастващите обеми данни, търсенето на автоматизация и предсказуема аналитика, както и необходимостта от по-бързо пускане на пазара на решения за изкуствен интелект. Платформите за изкуствен интелект се прилагат широко в различни сектори като здравеопазването (диагностика и прогнозиране на заболявания), финансите (разкриване на измами и оценка на риска), търговията на дребно (персонализация) и производството (оптимизация на процесите).

Докладът подчертава също така ролята на платформите за изкуствен интелект в управлението, интеграцията и сигурността на данните, като отговаря на предизвикателствата, свързани с големите масиви от данни, чрез усъвършенствани инструменти за събиране, почистване и управление на данни. Като цяло платформите за изкуствен интелект се позиционират като гръбнак на иновациите и конкурентното предимство в развиващата се цифрова икономика.

ИТ услуги

Прогнозата на Gartner за април 2026 г. потвърждава, че ИТ услугите са най-големият сегмент в ИКТ индустрията, като общите разходи се очаква да достигнат приблизително 1,87 трилиона щатски долара през 2026 г., което представлява ръст от около 9,0% на годишна база. Това позиционира ИТ услугите като стабилен, но умерено растящ сегмент, който изостава по ръст от софтуера, но води по абсолютен пазарен размер, което отразява неговата критично важна роля в дейността на предприятията.

Областите с по-висок растеж, включително технологичното консултиране, бизнес консултирането и внедряването на приложения, са разположени в горния десен квадрант, като съчетават темпове на растеж от около 5–6% със силни дългосрочни профили на средногодишен темп на растеж (около 6–7%). Тези сегменти са основните бенефициенти на продължаващата цифрова трансформация, миграцията към облака и внедряването на изкуствен интелект, където предприятията се нуждаят от консултантски и внедрителски капацитет за операционализиране на новите технологии.

За разлика от тях, сегментите с по-нисък растеж, като управляваните услуги за приложения (AMS), управляваните услуги за инфраструктура и услугите за бизнес процеси, се групират около 3–4% растеж, което отразява зрелостта и ценовия натиск. Въпреки това тези области все още представляват големи обеми на разходите, което подчертава тяхното значение за повтарящите се приходи и оперативната стабилност.

Като цяло Gartner характеризира ИТ услугите като „пазар с две скорости“: услугите с висока стойност, задвижвани от трансформацията, се разширяват стабилно, докато традиционният аутсорсинг и управляваните услуги растат по-бавно. Въпреки макроикономическата несигурност, ИТ услугите остават устойчиви благодарение на дълбоката си интеграция в основните бизнес процеси и непрекъснатото търсене на цифрова трансформация и трансформация, задвижвана от изкуствен интелект.

5.3 Допълнителна информация за първото тримесечие на 2026 г.

Влияние на изключителни фактори

Информацията в настоящия отчет не е повлияна от наличието на изключителни фактори.

Обобщена информация, отнасяща се до степента, в която дружеството зависи от патенти или лицензи, индустриални, търговски или финансови договори или от нови производствени процеси

Дружеството „Сирма Груп Холдинг“ АД по същината на своята дейност не е зависимо от патенти или лицензи, индустриални, търговски или финансови договори, както и от нови производствени процеси.

За работните места на всички служители в Дружеството, то разполага със съответните лицензи за операционни системи и приложен софтуер за персонални компютри и сървъри, необходими за обичайния работен процес.

Информация, отнасяща се до значителни фактори, включително необичайни или редки събития или нови развития, които засягат съществено приходите от дейността на дружеството

Няма значителни фактори, включително необичайни или редки събития или нови развития, които засягат съществено приходите от дейността на Дружеството и бъдещите инвестиции.

Значителни промени в нетните продажби или приходи, оповестени в счетоводните отчети

През разглеждания период се наблюдават значителни промени в нетните продажби или приходи, оповестените в счетоводните отчети на Дружеството подробно описани в раздел 6 от настоящия Доклад.

Информация, отнасяща се до правителствената, икономическата, фискалната, парична политика или политически курс или фактори, които значително са засегнали или биха могли да засегнат значително, пряко или косвено дейността на дружеството

През разглеждания период не е имало фактори от правителствени, икономически, данъчни, монетарни или политически фактори, които са оказали съществено влияние върху дейността на дружеството. Основните фактори, които могат да повлияят на дейността на Дружеството и как то управлява риска, са описани в „Рискови фактори“ от настоящия документ.

5.4 Основни събития и бизнес новини през първото тримесечие на 2026 г.

Следните събития от съществено значение в групата са станали до края на през първото тримесечие на 2026 г.:

31.03.2026

Оповестяване на обратно изкупуване на акции от Сирма Груп Холдинг АД.

30.03.2026

Сирма пуска FreightGo AI платформа за логистика.

30.03.2026

Оповестяване на информация за покупка на акции от член на Съвета на директорите на Сирма Груп Холдинг АД.

27.03.2026

Публикуване на одитираните индивидуални финансови отчети на Сирма Груп Холдинг АД за 2025 г.

27.02.2026

Сирма получава статут на „IBM Gold Partner“, като подобрява възможностите за изкуствен интелект, облачни технологии и автоматизация за своите клиенти.

24.02.2026

Сирма отбеляза дебюта си на Франкфуртската фондова борса с церемония по отваряне на търговията.

03.03.2026

Оповестяване на продажба на акции от член на Съвета на директорите на Сирма Груп Холдинг АД.

03.03.2026

Оповестяване на обратно изкупуване на акции от Сирма Груп Холдинг АД.

02.03.2026

Оповестяване на обратно изкупуване на акции от Сирма Груп Холдинг АД.

26.03.2026

Финансовият директор на „Сирма“ Йордан Недев даде интервю за аналитичната компания „Едисън“.

21.02.2026

Оповестяване на прехвърляне на акциите на Сирма Груп Холдинг АД към пазарния сегмент Eurobridge на БФБ.

20.02.2026

Изпълнителният директор на „Сирма“ Цветан Алексиев изнесе лекция пред 60 магистри в УНСС за развитието на изкуствения интелект – от началото на „Сирма“ през 1992 г. до съвременния изкуствен интелект за предприятия.

20.02.2026

Оповестяване на допускане до търговия на акциите на Сирма Груп Холдинг АД на Франкфуртската фондова борса.

19.02.2026

Публикуване на междинните консолидирани финансови отчети на Сирма Груп Холдинг АД към 31.12.2025 г.

18.02.2026

Оповестяване на обратно изкупуване на акции от Сирма Груп Холдинг АД.

16.02.2026

Главният директор развитие на Сирма, Момчил Зарев, се качи на сцената на TECHARENA в Стокхолм за задълбочена дискусия относно бъдещето на изкуствения интелект в бизнеса.

13.02.2026

Оповестяване на промяна на тикера на Сирма Груп Холдинг АД на Българската фондова борса – София АД.

12.02.2026

Фил Маккенел, директор по продажбите за Обединеното кралство в Сирма Груп, изнесе реч на форума „Port to Port 2 – Innovation Forum“ в Хъл, Обединеното кралство.

02.02.2026

Изпълнителният директор Цветан Алексиев и финансовият директор Йордан Недев на Сирма проведоха уебинар по време на Европейския форум за ИТ услуги.

30.01.2026

Публикуване на междинните индивидуални финансови отчети на Сирма Груп Холдинг АД към 31.12.2025 г.

16.01.2026

Акциите на „Сирма“ отбелязаха скок и бяха обявени за шампион на индекса SOFIX на Борсата в София за 2025 г.

09.01.2026

Оповестяване на датата на церемонията по откриване на Франкфуртската фондова борса.

08.01.2026

Оповестяване на обратно изкупуване на акции от Сирма Груп Холдинг АД.

5.5 Основна юридическа информация през първото тримесечие на 2026 г.

Сделки с акции за периода 01.01.2026 г. – 31.03.2026 г.:

- **Обратно изкупуване на акции от дружеството**

На 08.01.2026 г. „Сирма Груп Холдинг“ АД изкупи обратно 15 729 свои акции на средна цена от 1,003 евро за акция на обща стойност от 15 776.16 евро. Акциите представляват 0,03% от капитала на дружеството. Покупката бе извършена на Българска фондова борса – София АД.

На 18.02.2026 г. „Сирма Груп Холдинг“ АД изкупи обратно 118 459 свои акции на средна цена от 1,26 евро за акция на обща стойност от 149 258.34 евро. Акциите представляват 0,2% от капитала на дружеството. Покупката бе извършена на Българска фондова борса – София АД.

На 27.02.2026 г. „Сирма Груп Холдинг“ АД изкупи обратно 17 570 свои акции на средна цена от 1,17 евро за акция на обща стойност от 20 526,90 евро. Акциите представляват 0,03% от капитала на дружеството. Покупката бе извършена на Българска фондова борса – София АД.

На 02.03.2026 г. „Сирма Груп Холдинг“ АД изкупи обратно 45 000 свои акции на средна цена от 1,14 евро за акция на обща стойност от 51 329,62 евро. Акциите представляват 0,076% от капитала на дружеството. Покупката бе извършена на Българска фондова борса – София АД.

На 30.03.2026 г. „Сирма Груп Холдинг“ АД изкупи обратно 50 430 свои акции на средна цена от 0,9811 евро за акция на обща стойност от 49 478,90 евро. Акциите представляват 0,085% от капитала на дружеството. Покупката бе извършена на Българска фондова борса – София АД.

- **Продажба на акции на „Сирма Груп Холдинг“ АД от член на СД**

На 02.03.2026 г. в офиса на „Сирма Груп Холдинг“ АД е получено уведомление от Явор Джонев – член на Съвета на директорите на „Сирма Груп Холдинг“ АД, в което се посочва, че е продал 17 474 акции от капитала на „Сирма Груп Холдинг“ АД чрез сделки, осъществени на Българската фондова борса – София на 25, 26 и 27 февруари 2026 г. при средна цена от 1,27 евро за акция.

- **Покупка на акции на „Сирма Груп Холдинг“ АД от член на СД**

На 30.03.2026 г. в деловодството на „Сирма Груп Холдинг“ АД е постъпило писмо-уведомление от Атанас Киряков – член на Съвета на директорите на „Сирма Груп Холдинг“ АД за покупка на 10 969 бр. акции от капитала на „Сирма Груп Холдинг“ АД чрез сделки, извършени на Българската фондова борса – София на 30 март 2026 г. при среден курс за една акция от 0,9082 евро.

Съдебни искиове за периода 01.01.2026 г. – 31.03.2026 г.:

Срещу дружеството няма заведени съдебни искиове за периода.

Друга юридическа информация за периода 01.01.2026 г. – 31.03.2026 г.:

- **Допускане до търговия на „Сирма Груп Холдинг“ АД на Франкфуртската фондова борса**

В резултат от Заявление, подадено от „Сирма Груп Холдинг“ АД до Франкфуртската фондова борса, считано от 20.02.2026 г., акциите на дружеството с ISIN код BG1100032140, са допуснати до търговия на пода на борсата с регистрация SIRM.

Формалната церемония за начало на търговията се проведе при откриването на борсовата сесия на Франкфуртската фондова борса на 24.02.2026 г. С това процесът по двойното листване на акциите на „Сирма Груп Холдинг“ АД на Българската фондова борса и на Франкфуртската фондова борса приключи успешно.

5.6 Информация за сключените големи сделки през първото тримесечие на 2026 г.

През първото тримесечие на 2026 г., Групата сключи няколко големи сделки с клиенти, както и с подизпълнители във връзка със стратегия на Групата:

Покупки:

- Сделка 1 за 2 307 хил. евро
- Сделка 2 за 1 117 хил. евро
- Сделка 3 за 1 067 хил. евро

Продажби:

- Сделка 1 за 2 453 хил. евро
- Сделка 2 за 1 117 хил. евро
- Сделка 3 за 511 хил. евро

5.7 Информация за използваните финансови инструменти през първото тримесечие на 2026 г.

През първото тримесечие на 2026 г., Групата не е използвала финансови инструменти.

5.8 Действия в областта на научно-изследователската и развойна дейност през първото тримесечие на 2026 г.

Стратегията за растеж и развитие на Сирма Груп предвижда концентрация на интелектуалната собственост на Групата в холдинговото дружество. Тази концентрация предполага и съсредоточаване на научно-изследователската и развойна дейност на Групата в “Сирма Груп Холдинг” АД.

5.9 Вероятно бъдещо развитие на Сирма Груп

Прогнозите за развитие на сектор Информационни и комуникационни технологии през 2026 година и следващите години са функция на ефектите, предизвикани от продължаващите военни действия в Украйна и Близкия Изток, действията на новата администрация на САЩ и състоянието на големите европейски икономики.

Въпреки, че директно влияние на войните в Украйна и Близкия Изток върху ИКТ сектора не се очаква, те ще засилват останалите рискове за глобалната икономика – инфлация, волатилност на валутните курсове, затруднени снабдителни вериги, геополитическа несигурност. Що се отнася до новата политика на президента Тръмп, още е рано за солидни изводи в каква посока ще рефлектира върху глобалната икономика и в частност върху секторите, в които оперира Сирма. В допълнение забавения темп на усвояване на средствата по европейски програми и забавеното изпълнение на Националния план за възстановяване се очаква да бъдат съпътстващи рискове и през 2026 г. Има и сериозна неяснота по отношение на стабилността на новоизбрано редовно правителство на България и неговия капацитет да се справи с икономическите предизвикателства след влизането на България в еврозоната.

През 2026 г. очакваме това да доведе до по-добра конкурентоспособност и пазарно позициониране на Групата, които да способстват създаването на нови бизнес възможности, предоставяне на клиентите на по-широка и разнообразна гама от услуги, професионален растеж и развитие на служителите ни, оптимизиране на административните процеси, съответно по-добра продуктивност, комуникация и сътрудничество между служителите и звената в Групата.

Сирма е в непрекъснат процес на търсене на компании, в които да инвестира, с цел увеличаване стойността на акциите на Дружеството.

5.10 Договори по чл.240б от ТЗ през първото тримесечие на 2026 г.

През първото тримесечие на 2026 г. Групата не е уведомена за сключени сделки от членовете на Съвета на директорите или свързани с тях лица с Групата, които излизат извън обичайната му дейност или които съществено се отклоняват от пазарните условия.

6/ Резултати по дружества

6.1. „Датикум“ АД

- <https://www.daticum.com/>
- „Датикум“ АД е дъщерна компания на “Сирма Груп Холдинг” АД
- **Капитал:** 405 869 евро, разпределен на 79 381 бр. акции с номинална стойност 5,11 евро. “Сирма Груп Холдинг” АД притежава 46 834 бр. акции или 59% от капитала.

Основни пазари:

България, Северна и Южна Америка, Европа

Основни клиенти:

Основните клиенти на дружество са от следните индустрии - застраховане, ИКТ, комунални услуги, медии и информационни услуги, промишлено производство, търговия на едро и дребно, транспорт и куриерски услуги.

Основни конкуренти:

Международни компании предоставящи облачни услуги като Амазон, Гуугъл (Алфавет), Майкрософт, Ай Би Ем и други. На локално ниво конкуренти може да се смятат “Нетера” ООД, “Еволинк” АД, “Телепоинт” ООД, “З Ди Си” ЕАД, СуперХостинг.БГ ЕООД.

Основен бизнес модел на дружеството.

Основният бизнес модел на дружеството е изграждане на инфраструктура за осигуряване на изчислителни ресурси за обработка и съхраняване на данни и предоставянето на тези ресурси за ползване срещу заплащане на много и различни клиенти, които предпочитат да не поддържат подобна инфраструктура или имат временна нужда от тези ресурси.

Ресурсна обезпеченост на дружеството.

Дружеството разполага с необходимите му ресурси и е в състояние да инвестира в развитието на бизнеса си без да използва заеман капитал.

Продукти и услуги.

Датикум продължава да предоставя облачни и хибридни решения, наети сървъри, колокация, услуги по киберсигурност, резервни копия, възстановяване при бедствия и софтуерни лицензи. През периода фокусът остана върху услуги с висока добавена стойност, които позволяват на клиентите да използват надеждна инфраструктура без директно да поемат пълния финансов и оперативен товар от закупуване, поддръжка и обновяване на собствен хардуер. Това позиционира управляваните услуги като по-предвидима алтернатива в среда на ограничени инвестиционни бюджети.

Политика за човешките ресурси.

Политиката ни е насочена към запазване на текущия персонал, поддържане и увеличаване на квалификацията му чрез обучения, курсове и участия в партньорски програми. Разходите за персонала нарастват в съответствие с увеличаване обема на дейността с до 10-15% годишно.

Датикум през първото тримесечие на 2026 година

Условия за развитие на бизнеса през първото тримесечие на 2026 година

Първото тримесечие на 2026 г. премина в по-сложна и непредпазлива бизнес среда. Въвеждането на еврото в България подобри предвидимостта при разплащанията и договорите с партньори от Евронзоната, но съвпадна с повишена чувствителност към цените, преразглеждане на бюджети и по-внимателно планиране на разходите от страна на корпоративните клиенти. Геополитическата нестабилност, високите производствени разходи и несигурността в международните вериги за доставка ограничиха готовността за нови капиталови инвестиции, включително в ИТ инфраструктура и външни услуги.

Регионални и международни фактори, отразяващи се на бизнеса на дружеството

Външната среда оказва осезаем натиск върху пазара. Повишените цени на хардуера, включително сървърни компоненти, RAM памет, системи за съхранение и мрежово оборудване, както и удължените срокове за доставка, затрудниха планирането на нови проекти.

Допълнително влияние оказаха инфлационният натиск, поскъпването на част от услугите и по-предпазливото поведение на големите компании, които все по-често отлагат или ограничават външни ИТ разходи и насочват ресурс към вътрешни оптимизации. Това доведе до по-бавен темп на нови сделки и по-силен натиск върху маржовете при част от услугите.

Въпреки неблагоприятната среда, нуждата от сигурна, автоматизирана и мащабируема инфраструктура остава висока. AI натоварванията, кибер-рисковете и растящата сложност на корпоративните ИТ среди продължават да увеличават значението на управляваните облачни услуги, резервните копия, защитата на крайните устройства и възстановяването при инциденти. В същото време високите цени на изчислителните ресурси и паметта насочват клиентите към по-внимателно оразмеряване, оптимизация на потреблението и поэтапно внедряване вместо към мащабни еднократни инвестиции.

Оперативна дейност през първото тримесечие на 2026 година

През първото тримесечие компанията запази положителна динамика, но при значително по-предпазлива пазарна среда. Ръстът на приходите беше по-умерен спрямо предходни периоди, като основната причина е забавянето на инвестиционните решения при част от корпоративните клиенти и ограничаването на разходите за външни ИТ услуги. Датикум продължи да работи върху оптимизация на оперативните процеси, по-добро използване на наличната инфраструктура и контрол върху разходите, вместо да разчита основно на агресивно разширяване чрез нови капиталови разходи.

Важни събития:

- През тримесечието се отчете по-силен интерес към услуги, които намаляват риска и дават по-добра предвидимост на разходите: управлявана облачна инфраструктура, резервни копия, киберсигурност, защита на крайни устройства и решения за възстановяване при инциденти. Паралелно с това част от клиентите отложиха по-големи инфраструктурни проекти заради повишените цени на оборудването, несигурността около сроковете за доставка и стремежа да използват по-пълноценно вече наличните си вътрешни ресурси.

Реализация на бизнес плана през първото тримесечие на 2026 година

Компанията отчете ръст на приходите от облачни услуги с около 4,48 % спрямо същия период на 2025 г., като общите приходи за тримесечието са с около 0,43 % по-високи. Това показва запазване на положителна посока, но и ясно забавяне на темпа на растеж под влиянието на по-слабата инвестиционна активност, ограничените бюджети за външни ИТ услуги и по-внимателното поведение на клиентите при нови проекти.

Разходите намаляват с около 7,72 % спрямо първото тримесечие 2025 г., което отразява по-строг контрол върху оперативните разходи, по-добро планиране и по-внимателно управление на ресурсите. Въпреки това високите цени на хардуера, RAM паметта, лицензиите и инфраструктурните компоненти остават съществен нерешен риск, защото влияят върху себестойността на услугите, сроковете за изпълнение и възможността за бързо разширяване на капацитета.

Перспективи и прогнози до края на 2026 година

До края на 2026 г. се очаква търсенето на облачни и хибридни услуги да остане стабилно, но клиентите ще бъдат по-взискателни към цената, ефективността и доказуемата бизнес полза. Вероятно ще продължи тенденцията част от големите компании да намаляват външния аутсорсинг и да търсят вътрешни оптимизации, особено при дейности, които не са критични или могат да бъдат временно отложени. Това ще ограничи темпа на нови проекти, но ще засили интереса към услуги, които намаляват риска, подобряват сигурността и дават ясен контрол върху разходите.

Датикум ще продължи да развива портфолиото си в посока управлявани облачни услуги, киберсигурност, резервираност, автоматизация и възстановяване при инциденти. Основният приоритет за годината е запазване на устойчив растеж при по-консервативна инвестиционна среда, чрез по-добро използване на съществуващата инфраструктура, по-гъвкави търговски модели и услуги, които помагат на клиентите да избегнат големи еднократни хардуерни разходи.

Финансови резултати:

	31.03.2026	31.03.2025/ 31.12.2025	Изменение хил.евро	Изменение %
Приходи	460	462	(2)	(0,43%)
ЕБИТДА	221	192	29	15,10%
Амортизации	(73)	(75)	2	2,67%
Нетна печалба	147	115	32	27,83%
ЕБИТДА марж	48,04%	41,56%	6,49%	15,60%
Марж на нет. печалба	31,96%	24,89%	7,06%	28,38%
Продажби / акции	0,1998	0,2007	(0,00)	(0,43%)
Печалба / акция	0,0639	0,0500	0,014	27,83%
ROE	0,1313	0,1183	0,013	10,93%
Общо активи	1 576	1 541	35	2,27%
Нематериални активи	403	439	(36)	(8,20%)
Book value	717	533	184	34,52%
Собствен капитал	1 120	972	148	15,23%
Общо пасиви	456	569	(113)	(19,86%)
Лихвоносни дългове	81	112	(31)	(27,68%)
D/E	0,4071	0,5854	(0,18)	(30,45%)
ROA	0,0933	0,0746	0,019	24,99%

6.2. „Енгвю Системс“ АД

- <http://www.engview.com>
- „Енгвю Системс“ АД е дъщерно дружество на „Сирма Груп Холдинг“ АД
- Капитал : 35 068 евро

Акции: 68 587 бр. обикновени поименни акции с право на глас, право на дивидент и право на ликвидационен дял, пропорционално на участието в капитала. „Сирма Груп Холдинг“ АД притежава 50 000 бр. акции или 72,9 % от капитала на дружеството.

Енгвю Системс през първото тримесечие на 2026 година

Условия за развитие на бизнеса през първото тримесечие на 2026 година

Енгвю Системс оперира на два основни пазара – този за софтуерни и хардуерни решения в областта на Метрологията и Управление на качеството в производството на метални изделия, както и софтуер за видеоизмервателни машини в партньорство с производители, и цялостни решения за автоматизация и управление на производствен процес на опаковъчната индустрия. Компанията работи с производители на опаковки и дисплеи в цял свят, обслужвани от разработена и разширяваща се мрежа от дистрибутори и партньори, както и от собствените си офиси в Германия, Бразилия и САЩ.

През последните няколко години производството на опаковки се извършва чрез традиционния офсетов печат и чрез дигитални печатни машини, които увеличават възможностите за персонализиране и по-ефективно автоматизиране на процесите. Чрез тях вече се печатат качествени опаковки, етикети или дисплеи и чрез дигиталните печатарски машини. На базата на тези производства се поддържат и нишови пазари, свързани с персонализация, малки тиражи опаковки от картон и велпапе, продукти с рекламна цел и по-добра визуализация на избрани марки (стелажи) или цели структури, щандове за изложби, шоута, напечатани и изрязани от дебели листови материали (Rigid Board). Почти на всички пазари се наблюдава тенденцията за навлизането и производството на материали и продукти от тях, които са пряко свързани с опазването на природата и са екологично чисти, лесно се рециклират и преработват. Поддържа се устойчивост на производството като се търсят иновации и решения за запазване на екологията.

Това определя и насоките на преобладаващите инвестиции в опаковъчната индустрия – наред с тези в машини, фирмите от различните ниши търсят и решения за допълнително спестяване на време и ресурси, модернизират производството си, за да подобрят своята конкурентоспособност, както и следват модерните технологии, които им позволяват да подобряват връзката с клиента и оптимизират

каналите за поръчки. Такива решения са интернет и клауд базираните решения за комуникации с клиенти и съкращаване цикъла Поръчка-Доставка (web-to-print, web-to-pack), които стават възможни именно в комбинация с новите дигитални технологии.

ЕнгВю Системс успешно развива своите продукти в двете си основни направления за опаковъчната и видеоизмервателната индустрии. В последните години компанията инвестира в разработката на нови продукти, базирани на вече реализираните си решения и натрупаните знания и експертиза в отделните ниши. Те отговарят на последните тенденции, както и изискванията на клиентите за висококачествен софтуер, способен да ускорява темповете на производство, да увеличава продажбите чрез оптимизации и поддържане на допълнителни процеси. Маркетинговите усилия на компанията съчетават както традиционния начин за брандинг, реклама и позициониране на продуктите си, така и с новите тенденции в дигиталния маркетинг, онлайн демонстрации, мултимедия, участие в панели, членство в асоциации и т.н.

През последните няколко години компанията се стреми да бъде изложител на всички основни специализирани изложби в цял свят. Това дава достъп до нови клиенти, откриване на нови партньорства и търсене на интеграционни проекти.

През първото тримесечие на 2026 г. всички дъщерни компании на ЕнгВю взеха участие в Отворени врати на свои партньори, изложения във Филадельфия, Сао Паолу, Берн. А СканФит за първи път беше представен на Фестербау, Нюрнберг, където се направиха нови контакти сред производителите на врати и прозорци.

За 2026 г. е предвидена нова разработка на уеб сайта на компанията, като през първото тримесечие започна технически анализ и първи стъпки в дефиниране на промените.

Регионални и международни фактори, отразяващи се на бизнеса на дружеството

Първите 3 месеца на 2026 отчитат ръст на приходите във всички ЕнгВю подкомпаниии. Въпреки напреженията в близкия изток и цялостната макроикономическа рамка, компанията успява да запази изпълнението на поставените цели и дори да расте.

Компанията разработва всичките си продукти в България, но разполага с мрежа от дистрибутори в цял свят, както и собствени офиси в САЩ, Германия и Бразилия. Факторите, влияещи на бизнеса са свързани основно с наситеността на пазара с конкурентни продукти или степента на развитие на дадения пазар. Все още основен дял от продажбите на софтуер за опаковъчната индустрия се генерира в Европа, но се разширява пазара и в САЩ чрез усилията в маркетинг, нови партньорства и по-добро позициониране в индустрията. Вече са налице партньорства с водещи имена като Mimaki, CutWorks, Colex, Kongsberg, Multicam, с което бизнеса там се разраства, както и позиционирането на бранда като един от най-професионалните и предпочитани от партньори и клиенти.

ЕнгВю като едно от водещите имена в опаковъчната индустрия, работи със стратегическите партньори от Германия Heidelberg, за които всяка година се разработват нови версии на техни продукти за печатната индустрия и от САЩ - QVI за техните машини за видео измерване. И с двете компании ЕнгВю работи от години като затвърждава своите позиции с предоставянето на качествен и модерен софтуер за техните клиенти.

Развитие на бизнеса през първото тримесечие на 2026 година и реализация на инвестиционните намерения

През 2026 година компанията продължава развитието на своите продукти и подготовка за повече онлайн услуги и разработки. Тестват се различни технологии, базирани на изкуствен интелект, с които да се подпомогнат процесите за обслужване на клиентите и потребителите на софтуерни услуги. Компанията постепенно увеличава капацитета си и ресурсите си за иновационни разработки в двете области, в които оперира.

В САЩ компанията много активно работи за разпознаваемост на бранда, за спечелване на нови партньорства и клиенти и налагане на модела за абонамент, който да носи стабилност и ръст от продажбите в следващите години.

В САЩ ЕнгВю много активно работи за разпознаваемост на бранда, за спечелване на нови партньорства и клиенти и налагане на модела за абонамент, който да носи стабилност и ръст от продажбите в следващите години.

Немското дружество EngView Systems GmbH се справя добре и въпреки икономическата нестабилност, успя да увеличи екипа си през февруари.

В Бразилия се търсят нови възможности за разрастване на бизнеса чрез включване на OEM партньорства.

Перспективи и прогнози за 2026 година

Очаква се увеличение на приходите през 2026 година, както и на екипите. Работи се интегрирано с дъщерните дружества, така че да се постигне консолидиран ръст на всичките пазари.

Компанията започна развитието на нов онлайн продукт, базиран на вече разработена технология и насочен към съвсем нов пазар, свързан с изграждането на въздуховоди и тяхната изолация. Това е съвместен проект между ЕнгВю Системс и компании от Катар и Англия. До средата на 2026 първата версия ще бъде пусната и съответно има очаквания за генериране на приходи от нея до края на годината.

Финансови резултати:

	31.03.2026	31.03.2025/ 31.12.2025	Изменение хил.евро	Изменение %
Приходи	608	470	138	29,36%
ЕБИТДА	346	167	179	107,19%
Амортизации	(138)	(132)	(6)	(4,55%)
Нетна печалба	135	29	106	365,52%
ЕБИТДА марж	56,91%	35,53%	21,38%	60,16%
Марж на нет. печалба	22,20%	6,17%	16,03%	259,86%
Продажби / акции	8,8116	6,8116	2,00	29,36%
Печалба / акция	1,9565	0,4203	1,54	365,52%
ROE	0,0472	0,0107	0,037	343,37%
Общо активи	3 346	3 246	100	3,08%
Нематериални активи	2 409	2 406	3	0,12%
Book value	450	317	133	41,96%
Собствен капитал	2 859	2 723	136	4,99%
Общо пасиви	487	523	(36)	(6,88%)
Лихвоносни дългове	88	162	(74)	(45,68%)
D/E	0,0308	0,0595	(0,029)	(48,26%)
ROA	0,0403	0,0089	0,031	351,60%

6.3. Сирма Груп Инк

Развитие на бизнеса през първото тримесечие на 2026 година

През първото тримесечие на 2026 г. Sirma Healthcare създаде първата по рода си система, задвижвана от изкуствен интелект, която може да обработва всякакъв вид информация – и автоматично да създава обобщения на медицински досиета на пациентите, да извършва подробно медицинско кодиране и да създава надлъжен клиничен преглед на данните за пациентите. Нашата инвестиция в решения за здравеопазване, задвижвани от платформата SirmaAI, дава бързи резултати.

Най-големият ни клиент в бизнеса с продажби на автомобили на дребно беше придобит от частна инвестиционна компания и ние бяхме запазени като предпочитан дългосрочен партньор за развитие.

Нашият задълбочен опит в системите за управление на слънчевата енергия за жилищни сгради ни донесе нов ангажимент с американска фирма, разработваща електроника от следващо поколение, и ние търсим дългосрочни договори за интеграция на зелена енергия.

Финансови Резултати:

	31.03.2026	31.03.2025/ 31.12.2025	Изменение хил.евро	Изменение %
Приходи	821	600	221	36,83%
ЕБИТДА	95	26	69	265,38%
Амортизации	-	(1)	1	100%
Нетна печалба	18	25	(7)	(28%)
ЕБИТДА марж	11,57%	4,33%	7,24%	167,03%
Марж на нет. печалба	2,19%	4,17%	(1,97%)	(47,38%)
Продажби / акции	0,0380	0,0278	0,01	36,83%
Печалба / акция	0,0008	0,0012	0,00	(28%)
ROE	0,0048	0,0068	0,00	(29,97%)
Общо активи	5 255	5 106	149	2,92%
Нематериални активи	1 015	993	22	2,22%
Book value	2 750	2 669	81	3,03%
Собствен капитал	3 765	3 662	103	2,81%
Общо пасиви	1 490	1 444	46	3,19%
Лихвоносни дългове	25	22	3	13,64%
D/E	0,0066	0,0060	0,0006	10,53%
ROA	0,0034	0,0049	(0,001)	(30,04%)

6.4. „Сирма Ай Си Ес“ АД

- <http://sirmaics.com/>
- **Капитал:** 153 388 евро. „Сирма Груп Холдинг“ АД притежава 279 000 бр. акции или 93% от капитала

„Сирма Ай Си Ес“ АД е част от Сирма Груп, с основна цел да концентрира в себе си технологичното и бизнес познание на Сирма Груп в застрахователната сфера в България.

Условия за развитие на бизнеса през 2026 година

Компанията оперира в Застрахователния сектор с таргет клиенти застрахователни брокери и застрахователни компании. И двата сегмента отбелязаха минимален ръст на приходите през 2025 г. Причината за това са икономически, съответно липса на увеличаващи се приходи от повишени премии по застраховки. Компанията успява да сключи договори със застрахователни брокери и застрахователни компании за разработки и за продажби на продукти, но работи при изключително силна конкуренция и намаляващ пазар.

Дружеството предлага продукт обслужващ всички процеси в структурата на застрахователен брокер - Sirma Insurance Enterprise Platform. Също така има разработена възможност клиенти да се интегрират чрез Sirma Insurance Enterprise MTPL API и да вградят услугата по издаване на полица и разплащане на сметки във всяка една система и апликация.

Относно основната платформа за брокери, има привлечени нови клиенти с потенциал да продължат да разрастват своята мрежа. Продължава да се поддържа бизнеса по отношение на портали и апликации за застрахователни компании и в двата случая това са “tailor made” продукти по изискване на клиент.

Относно онлайн присъствието на брокерите предлагаме Sirma Insurance Enterprise Web Calculator. Чрез този продукт крайните посетители на уебсайтове могат да калкулират своята цена и да направят поръчка.

Дружеството създава и индивидуални решения и разработки по задание като уеб сайтове, уеб портали за крайни клиенти и административни портали, мобилни приложения.

Развитие на бизнеса през първото тримесечие на 2026 година и реализация на инвестиционните намерения

През първото тримесечие на 2026 година „Сирма Ай Си Ес“ АД продължи да изпълнява своите стратегически цели:

- Изграждане на нови разработки в мобилни приложения;
- Увеличаване на продуктовата гама в софтуера за застрахователни брокери и оптимизация на продукта и функционалностите му;
- Дружеството продължи да разчита на стабилен и устойчив модел на продажба на продукти с месечна лицензионна такса, вместо разчитането на големи еднократни сделки, които са по-трудно прогнозируеми.

Перспективи и прогнози за 2026 година

Предвиждаме изпълнение на плана за годината, но задържане на клиенти за Sirma Insurance Enterprise и Web Calculator става все по-трудно поради по-високата конкуренция. Ще се стремим и към привличане на големи клиенти за платформата за брокери.

Финансови Резултати:

	31.03.2026	31.03.2025/ 31.12.2025	Изменение хил.евро	Изменение %
Приходи	102	147	(45)	(30,61%)
ЕБИТДА	7	32	(25)	(78,13%)
Амортизации	(20)	(10)	(10)	(100%)
Нетна (загуба)/печалба	(13)	22	(35)	н/п
ЕБИТДА марж	6,86%	21,77%	(14,91%)	(68,47%)
Марж на нет. (загуба)/печалба	(12,75%)	14,97%	(27,71%)	н/п
Продажби / акции	0,3400	0,4900	(0,15)	(30,61%)
(Загуба)/печалба / акция	(0,0433)	0,0733	(0,117)	н/п
ROE	(0,03)	0,0493	(0,079)	н/п
Общо активи	506	507	(1)	(0,20%)
Нематериални активи	305	321	(16)	(4,98%)
Book value	128	125	3	2,40%
Собствен капитал	433	446	(13)	(2,91%)
Общо пасиви	73	61	12	19,67%
Лихвоносни дългове	8	12	(4)	(33,33%)
D/E	0,0185	0,0269	(0,008)	(31,33%)
ROA	(0,0257)	0,0434	(0,069)	н/п

6.5. Сирма Тех

Сирма Тех развива дейност на територията на Обединеното кралство. Компанията предоставя технологични услуги в сферите на софтуерна интеграция, интеграция на данни и мобилни технологии за сектора на финансовите услуги.

Сирма Тех има натрупана огромна експертиза за банковата индустрия и разработването на технологични решения за едни от най-големите световни банки. Това дава възможност на компанията да разбере по-добре предизвикателствата, пред които са изправени клиентите, да идентифицира областите, в които може да предостави иновативни решения и безпроблемно да интегрира специфичните си решения в рамките на една по-широка програма за доставка.

Сирма Тех специализира в предоставяне на ИТ консултантски услуги, софтуерни продукти и услуги в софтуерната екосистема на една от най-разпространените основни банкови системи – Temenos T24.

	31.03.2026	31.03.2025/ 31.12.2025	Изменение хил.евро	Изменение %
Приходи	305	191	114	59,69%
ЕБИТДА	(88)	(222)	134	60,36%
Нетна (загуба)	(85)	(224)	139	62,05%
ЕБИТДА марж	(28,85%)	(116,23%)	87,38%	75,18%
Марж на нет. печалба	(27,87%)	(117,28%)	89,41%	76,24%
ROE	(1,0625)	(0,9956)	(0,067)	(6,72%)
Общо активи	459	515	(56)	(10,87%)
Собствен капитал	80	225	(145)	(64,44%)
Общо пасиви	379	290	89	30,69%
ROA	(0,1852)	(0,4350)	0,250	57,42%

6.6. „Сирма Медикъл Системс“ АД

- **„Сирма Медикъл Системс“ АД** е дъщерна компания на „Сирма Груп Холдинг“ АД
- **Капитал:** 51 129 евро. „Сирма Груп Холдинг“ АД притежава 66% от капитала.

Условия за развитие на бизнеса през 2026 година

През 2026 г. глобалният дигитален здравен сектор се очаква да продължи своя възходящ тренд, задвижван от интеграцията на изкуствен интелект (AI), персонализирани здравни решения, дистанционно проследяване на пациенти и засилена регулаторна рамка. Хроничните заболявания, като диабета, остават стратегически фокус, а нарастващият брой специализирани технологични решения и мобилни приложения създават все по-конкурентна среда. Ключово предимство се очертава възможността за предоставяне на гъвкави, сигурни и интегрируеми платформи, които да се адаптират според нуждите на корпоративни клиенти, медицински организации, фармацевтични компании и производители на медицински изделия.

При успешно приключване на клиничните проучвания и FDA одобрение за Diabetes:M, „Сирма Медикъл Системс“ очаква значителни нови възможности за партньорства и дистрибуция в САЩ и други международни пазари. Развитието на MPI-2 като водеща платформа за терапия на заекване ще утвърди компанията като доставчик на висококачествени решения за крайни потребители.

В дългосрочен план, след стабилизиране и укрепване на позициите на Diabetes:M и MPI-2, е възможно възобновяване на по-активни дейности около Medrec:M, подкрепено от успешно наложения имидж и разширената партньорска мрежа.

Стратегията на „Сирма Медикъл Системс“ поставя акцент върху привличането на корпоративни клиенти и разширяване на продуктовата екосистема при Diabetes:M, както и масирана маркетингова кампания за MPI-2, насочена към крайни потребители. С ясна рамка, оптимално разпределен бюджет и фокус върху високостойности партньорства и канали за комуникация, компанията цели да затвърди своя пазарен дял, да засили интереса на външни инвеститори и разшири възможностите за бъдещ устойчив растеж.

	31.03.2026	31.03.2025/ 31.12.2025	Изменение хил.евро	Изменение %
Приходи	14	20	(6)	(30%)
ЕБИТДА	(14)	(18)	4	22,22%
Амортизации	(8)	(5)	(3)	(60%)
Нетна загуба	(22)	(24)	2	8,33%
ЕБИТДА марж	(100%)	(90%)	(10%)	(11,11%)
Марж на нет. загуба	(157,14%)	(120%)	(37,14%)	(30,95%)
Продажби / акции	0,0467	0,0667	(0,02)	(30%)
Загуба / акция	(0,0733)	(0,0800)	0,01	8,33%
ROE	0,0694	0,0814	(0,01)	(14,70%)
Общо активи	879	847	32	3,78%
Нематериални активи	834	808	26	3,22%
Book value	(1 151)	(1 103)	(48)	(4,35%)
Собствен капитал	(317)	(295)	(22)	(7,46%)
Общо пасиви	1 196	1 142	54	4,73%
ROA	(0,0250)	(0,0283)	0,0033	11,67%

6.7. "Сайфорт" ЕАД

"Сайфорт" ЕАД е специализирана компания в областта на киберсигурността, и е част от „Сирма Груп Холдинг“ АД. Основната мисия на дружеството е да концентрира експертния потенциал на Групата в областта на изкуствения интелект и практическото му приложение в киберсигурността. Дружеството изпълнява стратегическа роля като вътрешногрупов център за киберустойчивост и доставчик на управлявани услуги по киберсигурност.

Бизнес моделът е изграден около устойчиви, повторяеми приходи от управлявани услуги: SOC (Security Operations Center) 24/7, CISO as a Service и AI-базирана платформа за управление на сигурността – „Sirma Cyber Security Management Platform“.

Условия за развитие на бизнеса през първото тримесечие на 2026 година

Първото тримесечие на 2026 г. протече при засилена регулаторна активност в Европейския съюз и ускорено пазарно търсене на управлявани услуги по киберсигурност. Ключовите бизнес условия могат да бъдат обобщени в следните направления:

Регулаторна среда в ЕС

- NIS2 Директивата продължава своята имплементация – към началото на 2026 г. само около 16 от 27 държави членки са я транспонирали изцяло. Европейската комисия е образувала производства за нарушения срещу 23 държави членки.
- На 20 януари 2026 г. Комисията предложи целеви изменения на NIS2, насочени към опростяване на съответствието за около 28 700 дружества, включително 6 200 микро и малки предприятия.
- DORA е в сила от януари 2025 г. и налага значителна тежест за съответствие върху финансовия сектор.
- Cyber Resilience Act (CRA) влиза в сила от 11 септември 2026 г., въвеждайки задължително отчитане на активно експлоатирани уязвимости.
- Очаква се финализиране на Cybersecurity Act 2.0 в началото на 2027 г.

Пазарни тенденции

- Европейският пазар на киберсигурност се оценява на около USD 69.82 млрд. за 2026 г. (спрямо USD 63.12 млрд. за 2025 г.) с прогнозен CAGR от 10.62% до 2031 г.
- Управляваните услуги (SOC, MDR) растат с CAGR от 13.56% – най-бързо развиващ се сегмент, движени от недостига на специалисти (~299 000 незаети позиции в ЕС).

- Сегментът на услугите заема 54.08% от пазарния дял, с доминираща роля на доставчиците на управлявани услуги.
- Ransomware атаките срещу европейски организации са нараснали с 30% спрямо 2024 г., с особен ръст в производствения сектор (+84% за Q1 2025).
- Изкуственият интелект ускорява и защитните, и атакуващите способности – делът на организациите, оценяващи сигурността на своите AI инструменти, е нараснал от 37% (2025) на 64% (2026).

Регионални и международни фактори, отразяващи се на бизнеса на дружеството

През 2026 г. дружеството управлява рискове, свързани с геополитическа нестабилност, регулаторна динамика и недостиг на квалифициран персонал.

Продължават мерките за диверсификация на пазарите, стандартизиране на процесите и увеличаване на автоматизацията чрез AI инструменти.

Системата за вътрешен контрол функционира в съответствие с корпоративните стандарти на холдинга и добрите одиторски практики.

Оперативна дейност през първото тримесечие на 2026 година

SOC центърът продължи да предоставя 24/7 мониторинг, управление на инциденти и проактивно откриване на заплахи. Беше постигнато подобрение в автоматизацията на процесите, намаляване на времето за реакция и увеличаване на степента на стандартизация. Моделът „CISO as a Service“ се утвърди като стратегически сегмент, предоставящ структурирано управление на риска, докладване към бордове и внедряване на регулаторни политики. Международната експанзия продължи чрез израелското дружество „Сайфорт“, като се засили присъствието на ключови пазари в ЕС и Близкия изток.

SOC центърът продължи да предоставя непрекъснат 24/7 мониторинг, управление на инциденти и проактивно засичане на заплахи. Ключови постижения за първото тримесечие на 2026 г.:

- Подобрена автоматизация на процесите чрез интегриране на AI модели за поведенчески анализ (UEBA).
- Намалено средно време за реакция на инциденти (MTTR) вследствие на оптимизирани playbook-ове.
- Разширяване на клиентската база в сегмента на средния бизнес, попадащ за първи път под обхвата на NIS2.

Платформата Sirma Cyber Security Management Platform продължава своята еволюция от инструмент за мониторинг към интелигентна екосистема за сигурност. Акценти от първото тримесечие на 2026 г.:

- Внедряване на predictive threat intelligence модули.
- Разработка на proprietary AI модели за анализ на аномално поведение.
- Стартиране на функционалности за генеративни AI-базирани управленски отчети.

Израелското дружество „Saifort“ продължава активното си развитие на пазарите в Близкия изток. Проектът с пристанище Ашдод (Израел) представлява значима стратегическа възможност с очакван приход за втората половина на 2026 година, при условие, че бъде нормализирана геополитическата обстановка, забавяща почти всички проекти през първото тримесечие на годината.

Перспективи и прогнози за 2026 година

2026 година се очаква да бъде година на ускорение и технологична консолидация, чрез използване и внедряване на изкуствен интелект. Основният стратегически приоритет е превръщането на „Sirma Cyber Security Management Platform“ в автономна, интелигентна и мащабируема екосистема за сигурност. Планира се развитие на predictive threat intelligence модули, автоматизирани playbooks за реакция, proprietary AI модели за анализ на поведение и генеративни AI инструменти за автоматизирани управленски отчети. AI ще позволи по-ниска оперативна зависимост от човешки ресурс, по-висока ефективност и подобрена печалба, като същевременно засили международната конкурентоспособност на дружеството.

Заклучение

Първото тримесечие на 2026 година потвърди стратегическото позициониране на „Сайфорт“ ЕАД в условията на нарастващо регулаторно търсене и ескалиращ заплахов ландшафт в Европа. Три входирани ЕС проекта, активна международна тръжна дейност и напредваща AI платформа очертават солидна основа за ускорен растеж.

Европейският пазар на киберсигурност предоставя структурна пазарна попълна тенденция за модела на управлявани услуги на Saifort. При успешна реализация на pipeline-a от проекти и Ashdod Port, 2026 г. може да отбележи значим пробив в международните приходи на дружеството.

Мениджмънтът потвърждава ангажимент към финансова дисциплина, управленска прозрачност и ускорено технологично развитие, при пълно спазване на корпоративните стандарти на „Сирма Груп Холдинг“ АД.

Финансови Резултати

	31.03.2026	31.03.2025/ 31.12.2025	Изменение хил.евро	Изменение %
Приходи	1151	24	1127	4 695,83%
ЕБИТДА	(7)	(9)	2	22,22%
Амортизации	(2)	(3)	1	33,33%
Нетна печалба/(загуба)	(10)	(11)	1	9,09%
ROE	(0,0027)	(0,0029)	0,0003	8,83%
Общо активи	3 790	3 813	(23)	(0,60%)
Нематериални активи	549	535	14	2,62%
Book value	3 214	3 239	(25)	(0,77%)
Собствен капитал	3 763	3 774	(11)	(0,29%)
Общо пасиви	27	39	(12)	(30,77%)
ROA	(0,0026)	(0,0029)	(0,00021)	8,54%

6.8. Роуб Дивелъпмент

Роуб Дивелъпмент е част от Сирма Груп от 21.10.2024 г., с централен офис в Питещи (Румъния) и филиали в Крайова и Букурещ. Компанията предоставя софтуерни услуги за сложни проекти и глобални клиенти. Специализирани екипи от опитни софтуерни професионалисти реализират уеб, десктоп и мобилни приложения, мащабируеми уебсайтове с фокус върху потребителското изживяване, персонализирани онлайн портали и Magento e-Commerce решения.

Фокусирайки се върху стратегически важни индустрии и съчетавайки технологична експертиза с бизнес ориентиран подход, Роуб Дивелъпмент продължава да разширява международното си присъствие и да създава устойчиви партньорства.

Нашите специализирани екипи от опитни софтуерни професионалисти са реализирали проекти за клиенти в над 30 държави.

Условия за развитие на бизнеса през първото тримесечие на 2026 година

През първото тримесечие на 2026 г. глобалният пазар на ИТ услуги продължи да регистрира стабилен ръст, обусловен от ускорената дигитална трансформация в частния и публичния сектор. Ключови фактори за растежа останаха внедряването на решения, базирани на изкуствен интелект, автоматизацията на бизнес процеси и миграцията към облачни инфраструктури.

Пазарната среда се характеризира с висока степен на конкуренция, като клиентите поставят засилен фокус върху оптимизация на разходите, повишена оперативна ефективност и ясно измерима възвръщаемост на инвестициите. Наблюдава се устойчиво търсене на гъвкави модели на сътрудничество, включително наемане на dedicated екипи и проектно базирани услуги, както и на партньори с доказана експертиза в областта на интеграцията на AI технологии.

Роуб Дивелъпмент е добре позиционирана да отговори на тези пазарни тенденции чрез:

- утвърден опит в управлението на комплексни международни проекти;
- гъвкави и мащабируеми екипи;
- задълбочена техническа експертиза в уеб и e-Commerce решения;
- доказани способности за интеграция на AI и автоматизация в съществуващи бизнес процеси.

Като част от Сирма Груп, компанията продължава да се възползва от синергии на ниво група, включително споделена експертиза, оптимизирани ресурси и разширен достъп до международни пазари, което допринася за устойчивото му развитие и засилване на конкурентните му позиции.

Дружеството оперира в следните индустрии:

- Електронна търговия: E-commerce секторът запази възходящ тренд с акцент върху персонализация, мобилно изживяване и AI-базирани препоръчващи системи. Magento e-Commerce остава ключова платформа за големи и средни търговци. Роуб продължи да доставя адаптивни решения и миграции към Magento 2.
- Информационни технологии: ИТ секторът акцентира върху облачни архитектури, low-code/no-code решения, AI интеграции и киберсигурност. Клиентите изискват персонализирани, надеждни и мащабируеми софтуерни решения – силна област за Роуб.
- Телекомуникации: Телекомуникационните компании търсят инструменти за управление на инфраструктура и анализ в реално време. Роуб предлага мащабируеми, високопроизводителни решения за мониторинг, OSS/BSS интеграции и клиентски портали.
- Финансови услуги: Финансовият сектор сегментът се развива с бързи темпове, а за сигурност и защита на данни диктуват търсенето на RegTech, платежни решения и secure portals. Роуб фокусира работата си върху решения, отговарящи на тези изисквания.
- Здравеопазване: Дигитализацията в здравеопазването продължи – телемедицина, електронни здравни досиета и системи за планиране на услуги. Роуб участва в проекти за сигурни, ориентирани към пациента платформи.
- Образование: Технологиите за образование се развива с повече хибридни и адаптивни решения. Има засилен интерес към интеграции с LMS и интерактивни учебни среди – поле, в което Роуб предоставя персонализирани портали.

Важни събития

- Завършена оптимизация на процеса по lead management – Въведен е обновен процес за обработка на входящи запитвания, включващ унифицирана квалификация на лидове и по-ясни етапи в sales pipeline-а. Целта е повишаване на проследимостта и намаляване на загубата на потенциални възможности в ранните етапи на продажбения цикъл.
- Имплементирана AI асистирана оценка на проекти – Внедрен е механизъм, който подпомага предварителния анализ на клиентски изисквания чрез AI-базирана оценка на обхват, сложност и ресурси. Решението подпомага по-бързото формиране на офертни рамки и по-точно планиране на delivery капацитета.
- Разширяване на data-driven управлението на продажбите – Въведени са допълнителни метрики и отчетни структури за анализ на ефективността на търговските дейности, включително конверсионни съотношения по етапи и източници на лидове. Това позволява по-прецизно вземане на решения на ниво управление.
- Създаване на вътрешен AI knowledge hub – Стартирана е инициатива за централизиране на знания и практики в областта на Generative AI, включваща вътрешни гайдове, use-case библиотека и споделяне на добри практики от проектни екипи. Целта е ускоряване на вътрешното усвояване на AI технологии и стандартизация на подходите в проекти.

Перспективи и прогнози за първото тримесечие на 2026 година

Очаква се стабилизиране на приходните потоци с постепенно ускоряване към края на тримесечието, обусловено от активиране на нови договори и реализация на проекти, договорени в предходните периоди.

Основен фокус на растежа ще бъдат AI-базирани решения, автоматизация на бизнес процеси и модернизация на съществуващи enterprise системи. Очаква се засилване на търсенето на интегрирани решения, комбиниращи софтуерна разработка и оптимизация на операционни процеси. Географският фокус през първото полугодие на 2026 г. ще бъде насочен към диверсификация на пазарното присъствие, с приоритет върху Западна Европа и избрани пазари в Северна Америка, чрез разширяване на партньорската мрежа и участие в стратегически клиентски инициативи.

Финансови Резултати

	31.03.2026	31.03.2025/ 31.12.2025	Изменение хил.евро	Изменение %
Приходи	1 921	1 715	206	12,01%
ЕБИТДА	366	262	104	39,69%
Амортизации	(12)	(9)	(3)	(33,33%)
Нетна печалба	314	213	101	47,42%
ЕБИТДА марж	19,05%	15,28%	3,78%	24,71%
Марж на нет. печалба	16,35%	12,42%	3,93%	31,61%
Продажби / акции	6,4033	5,7167	0,69	12,01%
Печалба / акция	1,0467	0,7100	0,337	47,42%
ROE	0,3124	0,3091	0,003	1,07%
Общо активи	3 496	3 171	325	10,25%
Нематериални активи	4	1	3	300,00%
Book value	1 001	688	313	45,49%
Собствен капитал	1 005	689	316	45,86%
Общо пасиви	2 491	2 482	9	0,36%
ROA	0,0898	0,0672	0,023	33,71%

6.9. “Сирма Груп Холдинг” АД – самостоятелен отчет

	31.03.2026	31.03.2025/ 31.12.2025	Изменение хил.евро	Изменение %
Приходи	14 022	13 336	686	5,14%
ЕБИТДА	775	625	150	24%
Амортизации	(391)	(330)	(61)	(18,48%)
Нетна печалба	356	275	81	29,45%
ЕБИТДА марж	5,53%	4,69%	0,84%	17,93%
Марж на нет. печалба	2,54%	2,06%	0,48%	23,12%
Продажби / акции	0,2362	0,2247	0,012	5,14%
Печалба / акция	0,0060	0,0046	0,00	29,45%
ROE	0,0087	0,0068	0,00	29,11%
Общо активи	55 239	58 116	(2 877)	(4,95%)
Нематериални активи	5 963	5 833	130	2,23%
Book value	34 731	34 752	(21)	(0,06%)
Собствен капитал	40 694	40 585	109	0,27%
Общо пасиви	14 545	17 531	(2 986)	(17,03%)
Лихвоносни дългове	5 598	5 176	422	8,15%
D/E	0,1376	0,1275	0,010	7,86%
ROA	0,0064	0,0047	0,002	36,20%

7/ Резултати по сегменти

Ръководството определя оперативните сегменти на базата на основните продукти и услуги, които предлага Групата.

Оперативните сегменти в Групата са следните: Системна интеграция, Хотелиерство, ИТ услуги, Финансова индустрия, Производство и Стратегическо развитие.

Обобщената финансова информация за тях за отчетния период е както следва:

31.03.2026	Системна интеграция хил. евро	Хотелиерство хил. евро	Финансова индустрия хил. евро	ИТ услуги хил. евро	Производство хил. евро	Стратегическо развитие хил. евро	Общо хил. евро
Приходи на сегмента	7 512	1 285	2 179	4 279	728	1 655	17 638
Разходи за материали и себестойност на продадени стоки	(5 342)	(1)	-	(28)	(11)	(90)	(5 472)
Разходи за външни услуги	(1 253)	(284)	(542)	(1 009)	(52)	(253)	(3 393)
Разходи за персонал	(338)	(906)	(1 346)	(2 390)	(293)	(1 663)	(6 937)
Амортизация на нефинансови активи	(84)	(68)	(89)	(96)	(138)	(162)	(637)
Други разходи	(4)	(5)	(27)	(25)	(13)	(251)	(325)
Оперативна печалба/(загуба) на сегмента	491	21	175	730	221	(764)	874

Сегмент "Системна интеграция" предлага на своите клиенти системна интеграция, облачни услуги и услуги свързани с кибер-сигурността. Целевият пазар е основно български финансови институции, застрахователни дружества, организации свързани със здравеопазването, мултинационални дружества с операции в България и държавни и общински администрации.

„Системната интеграция“ е част от сегмента „ИТ Услуги“. „ИТ Услугите“, от своя страна, се запазват като водещия сегмент в ИКТ индустрията в света.

Обявените мита от САЩ през април 2025 г. и ответните мита от засегнатите държави забавиха прогнозирания ръст, увеличиха рисковете пред индустрията и несигурността през годината.

Тази волатилност бе особено подчертана в САЩ, където Президентът предприе редица противоречиви икономически мерки. Тази несигурност се прехвърли от САЩ и в Европа, като допълнително се засилваше и от войната в Украйна и Иран. Резултатът от това бе влошен икономически климат, завишени рискове и забавяне или отлагане на проектите за системна интеграция.

Независимо от описаната трудна пазарна конюнктура, продажбите в сегмента надхвърлиха планираното за първото тримесечие на 2026 г. и са в размер на над 7,5 милиона евро.

Сегментът се запазва като водещ за Сирма с над 42% от приходите за първото тримесечие на 2026 г. на консолидирана основа. Постигнатата печалба от сегмента за периода е в размер на 491 хиляди евро с марж от 6,54%.

2026 година започна с няколко значими сделки, като паралелно продължи и изпълнението на проекти започнати през 2025 г. Ето по-значимите сделки с плащания от началото на годината:

- проект за продажба и интегриране на мрежово оборудване за една от големите телеком компании в България;
- продължава проект за интегриране на оборудване за киберсигурност в центровете за данни в 4 държави на голяма финтех компания;
- доставка на настолни компютри за голяма българска банка;
- доставка на оборудване и системна интеграция за голяма банка в Румъния.

Българският пазар остава доминиращ за сегмент „Системна интеграция“.

Целите, заложиени пред сегмента „Системна интеграция“ за първото тримесечие бяха преизпълнени.

Пазарните предизвикателства пред сегмента, обаче, се запазват и през цялата 2026 г.

Преодоляването на политическата несигурност в България в началото на 2026 г., бе помрачено от избухването на войната в Иран. Това допълнително предполага нарушена логистика, свито търсене и ръст на цените. Независимо от това, екипът на сегмента е подготвен и уверен в изпълнението на годишния план за сегмента през 2026.

Финансови резултати на сегмента:

	Системна интеграция	
	31.03.2026 хил. евро	31.03.2025 хил. евро
Приходи на сегмента	7 512	7 779
Разходи за материали и себестойност на продадените стоки	(5 342)	(6 454)
Разходи за външни услуги	(1 253)	(427)
Разходи за персонал	(338)	(291)
Амортизация на нефинансови активи	(84)	(84)
Други разходи	(4)	(3)
Оперативна печалба на сегмента	491	520

Сегмент “Хотелиерство” предлага ИТ решения, консултации, системна интеграция и анализ на данните на своите клиенти от хотелиерската индустрия. Целевите клиенти на сегмента са хотелиерски групи, тур-оператори, туристически агенции и технологични доставчици за хотелиерската индустрия.

През първото тримесечие на 2026 г. сегментът запази инерцията си в представянето си, като приходите като цяло съответстват на тези от първото тримесечие на 2025 г. с незначителен спад от 1% на годишна база. Спрямо годишния план за 2026 г., представянето за първото тримесечие отразява ранното въздействие на пазарните неблагоприятни фактори, като няколко проекта са подложени на натиск, тъй като клиентите реагират на ускоряващото се приемане на изкуствен интелект чрез намаляване на броя на наетите разработчици. Това е тенденция в целия отрасъл, която се наблюдава и управлява активно.

Сегментът е в процес на оптимизиране на настоящия си бизнес модел в отговор на променящата се пазарна среда. Стратегическата посока се измества от зависимост от линейни ангажименти за разработване на софтуер към по-диверсифициран и устойчив модел, включващ абонаментни услуги, управлявана поддръжка и предложения с добавена стойност, основани на изкуствен интелект.

През първото тримесечие на 2026 г. беше постигнат значителен стратегически етап с пускането на Vela AI агента, разработен на платформата Sirma AI. Vela представлява първото продуктово предложение за AI в сегмента, насочено директно към хотелски групи и оператори в сферата на хотелиерството, с фокус върху автоматизацията, персонализацията и оперативната оптимизация. Сегментът представи своите услуги и Vela AI агента на ITB Berlin, където поддържаше специален щанд.

Стартирането на ITB Berlin генерира силен пазарен интерес и се очаква да отвори нов поток от приходи „директно-към-хотела“, разширявайки адресируемия пазар на сегмента отвъд традиционната клиентска база на доставчици на технологии.

Във връзка с пускането на Vela, сегментът назначи директор продажби за региона ЕМЕА (Европа, Близкия Изток и Африка), като по този начин засили търговския капацитет, необходим за превръщане на възможностите в подписани ангажименти. В ход са планове за разработване на допълнителни AI агенти на платформата Sirma AI, като по-нататъшно се разшири продуктовото портфолио, достъпно за хотелски групи и оператори в сферата на хотелиерството.

След осем години в сектора, сегментът продължава да поддържа много добри отношения със своите клиенти и успешно да представя визията на Sirma за бъдещето и развитието на индустрията.

Перспективи и прогнози за 2026 г.

Потокът от активни ангажименти се поддържа и очакваме стабилизиране на приходите и постепенно възстановяване през 2026 г., подкрепено от разширяване на ангажиментите към клиентите и търговското разширяване на предложенията на Vela AI agent и бъдещите AI платформи. Очаква се стартирането на Vela AI agent и по-широката пътна карта за развитие на AI agent да генерират нов и директен поток от приходи към хотелите и хотелските групи, намалявайки концентрацията върху сегмента на доставчиците на технологии и подобрявайки устойчивостта на приходите.

Сегментът ще продължи да оптимизира съществуващия си бизнес модел, ускорявайки прехода от чисто проектно базирани приходи към повтарящи се абонаменти, управлявани услуги за поддръжка и AI-базирани решения, изградени върху платформата Sirma AI.

За 2026 г. е планирано участие в следните индустриални събития:

- НИТЕС, Индианаполис, САЩ (Sirma AI за хотелиерство – AI агенти)
- WTM, Лондон, Великобритания

Сегментът ще продължи активно да работи за внедряване на изкуствен интелект в своите операции, за да оптимизира работните процеси, както и да изгражда и разработва решения, базирани на изкуствен интелект, за своите клиенти на платформата Sirma AI, като през 2026 г. е планирано пускането на още агенти.

Финансови резултати на сегмента:

	Хотелиерство	
	31.03.2026	31.03.2025
	хил. евро	хил. евро
Приходи на сегмента	1 285	1 299
Разходи за материали	(1)	(1)
Разходи за външни услуги	(284)	(320)
Разходи за персонал	(906)	(965)
Амортизация на нефинансови активи	(68)	(74)
Други разходи	(5)	(3)
Оперативна печалба/(загуба) на сегмента	21	(64)

Сегмент „ИТ услуги“ е насочен към крос-индустриални корпоративни решения – ИТ услуги (хоризонтална специализация на ИТ услуги в различни икономически сектори) и софтуерни продукти.

„ИТ Услугите“ се запазват като водещия сегмент в ИКТ индустрията в света. Очакванията са да ускори своето развитие до 7% през 2026 г. От февруари 2026 г. несигурността се засилва и от войната в Иран.

Продължаването на тази волатилност през второто и третото тримесечие на 2026 г., може само да увеличи риска от глобална рецесия. Резултатът от това би бил влошен икономически климат, завишени рискове и забавяне на проектите. Това очертава конюнктурата на сегментът „ИТ Услуги“.

В допълнение към икономическата несигурност, сегментът „ИТ Услуги“ е уязвим и към валутния риск, който произлиза от драматичния спад на курса на щатския долар през 2025 г. и началото на 2026 г. (близо 14%) към еврото и относително високите нива на продажби на сегмента в САЩ (близо 18% през миналата година).

Въпреки затруднената конюнктура, сегментът успя да изпълни планираните продажби. Приходите от сегмента през първото тримесечие на 2026 г. достигнаха почти 4,3 милиона евро. Сегмента е с над 24% от приходите на консолидирана основа през периода. Нарастването на приходите в сегмента „ИТ Услуги“ е съпътствано с увеличаване на техния марж на печалба до над 17%. Сегмента допринесе със 730 хиляди евро към печалбата на консолидирана основа през първото тримесечие на 2026 г.

През първото тримесечие на 2026 г. бяха сключени договори с нови клиенти, и продължи работата по договори сключени в миналото. В началото на годината бяха преподписани договори за ИТ обслужване с всички стари клиенти, като и съответно работата по техните проекти продължава.

По-значимите от проектите, по които се работи и бе получено плащане през тримесечието са:

ИТ Услуги в Европа:

- Поддръжка и усъвършенстване на платежна система за голям английски оператор
- Извънгаранционна поддръжка и усъвършенстване на голяма система за самолетни резервации
- Нов договор с голяма фирма за климатични системи от Лихтенщайн

ИТ Услуги в сегмент търговия на дребно (ритейл):

- Поддръжка и усъвършенстване на платформа за лоялност в няколко големи мола на Балканите
- Поддръжка и усъвършенстване на интелигентен бот за голям е-комерс клиент

ИТ Услуги за публичния сектор

- Извънгаранционно обслужване на внедрената информационна система на Национален съвет по цени и реимбурсиране на лекарствените продукти (НСЦРЛП)
- Модернизация на информационна система на Българското Патентно Ведомство, извънгаранционна поддръжка и осигуряване на непрекъсваемост на работния процес и киберсигурност
- Продължава изпълнението на договора за модернизация на информационната система за съхранение и обработка на данни с Агенция по заетостта в България

ИТ Услуги в САЩ:

- обслужваме стари клиенти на Сирма

Географски продажбите в началото на 2026 г. бяха насочени към Европа и САЩ със силни продажби на Балканите.

Финансовите резултати от дейността на сегмента през първото тримесечие на 2026 г. са в рамките на планираното. Същевременно, несигурността на пазарите и потенциално забавяне на икономическия растеж ни прави въздържани в очакванията за развитие на сегмента през 2026 г.

Финансови резултати на сегмента:

	ИТ услуги	
	31.03.2026	31.03.2025
	хил. евро	хил. евро
Приходи на сегмента	4 279	3 107
Разходи за материали	(28)	(11)
Разходи за външни услуги	(1 009)	(742)
Разходи за персонал	(2 390)	(2 066)
Амортизация на нефинансови активи	(96)	(83)
Други разходи	(25)	(34)
Оперативна печалба на сегмента	730	171

Сегмент „Финансова индустрия“ предлага подкрепа финансовите институции по техния път към дигитализация и внедряване на изкуствен интелект в техните операции. Целевите клиенти на сегмента са малки и средни банки и финтех дружества. Дейността на сегмента „Финансова индустрия“ е разделена на 5 подсегмента – Финансови услуги, Финансова консултация, Оракъл, Теменос и ИТ Решения.

Пред сегмента продължават да седят сериозни предизвикателства:

- Трудности при намиране и задържане на висококвалифициран персонал на българския пазар, наред с високите разходи за труд и устойчив ръст на възнагражденията в ИТ сектора;
- Засилен ценови натиск и по-кратки договорни цикли;
- Политическа нестабилност и забавяне на бюджетните процеси, където са повлияни или зависими от макрорамката;

- Предпазливо поведение на финансовите институции при нови инвестиции, предвид множеството локални конфликти, нарушени вериги на доставки и голяма вероятност от обща инфлация, породена от повишаване на цените на горивата.

Първото тримесечие на 2026 г. отбелязва стабилен старт в първата година на България в Евронзоната.

Пазарът остава устойчив, а търсенето на регулаторни решения е високо. Макроикономическата среда и нарастващия размер на разходи свиват маржовете и очакванията за печалба. Ключовият стратегически приоритет е ускорен преход към SaaS и AI-базирани услуги, както и за адаптация на всички собствени решения и отварянето им за AI комуникации. Финансовите цели са свързани с увеличаване и стабилни повтарящи се приходи. Задържането на цените и маржовете на предоставяните услуги ще е основно предизвикателство и риск за постигане на цялата финансова рамка и изпълнение на бюджета на сегмента.

В началото на 2026 г. стартираха множество проекти, сред които:

- Адаптации на регулаторни репортинг системи и респективно модернизация на RepXpress решението на Сирма;
- Цялостно пренастройване и нова интеграция на ceGate с множество държавни източници на данни;
- Множество нови инициативи и търсене за промяна и адаптация на DIGI Bank решения към работа с AI агенти.

Развитие на продуктите във Финансовата сегмент на Сирма включва:

- Open Banking API Hub и адаптация към PSD3;
- RepXpress (регулаторна отчетност и Data Warehouse). Надграждане с нови отчети и промяна според последните изисквания на регулаторите;
- ceGate (оценка на клиенти и управление на клиентски данни в режим на постоянна адаптация).

Продуктите са обновени според последните регулаторни изисквания и пазарни тенденции.

Стратегия и перспектива за развитие през 2026 г.

Налице е постепенен преход от модел, базиран основно на предоставяне на ресурси, към продуктово-експертен модел с по-висока добавена стойност.

Услуги:

Фокусът на услугите през година ще включва и презентира:

- управление и администрация на данни;
- автоматизирани инструменти за тестване;
- бизнес анализ и документация;
- хибридни експертни услуги.

Основни цели:

- Стабилизиране и успешно приключване на текущите проекти.
- Интеграция на AI софтуерни агенти в основните процеси и системи.
- Развитие на регулаторния репортинг след приемането на еврото.
- Оптимизация на бизнес данни и интеграционни платформи.
- Увеличаване на приходите с планиран ръст от 15% (до 10 млн. евро).

Стратегически приоритети

Финансова устойчивост:

- Постепенно повишаване на цените на услуги и продукти.
- Разширяване на SaaS моделите и абонаментните приходи.
- Подобряване на маржа чрез оптимизация на разходите.

Човешки капитал:

- Инвестиции в обучение и развитие на компетенции в AI, ML и автоматизация.
- Програми за задържане на ключови специалисти.
- Насърчаване на вътрешна специализация и експертиза.

Географско развитие:

- Задържане и разширяване на клиентската база на Балканите.
- Развитие на позиции в Европейския съюз.
- Разширяване на присъствието в Северна Америка.

В заключение 2026 г. предлага едновременно значителни възможности и предизвикателства.

Успехът на сегмента ще зависи от:

- правилното позициониране в облачната и AI трансформация;
- задържането на ключови специалисти;
- оперативната ефективност;
- адаптация към новата регулаторна рамка след въвеждането на еврото;
- способността да превърне недостига на кадри в катализатор за иновации.

Финансови резултати на сегмента:

	Финансова индустрия	
	31.03.2026	31.03.2025
	хил. евро	хил. евро
Приходи на сегмента	2 179	1 965
Разходи за материали	-	(59)
Разходи за външни услуги	(542)	(224)
Разходи за персонал	(1 346)	(1 446)
Амортизация на нефинансови активи	(89)	(92)
Други разходи	(27)	(23)
Оперативна печалба на сегмента	175	121

Сегмент "Производство" разработва продукти, които са базирани на собствена иновативна технология за вариационен и параметричен CAD/CAM, предназначени за автоматизация и оптимизация на производствените процеси, свързани основно с опаковки от различни листови материали. В сегментът Групата разработва продукти, предназначени за контрол на качеството при серийни производства в различни индустрии, основно свързани с машиностроенето, механика, производство на алуминиеви и пластмасови детайли и др. В тази област, дружеството разработва както изцяло собствени пазарни решения, така и технологични решения, предназначени за конкретни измервателни машини.

Дейността на Групата в сегмента е концентрирана в дъщерното дружество „ЕнгВю Системс“ АД.

Географски продажбите през първото тримесечие на 2026 г. бяха насочени към Европа и САЩ.

Очаква се увеличение на клиентите в сегмента през 2026 година, които да увеличат и обема на продажбите.

Финансови резултати на сегмента:

	Производство	
	31.03.2026	31.03.2025
	хил. евро	хил. евро
Приходи на сегмента	728	566
Разходи за материали	(11)	(13)
Разходи за външни услуги	(52)	(73)
Разходи за персонал	(293)	(322)
Амортизация на нефинансови активи	(138)	(131)
Други разходи	(13)	(11)
Оперативна печалба на сегмента	221	16

Сегмент „Стратегическо развитие“ включва различни предимно разходни звена, които не могат да бъдат пряко свързани с някой от останалите сегменти, но са важни за операциите на всички.

Такива са:



Бизнес инкубатор

Сирма оповестява информация за водещите сегменти на специализация, които допринасят с над 10% от приходите за съответния период. Тази методология предполага сегментите с по-скромни продажби да бъдат групирани в сегмент „Стратегическо развитие“. Сирма инвестира в тези под-сегменти и развива техния потенциал, с увереността в тяхната успешна бизнес перспектива. Някои от тях вече успешно се самоиздържат и вече не са разходни звена (напр.: „ИТ услуги за транспорт и логистика“), други са все още в по-ранен етап на развитие и не генерират печалба (напр.: „ИТ услуги за Човешки Ресурси (HR)“).

Технологичен инкубатор

Свидетели сме на бурното развитие на информационните технологии и тяхното приложение в бизнеса. Поддържането на конкурентоспособността на Сирма е пряка функция от усвояването на всяка нова технология и осмислянето и приложението ѝ към вертикалите на специализация на Групата. Сегментът „Стратегическо развитие“ включва и „Инкубатор и лаборатории“. Това е организационното звено, което е отговорно за развойната дейност (R&D) в Сирма.

Международно проникване

Сирма продава своите продукти и услуги глобално. В редица важни за групата пазари, Сирма има изградени местни представителства (Великобритания, САЩ, и др.). Същевременно за навлизането на нови за Групата пазари, в Сирма е обособено „Звено за международни продажби“ (International Sales Unit). Разходите за неговата издръжка, както и евентуални приходи от реализирани продажби, също са включени в сегмента „Стратегическо развитие“.

Стратегическа администрация

Оперативните административни разходи се отнасят към съответния сегмент, който обслужват. Но стратегическите административни разходи, свързани с развитието на Групата са включени в сегмента „Стратегическо развитие“. Така например през 2025 г. административните разходи свързани с вторичното листване на Сирма на Франкфуртската фондова борса ще бъдат отнасяни тук.

ESG

Икономическата устойчивост на Сирма е пряка функция от нейната устойчивост в екологично, социално и управленско отношение. Като дружество, което е специализирано в ИТ услугите, водещата тема за неговата устойчивост е социалната – развитието, допълнителната квалификация и мотивацията на служителите. Разходите за различните ESG инициативи в Сирма са също включени в сегмента „Стратегическо развитие“. Така например тук се отнасят разходите за Академията на Сирма, която е отговорна за допълнителната квалификация на служителите, както и за привличането и обучението на нови.

През първото тримесечие на 2026 г., сегментът „Стратегическо развитие“ е реализирал над 9% от общите приходи на консолидирано ниво за Сирма, и е реализирал 764 хиляди евро загуба, поради своята специфика описана по-горе.

Независимо, че характерът на повечето елементи, които са включени в сегмента „Стратегическо развитие“ е на разходни центрове, някои от под-сегментите генерират приходи. През първото тримесечие на 2026 г. сегментът „Стратегическо развитие“ включва продажби в следните под-сегменти от „Бизнес инкубатора“:

- Софтуер и ИТ услуги за застрахователни компании
- Софтуер и ИТ услуги за транспортни и логистични компании
- Софтуер и ИТ услуги за здравеопазването
- Софтуер и ИТ услуги за управление на човешките ресурси

През първото тримесечие на 2026 г. водещ под-сегмент е „ИТ услуги за транспорт и логистика“ (51% от продажбите на „Стратегическо развитие“). С приходи от близо 800 хиляди евро, под-сегментът вече се самоиздържа, генерира печалба и има най-близка перспектива за израстване до ниво на самостоятелен сегмент.

Географската насоченост на продажбите на сегмент „Стратегическо развитие“ е разнородна – от почти пълен фокус върху България (застрахователните компании), през САЩ (здравеопазване) до глобално проникване на ИТ услугите за транспорт и логистика.

Целите, поставени на екипите на различните съставни части, включени в „Стратегическо развитие“, са разнородни, в зависимост от характера на тяхната дейност.

В „Бизнес инкубатора“ целите за всеки от под-сегментите са следните:

1. Развитие на услугите
2. Увеличаване на продажбите
3. Достигане до самоиздръжка на под-сегмента
4. Генериране на печалба от дейността
5. Нарастване на продажбите до над 10% от общите за Групата и преминаване към ниво на самостоятелен сегмент

В началото на 2026 г. под-сегмент „Транспорт и логистика“ успешно постигна първите четири цели и фокусира своите усилия към нарастване на продажбите до необходимите за превръщането му в самостоятелен сегмент. Под-сегментите „Здравеопазване“ и „Застрахователни компании“ са постигнали първите три цели и вече се самоиздържат. Под-сегментът „Услуги за управление на човешките ресурси“ е все още в своята начална фаза на развитие, като текущи законодателни промени в България за електронизация на трудовите досиета дават основание за оптимизъм за развитието на този под-сегмент.

Дейността на „Инкубатор и лаборатории“ до края на 2026 ще е фокусирана около изграждането и внедряването на „Enterprise AI Core“ на Сирма. Основната задача пред „Стратегическата администрация“ на Сирма ще е извършването на всички необходими дейности за реализирането на успешно двойно листване на Франкфуртската фондова борса.

Звеното за международни продажби проучва възможностите за продажби в Близкия изток. Разходите за ESG ще бъдат основно насочени към повишаване на квалификацията на служителите в технологии свързани с ИИ (AI) и подобряване на комуникацията с инвеститорите в Сирма.

Финансови резултати на сегмента:

	Стратегическо развитие	
	31.03.2026 хил. евро	31.03.2025 хил. евро
Приходи на сегмента	1 655	1 747
Разходи за материали	(90)	(71)
Разходи за външни услуги	(253)	(400)
Разходи за персонал	(1 663)	(1 254)
Амортизация на нефинансови активи	(162)	(92)
Други разходи	(251)	(108)
Оперативна(загуба) на сегмента	(764)	(178)

8/ Основни пазари

Консолидираните приходи на „Сирма Груп Холдинг“ АД за разглеждания исторически период имат различен характер и географски произход. Традиционно с най-висок дял се позиционират приходите от услуги и от стоки. Същевременно Европа, Северна Америка и Обединеното кралство заемат челните места в географското разпределение на реализирани приходи. Приходите по региони и държави са представени в следващата таблица.

Приходи по региони и държави:

Регион	31.03.2026 хил. евро	31.03.2025 хил. евро	Изменение хил. евро	Изменение %
Европа	14 642	13 245	1 397	10,55%
Северна Америка	1 516	1 905	(389)	(20,42%)
Обединено кралство	1 106	984	122	12,40%
Азия	170	226	(56)	(24,78%)
Австралия	102	23	79	343,48%
Южна Америка	100	80	20	25%
Африка	2	-	2	н/п
Общо	17 638	16 463	1 175	7,14%

„Сирма Груп Холдинг“ АД и предприятията от Групата реализират своята продукция и услуги без географски ограничения. Въпреки това, традиционно най-високи продажби Групата генерира в Европа и Северна Америка. Същите заедно с приходите от Великобритания заемат традиционно 97,88% от общата сума на консолидираните приходи. Независимо от това, поради изключителната диверсификация на продуктите и услугите си, които се прилагат в множество напълно различни сектори и клиенти, не може да се говори за каквато и да е зависимост на Групата от отделни клиенти или от дадени услуги.

През първото тримесечие на 2026 г. Групата реализира продажби в 56 държави. В консолидираните приходи най-голям дял имат приходите от България в размер на 10 681 хил. евро или 60,56% от общите приходи от продажби, следвани от САЩ с 1 266 хил. евро или 7,18% и от Великобритания с 1 106 хил. евро или 6,27 %.

9/ Консолидирани финансови резултати

9.1. Консолидирани приходи

Консолидираните приходи от дейността на дружеството са:

	31.03.2026	31.03.2025	Изменение	Изменение
	хил. евро	хил. евро	хил. евро	%
Приходи от договори с клиенти	17 457	16 369	1 088	6,65%
Приходи от финансираня	4	11	(7)	(63,64%)
Печалба от продажба на нетекущи активи	6	1	5	500%
Други приходи	171	82	89	108,54%
Общо	17 638	16 463	1 175	7,14%

През периода консолидираните приходи нарастват със 7,14% или с 1 175 хил. евро през разглеждания период в сравнение с първото тримесечие на 2025 г.

Приходите от продажби по продуктови линии включват:

	31.03.2026	31.03.2025	Изменение	Изменение
	хил. евро	хил. евро	хил. евро	%
Софтуерни услуги	7 973	7 018	955	13,61%
Продажба на ИТ оборудване	7 028	7 293	(265)	(3,63%)
Абонаменти	1 244	1 043	201	19,27%
Лицензи	545	348	197	56,61%
Облачни услуги	249	243	6	2,47%
Поддръжка	164	171	(7)	(4,09%)
Системна интеграция	20	-	20	н/п
Други	234	253	(19)	(7,51%)
Общо	17 457	16 369	1 088	6,65%

9.1.1. Повторяеми консолидирани приходи

Повторяеми са стабилни, прогнозируеми и постоянни във времето приходи.

Групата отчита повторяеми приходи както следва:

	Сума (в хил. евро)	Процент от приходите към 31.03.2026
Поддръжка и обслужване	869	5%
Изграждане и управление на ИТ системи	4 039	23%
Абонаменти и лицензи	566	3%
Услуги по дългосрочни договори	561	3%
Общо повторяеми приходи	6 035	34%
Други приходи	11 603	66%
Общо приходи	17 638	100%

	Сума (в хил. евро)	Процент от приходите към 31.03.2025
Поддръжка и обслужване	669	4%
Изграждане и управление на ИТ системи	3 913	24%
Абонаменти и лицензи	507	3%
Услуги по дългосрочни договори	1 270	8%
Общо повторяеми приходи	6 359	39%
Други приходи	10 104	61%
Общо приходи	16 463	100%

Поддръжка и обслужване

Поддръжката и обслужването обхващат дейности, свързани с осигуряване на нормалната и непрекъсната работа на софтуерни и хардуерни системи чрез отстраняване на възникнали проблеми, прилагане на актуализации, техническа помощ и обща експлоатационна поддръжка. Нормално това са дългогодишни или безсрочни договорни отношения с добре остойностени ангажименти и за двете страни.

Изграждане и управление на ИТ системи / Управлявани услуги

Управляваните услуги представляват модел на дългосрочно възлагане, при който дружеството поема цялостната отговорност за управление, мониторинг и оптимизация на ИТ услуги или системи, с цел повишаване на ефективността, сигурността и оперативната надеждност. Поради естеството на вникване в проблематиката на клиента, тези ангажименти са дългосрочни и лесно прогнозируеми като стойност във времето.

Абонаменти и лицензи

Абонаментите представляват форма на търговски взаимоотношения, при която клиентът заплаща предварително определена периодична сума (месечно, тримесечно, годишно и др.) за достъп до продукти или услуги за съответния срок. Въпреки, че формално клиентите имат възможност да се откажат от съответния продукт или услуга, статистически това се случва в по-малко от 10% от случаите, на годишна база.

Услуги по дългосрочни договори

Това са услуги, предоставяни на база договорни отношения, които включват клауза за автоматично продължаване на действието на договора след изтичане на първоначалния срок, освен ако една от страните не заяви желание за прекратяване. В общия случай това са договори за експертна разработка на ключови софтуерни системи при клиента, при които подмяната на доставчика е нетипична и крайна мярка и се практикува само при извънредни обстоятелства. Този модел осигурява устойчив поток от приходи и предвидимост в отчетните периоди.

9.2. Консолидирани разходи

	31.03.2026 хил. евро	31.03.2025 хил. евро	Изменение (хил. евро,%)
Разходи за материали	(157)	(143)	(14)
Изменение %			9,79%
Разходи за външни услуги	(3 393)	(2 186)	(1 207)
Изменение %			55,22%
Разходи за персонала	(6 937)	(6 344)	(593)
Изменение %			9,35%
Разходи за амортизация на нефинансови активи	(637)	(556)	(81)
Изменение %			14,57%
Себестойност на продадените стоки и други текущи активи	(5 315)	(6 466)	1 151
Изменение %			(17,80%)
Други разходи	(325)	(182)	(143)
Изменение %			78,57%
Разходи общо	(16 764)	(15 877)	(887)
Изменение %			5,59%

През периода консолидираните разходи на Групата се увеличават с 887 хил. евро или с 5,59% спрямо първото тримесечие на 2025 г. Най-висок дял в консолидираните оперативни разходи имат консолидираните разходи за персонала (41,38%), следвани от разходите за външни услуги (20,24%).

9.3. Консолидирани финансови приходи/(разходи)

	31.03.2026 хил. евро	31.03.2025 хил. евро	Изменение (в хил. евро)	Изменение (%)
Финансови разходи	(44)	(162)	118	(72,84%)
Финансови приходи	68	3	65	2 166,7%
Финансови приходи / разходи (нетно)	24	(159)	183	н/п

Консолидираните финансови приходи нарастват с 65 хил. евро или с 2 166,67% през разглеждания период основно поради увеличението на печалбите от валутна преоценка. Консолидираните финансови разходи намаляват със 118 хил. евро или със 72,84%, основно поради намаление на разходите от валутна преоценка.

9.4. Консолидирани активи

Консолидираните активи бележат намаление от 2 438 хил. евро или 3,93% през разглеждания период.

Нетекучи активи

	31.03.2026 хил. евро	31.12.2025 хил. евро	Изменение хил. евро.	Изменение %
Репутация	20 339	20 339	-	-
Имоти, машини и съоръжения	7 678	7 856	(178)	(2,27%)
Нематериални активи	11 503	11 359	144	1,27%
Отсрочени данъчни активи	344	344	-	-
Общо	39 864	39 898	(34)	(0,09%)

Текущи активи

	31.03.2026 хил. евро	31.12.2025 хил. евро	Изменение хил. евро	Изменение %
Материални запаси	879	1 793	(914)	(50,98%)
Търговски и други вземания	12 394	11 458	936	8,17%
Предплащания и други активи	1 830	1 840	(10)	(0,54%)
Вземания от свързани лица	179	167	12	7,19%
Вземания във връзка с данъци върху дохода	11	11	-	-
Парични средства	4 381	6 809	(2 428)	(35,66%)
Общо	19 674	22 078	(2 404)	(10,89%)

9.5. Консолидиран собствен капитал

	31.03.2026 хил. евро	31.12.2025 хил. евро	Изменение (хил. евро,%)
Акционерен капитал	30 274	30 351	(77)
<i>Изменение</i>			-
Изкупени собствени акции	(901)	(802)	(99)
<i>Изменение</i>			12,34%
Резерви	4 854	4 858	(4)
<i>Изменение</i>			(0,08%)
Неразпределена печалба	8 184	7 614	570
<i>Изменение</i>			7,49%
Авансово разпределен дивидент	42 411	42 021	390
<i>Изменение</i>			0,93%
Собствен капитал, отнасящ се до собствениците на предприятието майка	30 274	30 351	(77)
<i>Изменение</i>			-
Неконтролиращо участие	1 766	1 495	271
<i>Изменение</i>			18,13%
Общо собствен капитал	44 177	43 516	661
<i>Изменение</i>			1,52%

Към края на първото тримесечие на 2026 г. консолидираният собствен капитал е нараснал с 661 хил. евро спрямо края на 2025 г.

9.6. Консолидирани пасиви

Консолидираните пасиви намаляват с 3 099 хил.евро или с 16,79% през разглеждания период.

Нетекучи пасиви

	31.03.2026	31.12.2025	Изменение	Изменение
	хил. евро	хил. евро	хил. евро	%
Пенсионни и други задължения към персонала	437	437	-	-
Дългосрочни заеми	3 581	3 752	(171)	(4,56%)
Задължения по лизингови договори	357	414	(57)	(13,77%)
Дългосрочни задължения към свързани лица	42	84	(42)	(50%)
Отсрочени данъчни пасиви	182	182	-	-
Финансирания	246	246	-	-
Общо	4 845	5 115	(270)	(5,28%)

Нетекучите пасиви намаляват с 270 хил. евро или с 5,28 % през разглеждания период.

Текущи пасиви

	31.03.2026	31.12.2025	Изменение	Изменение
	хил. евро	хил. евро	хил. евро	%
Задължения към персонала	2 720	2 673	47	1,76%
Краткосрочни заеми	1 415	718	697	97,08%
Задължения по лизингови договори	358	406	(48)	(11,82%)
Търговски и други задължения	3 295	6 113	(2 818)	(46,10%)
Пасиви по договори	1 590	2 338	(748)	(31,99%)
Краткосрочни задължения към свързани лица	1 029	1 029	-	-
Задължения за данъци върху дохода	94	53	41	77,36%
Финансирания	15	15	-	-
Общо	10 516	13 345	(2 829)	(21,20%)

Текущите пасиви намаляват с 2 829 хил.евро или с 21,20% през разглеждания период.

Дългосрочни и краткосрочни банкови заеми

Получател на кредита	При банка	Тип кредит	Валута	Общ размер на кредита (в евро)	Оставащо задължение към 31.03.2026 (в евро)	Дата на вземане на кредита	Лихвен процент	Крайна дата на договора	Обезпечение
Кредити, по които Емитента е длъжник									
Сирма Груп Холдинг АД	Уникредит Булбанк АД	Овърдрафт	евро	5 112 919	-	11.11.2025	Приложимия за съответен период на олихвяване променлив Лихвен индекс и надбавка за редовен дълг	14.11.2030	Залог на вземания
Сирма Груп Холдинг АД	Обединена Българска Банка АД	Банков кредит	евро	4 806 144	4 267 514	09.10.2024	Променлив лихвен процент в размер на краткосрочен лихвен процент на ОББ /КЛП/ за периода на действие на договора плюс надбавка годишно	09.10.2032	Залог на вземания, залог на търговски предприятия, залог на имоти
Сирма Груп Холдинг АД	Обединена Българска Банка АД	Овърдрафт	евро	4 090 335	698 167	10.10.2024	Променлив лихвен процент в размер на краткосрочен лихвен процент на ОББ /КЛП/ за периода на действие на договора плюс надбавка годишно	10.10.2026	Залог на вземания
Кредити, по които Емитента е гарант									
Енгвю Системс АД	Уникредит Булбанк АД	Овърдрафт	евро	1 000 000	-	15.12.2020	Приложимия за съответен период променлив лихвен индекс +2 пункта, но не по-малко от 2.08%	15.12.2026	Залог на вземания

Други заеми и депозити на „Сирма Груп Холдинг“ АД и неговите дъщерни дружества:

Предоставил	Получил	ЕИК	Характер на взаимоотношенията	Вид	Валута	Оставащо задължение към 31.03.2026 (в хил. евро)	Дата на сключване на договора/ Дата на последно допълнително споразумение	Лихвен процент %	Крайна дата на договора	Обезпечение
„Сайфорт“ ЕАД	„Сирма Медикъл Системс“ АД	204054855	Дружество под общ контрол	Заем	Евро	1 136	20.12.2022	2.80	31.12.2027	необезпечен
„Сайфорт“ ЕАД	„Сирма Груп Холдинг“ АД	200101236	Дружество майка	Депозит	Евро	1 670	18.07.2023	0.10	31.12.2027	необезпечен
„Сайфорт“ ЕАД	Сайфорт Израел		Дружество под общ контрол	Заем	Шекели	13	21.02.2024	2.5	31.12.2026	необезпечен
„Сирма Груп Холдинг“ АД	„Пирина технологии“ АД	175149906	Дружество под общ контрол	Заем	Евро	151	10.01.2022	2	31.12.2025	необезпечен
„Сирма Груп Холдинг“ АД	*Физическо лице СС		Несвързано лице	Заем	Евро	77	27.06.2017, 20.09.2017	3	31.12.2025	необезпечен
„Сирма Груп Холдинг“ АД	*Физическо лице СС		Несвързано лице	Заем	Евро	67	31.05.2022	2	31.12.2025	необезпечен
„Сирма Груп Холдинг“ АД	*Физическо лице СС		Несвързано лице	Заем	Евро	17	26.01.2026	2.3	31.01.2028	необезпечен
„ЕнгВю Системс“ АД	ЕнгВю Системс ГмбХ		Дъщерно дружество	Заем	Евро	53	05.12.2022	3	31.12.2028	необезпечен
„Сирма Ай Си Ес“ АД	„Сирма Груп Холдинг“ АД	200101236	Дружество майка	Депозит	Евро	128	04.2.2025	0.10	04.02.2027	необезпечен
„Сирма Груп Холдинг“ АД	Сирма ФЗЕ		Дъщерно дружество	Заем	Щатски долари	108	09.12.2025	2.50	09.12.2028	необезпечен

Други заеми и депозити, получени от Сирма Груп Холдинг АД и неговите дъщерни дружества:

Получил	Предоставил	ЕИК	Характер на взаимоотношенията	Вид	Валута	Оставащо задължение към 31.03.2026 (в хил. евро)	Дата на сключване на договора/ Дата на последно допълнително споразумение	Лихвен процент %	Крайна дата на договора	Обезпечение
"Сирма Медикъл Системс" АД	„Сайфорт“ ЕАД	200356710	Дружество под общ контрол	Заем	Евро	1 136	20.12.2022	2.80	31.12.2027	необезпечен
"Сирма Груп Инк"	"Уърклоджик Канада"	Чуждестранна компания	Несвързано лице	Заем	Щатски долари	42	31.07.2017	0.01	31.12.2026	необезпечен
„Сирма Груп Холдинг“ АД	„Сайфорт“ ЕАД	200356710	Дъщерно дружество	Депозит	Евро	1 670	18.07.2023	0.10	31.12.2027	необезпечен
„Сирма Груп Холдинг“ АД	„Сирма Ай Си Ес“ АД	203940550	Дъщерно дружество	Депозит	Евро	128	04.02.2025	0.10	04.02.2027	необезпечен
Сирма ФЗЕ	„Сирма Груп Холдинг“ АД		Дружество майка	Заем	Щатски долари	108	09.12.2025	2.50	09.12.2028	необезпечен

* Емитентът е оповестил само инициалите на физическите лица, на които той е предоставил заеми, спазвайки разпоредбите на Закона за защита на личните данни и Общият регламент относно защитата на данните (Регламент (ЕС) 2016/679, GDPR)

9.7. Парични потоци

Групата няма ликвидни проблеми и оперира с наличните ресурси. Традиционно най-голямо перо в положителни потоци имат постъпленията от клиенти, докато ролята на отрицателно перо играят плащанията към доставчици.

	31.03.2026 хил. евро	31.03.2025 хил. евро	Изменение (в хил. евро)	Изменение (%)
Нетен паричен поток от оперативна дейност	(1 440)	(3 495)	2 055	(58,80%)
Нетен паричен поток от инвестиционна дейност	(1 135)	(714)	(421)	(58,96%)
Нетен паричен поток от финансова дейност	151	326	(175)	(53,68%)
Нетна промяна в паричните средства	(2 424)	(3 883)	1 459	37,57%
Парични средства в началото на годината	6 809	7 771	(962)	(12,38%)
Парични потоци от положителни и отрицателни курсови разлики	(4)	(70)	66	94,29%
Парични средства в края на периода	4 381	3 818	563	14,75%

9.8. Показатели и коефициенти

През изтеклия финансов период компанията реализира следните финансови резултати:

Показатели в хил. евро	31.03.2026	31.03.2025/ 31.12.2025	Изменение	
			стойност	(%)
Приходи от оперативна дейност	17 638	16 463	1 175	7,14%
Общо оперативни разходи	(16 764)	(15 877)	(887)	5,59%
Печалба от оперативната дейност	874	586	288	49,15%
Финансови приходи	68	3	65	2 166,67%
Финансови разходи	(44)	(162)	118	(72,84%)
Печалба преди разходи за данъци	898	427	471	110,30%
Разходи за данъци	(57)	(35)	(22)	62,86%
Нетна печалба	841	392	449	114,54%
Дивидент	-	593	(593)	(100%)
Парични средства и парични еквиваленти	4 381	6809	(2 428)	(35,66%)
Материални запаси	879	1793	(914)	(50,98%)
Краткотрайни активи	19 674	22078	(2 404)	(10,89%)
Обща сума на активите	59 538	61976	(2 438)	(3,93%)
Средно аритметична обща стойност на активите за 5 тримесечия	59 463	59 675	(212)	(0,35%)
Краткосрочни задължения	10 516	13345	(2 829)	(21,20%)
Дълг	5 711	5290	421	7,96%
Обща сума на пасивите	15 361	18460	(3 099)	(16,79%)
Собствен капитал	44 177	43516	661	1,52%
Собствен капитал средно аритметично 5 тримесечия	43 319	43 134	185	0,43%
Оборотен капитал	9 158	8733	425	4,87%
Брой акции към края на периода (хил. броя)	59 361	59 361	-	-
Печалба от малцинствено участие	271	148	123	83,11%
Разходи за лихви	(28)	(21)	(7)	33,33%
Средно претеглена цена от последна борсова сесия	0,945	0,562	0,383	68,15%
Последна цена на акция от последна борсова сесия	0,930	0,557	0,373	66,97%

Показатели	Изменение			
	31.03.2026	31.03.2025/ 31.12.2025	Стойност	(%)
EBITDA	1 563	1 004	559	55,68%
DEPRECIATION	(637)	(556)	(81)	14,57%
EBIT	926	448	478	106,70%
FIN/INVEST NET	24	(159)	183	н/п
EBT	898	427	471	110,30%
ROA	0,0096	0,0039	0,0056	143,17%
Debt/EBITDA Ratio	0,0096	0,0041	0,0055	134,44%
Quick Ratio	3,6539	5,2689	(1,6151)	(30,65%)
ROE	1,7873	1,5200	0,2672	17,58%
Debt/Equity Ratio	0,0194	0,0091	0,0103	113,62%
Коефициенти за рентабилност				
Норма на печалбата от оперативна дейност	0,0496	0,0356	0,0140	39,21%
Норма на нетната печалба	0,0477	0,0238	0,0239	100,25%
Възвращаемост на активите	0,0141	0,0066	0,0076	115,30%
Възвращаемост на собствения капитал	0,0194	0,0091	0,0103	113,62%
Коефициенти за активи и ликвидност				
Обращаемост на активите	0,2966	0,2759	0,0207	7,52%
Обращаемост на оборотния капитал	1,9260	1,8851	0,0408	2,17%
Текуща ликвидност	1,8709	1,6544	0,2165	13,08%
Бърза ликвидност	1,7873	1,5200	0,2672	17,58%
Абсолютна (незабавна) ликвидност	0,4166	0,5102	(0,0936)	(18,35%)
Коефициенти за една акция				
Цена/Приходи от Продажби P/S	3,1804	2,0264	1,1540	56,95%
Цена/Печалба P/E	66,7017	85,1043	(18,4026)	(21,62%)
Коефициент на Продажби за една акция	0,2971	0,2773	0,0198	7,14%
Коефициент на Печалба за една акция	0,0142	0,0066	0,0076	114,54%
Коефициент на Балансова стойност за една акция	0,7298	0,7266	0,0031	0,43%
Коефициенти за развитие				
Темп на прираст на продажбите	0,0714	0,3480	(0,2766)	(79,49%)
Темп на прираст на активите	(0,0393)	0,0227	(0,0620)	н/п
Коефициенти за ливъридж				
Коефициент Дълг / Общо активи	0,0960	0,0886	0,0074	8,34%
Коефициент Дълг / Капитал	0,1165	0,1092	0,0072	6,62%
Коефициент Дълг / Собствен капитал	0,1318	0,1226	0,0092	7,50%
Коефициент Общо активи / Собствен капитал	1,3727	1,3835	(0,0108)	(0,78%)
Пазарна капитализация на компанията	55 206	33 064	22142	66,97%

9.9 Сделки със свързани лица

	31.03.2026 хил. евро	31.03.2025 хил. евро
Продажби:		
- стоки	3	70
- услуги	11	12

10/ Екология и персонал

10.1 Екология

„Сирма Груп Холдинг“ АД отстоява и спазва ангажиментите си в съответствие с националното законодателство в областта на опазване на околната среда. Компанията прилага мерки за разделно събиране на отпадъците, минимизиране, оползотворяване и рециклиране на битовите отпадъци. Компанията спря използването на пластмасови чаши, като те бяха заместени с порцеланови и стъклени.

10.2 Персонал

Групата счита, че неговите служители играят ключова роля в развитието на нейния бизнес и постигането на общите корпоративни цели и следователно отделя специално внимание на развитието на обща стратегия и политики по отношение на управлението на човешките ресурси. Политиките на Сирма Груп в това отношение са насочени към стимулиране на отговорността и мотивираността на персонала за изпълнението на възложените му задачи и цели. Групата прилага определени критерии за подбор на персонала и счита, че разполага с амбициозен екип от професионалисти, способен да преследва поставените стратегически и оперативни цели.

Групата инвестира в различни програми за обучение на своите служители и предоставя на служителите си възможности за професионално развитие.

Брой на персонала в Групата към:

31.03.2026 година

Фирма	ТД	ДУК	Общо
Сирма Груп Холдинг АД	429	9	438
Роуб, Румъния	146	4	150
Енгвю Системс АД	31	4	35
Сайънт Шпк., Албания	27	1	28
Сирма Ша, Албания	17	3	20
Датикум АД	8	1	9
Сирма Ай Си Ес АД	5	1	6
Сирма Медикъл Системс АД	3	3	6
Сайфорт ЕАД	3	3	6
Сирма Груп Инк., САЩ	2	1	3
Енгвю Системс Германия	2	1	3
Сирма ФЗЕ, ОАЕ	1	1	2
Сирма Тех, Великобритания	-	1	1
Общо	674	33	707

31.03.2025 година

Фирма	ТД	ДУК	Общо
Сирма Груп Холдинг АД	429	9	438
Роуб, Румъния	135	4	139
Енгвю Системс АД	31	3	34
Сайънт Шпк., Албания	27	1	28
Сирма Ша, Албания	17	3	20
Датикум АД	9	2	11
Сирма Ай Си Ес АД	9	1	10
Сирма Медикъл Системс АД	4	3	7
Сирма АБ, Швеция	2	0	2
Сирма Груп Инк., САЩ	2	1	3
Сайфорт ЕАД	2	3	5
Енгвю Системс Германия	1	1	2
Сирма Тех, Великобритания	-	1	1
Общо	668	32	700

11/ Рискови фактори

Цели и политика на ръководството по отношение управление на риска

Групата е изложена на различни видове рискове по отношение на финансовите си инструменти. Най-значимите финансови рискове, на които е изложена Групата са пазарен риск, кредитен риск и ликвиден риск.

Управлението на риска на Групата се осъществява от централната администрация на Групата в сътрудничество със съвета на директорите. Приоритет на ръководството е да осигури краткосрочните и средносрочни парични потоци, като намали излагането си на финансови пазари.

Групата не се занимава активно с търгуването на финансови активи за спекулативни цели, нито пък издава опции.

Най-съществените финансови рискове, на които е изложена Групата, са описани по-долу.

11.1 Анализ на пазарния риск

Вследствие на използването на финансови инструменти Групата е изложена на пазарен риск и по-конкретно на риск от промени във валутния курс, лихвен риск, както и риск от промяната на конкретни цени, което се дължи на оперативната и инвестиционната дейност на Групата.

С разгръщането на икономическите последици от войните в Украйна и Иран се породи инфлационен натиск и годишната инфлация в България за март 2026 г. спрямо март 2026 г., измерена с хармонизирания индекс на потребителските цени (ХИПЦ) е 2,8 %.

11.1.1 Валутен риск

По-голямата част от сделките на Групата се осъществяват в евро. Чуждестранните транзакции на Групата деноминирани главно в щатски долари и британски лири излагат Групата на валутен риск.

За да намали валутния риск Групата следи паричните потоци които не са в евро. По принцип има отделни процедури за управление на риска за краткосрочните (до 6 месеца) и дългосрочните парични потоци в чуждестранна валута. В случаите когато сумите за плащане и получаване в определена валута се очаква да се компенсират взаимно то тогава не се налага допълнително хеджиране.

Въпреки неголемия размер на финансови инструменти в чужда валута въздействието на общата икономическа обстановка и динамиката на международните пазари биха могли да окажат влияние

което да доведе до неочаквани изменения на щатския долар и това да повлияе финансовите резултати на Групата в бъдеще.

11.1.2 Лихвен риск

Политиката на Групата е насочена към минимизиране на лихвения риск при дългосрочно финансиране.

През първото тримесечие на 2026 г. Групата не е изложена на съществен риск от промяна на пазарните лихвени проценти по договора за инвестиционен заем тъй като лихвеният процент няма промяна през годината. Всички други финансови активи и пасиви на Групата са с фиксирани лихвени проценти.

11.2 Анализ на кредитния риск

Кредитният риск представлява рискът даден контрагент да не заплати задължението си към Групата. Групата е изложена на този риск във връзка с различни финансови инструменти, като напр. при предоставянето на заеми, възникване на вземания от клиенти и други. Излагането на Групата на кредитен риск е ограничено до размера на балансовата стойност на финансовите активи, признати в края на отчетния период, както е посочено по-долу:

Финансови активи	31.03.2026	31.12.2025
	хил. евро	хил. евро
Финансови активи по справедлива стойност през печалбата и загубата:		
Търговски и други финансови вземания	12 394	11 068
Вземания от свързани лица	179	167
Парични средства	4 381	6 809
	16 954	18 044

Групата редовно следи за неизпълнението на задълженията на свои клиенти и други контрагенти, установени индивидуално или на групи, и използва тази информация за контрол на кредитния риск. Когато разходите не са прекалено високи, се набавят и използват данни за кредитен рейтинг от външни източници и/или финансови отчети на клиентите и другите контрагенти. Политика на Групата е да извършва трансакции само с контрагенти с добър кредитен рейтинг. Ръководството на Групата счита, че всички гореспоменати финансови активи, които не са били обезценявани или са с настъпил падеж през представените отчетни периоди, са финансови активи с висока кредитна оценка.

Ръководството на Групата е извършило анализ на разчетите с контрагентите си както и потенциалния ефект върху кредитното им качество в т.ч. от гледна точка на формиране на обоснован размер на очакваните кредитни загуби съгласно възприетия модел за определянето им в съответствие с МСФО 9. На база извършения анализ и при отчитане на събираемостта на вземанията си ръководството счита, че в краткосрочен план не са налични индикации за влошаване на кредитното качество на контрагентите както и че към настоящия момент не са налице основания за промяна на модела за калкулиране на очаквани кредитни загуби включително и поради липсата на достатъчно надеждни данни. Дългосрочните перспективи и потенциални ефекти върху събираемостта и кредитното качество на разчетите са обект на постоянен мониторинг и актуализация от страна на ръководството.

Групата не е предоставяла финансовите си активи като обезпечение по сделки.

По отношение на търговските и други вземания Групата не е изложена на значителен кредитен риск към нито един отделен контрагент или към група от контрагенти, които имат сходни характеристики. Търговските вземания се състоят от голям брой клиенти в различни индустрии и географски области. На базата на исторически показатели, ръководството счита, че кредитната оценка на търговски вземания, които не са с изтекъл падеж, е добра.

Кредитният риск относно пари и парични еквиваленти се счита за несъществен, тъй като контрагентите са банки с добра репутация и висока външна оценка на кредитния рейтинг.

11.3 Анализ на ликвидния риск

Ликвидният риск представлява рискът Групата да не може да погаси своите задължения. Групата посреща нуждите си от ликвидни средства, като внимателно следи плащанията по погасителните планове на дългосрочните финансови задължения, както и входящите и изходящи парични потоци, възникващи в хода на оперативната дейност. Нуждите от ликвидни средства се следят за различни времеви периоди –ежедневно и ежеседмично, както и на базата на 30-дневни прогнози. Нуждите от ликвидни средства в дългосрочен план – за периоди от 180 и 360 дни, се определят месечно. Нуждите от парични средства се сравняват със заемите на разположение, за да бъдат установени излишъци или дефицити. Този анализ определя дали заемите на разположение ще са достатъчни, за да покрият нуждите на Групата за периода. Групата държи пари в брой и публично търгувани ценни книжа, за да посреща ликвидните си нужди за периоди до 30 дни. Средства за дългосрочните ликвидни нужди се осигуряват чрез заеми в съответния размер и продажба на дългосрочни финансови активи.

Към 31 март 2026 г. падежите на договорните задължения на Групата (съдържащи лихвени плащания, където е приложимо) са обобщени, както следва:

31 март 2026 г.	Текущи		Нетекущи
	До 6 месеца хил. евро	Между 6 и 12 месеца хил. евро	От 1 до 5 години хил. евро
Заеми	708	707	3 581
Задължения по лизингови договори	179	179	357
Търговски и други задължения	3 295	-	-
Задължения към свързани лица	1 029	-	42
Общо	5 211	886	3 980

В предходния отчетен период падежите на договорните задължения на Групата са обобщени, както следва:

31 декември 2025 г.	Текущи		Нетекущи
	До 6 месеца хил. евро	Между 6 и 12 месеца хил. евро	От 1 до 5 години хил. евро
Заеми	359	359	3 752
Задължения по лизингови договори	209	209	425
Търговски и други задължения	5 562	-	-
Задължения към свързани лица	1 029	-	84
Общо	7 159	568	4 261

Стойностите, оповестени в този анализ на падежите на задълженията, представляват недисконтираните парични потоци по договорите, които могат да се различават от балансовите стойности на задълженията към отчетната дата.

Финансовите активи като средство за управление на ликвидния риск

При оценяването и управлението на ликвидния риск Групата отчита очакваните парични потоци от финансови инструменти, по-специално наличните парични средства и търговски вземания. Наличните парични ресурси и търговски вземания не надвишават значително текущите нужди от изходящ паричен поток. Съгласно сключените договори всички парични потоци от търговски и други вземания са дължими в срок до шест месеца.

12/ Друга информация съгласно приложение 10 на наредба 2 на кфн.

12.1. Информация за събития и показатели с необичаен за Групата характер, имащи съществено влияние върху дейността, и реализираните приходи и извършени разходи; оценка на влиянието им върху резултатите през отчетния период.

Няма събития и показатели с необичаен за дружеството характер, имащи съществено влияние върху дейността ѝ, и реализираните приходи и извършени разходи.

12.2. Информация за сделки, водени извънбалансово - характер и бизнес цел, посочване на финансовото въздействие на сделките върху дейността, ако рискът и ползите от тези сделки са съществени за дружеството и ако разкриването на тази информация е съществено за оценката на финансовото състояние на групата.

Няма сделки, водени извънбалансово.

12.3. Информация за използването на средствата от извършена нова емисия ценни книжа през отчетния период.

През отчетния период не са използвани средства от нова емисия.

12.4. Анализ на съотношението между постигнатите финансови резултати, отразени във финансовия отчет за отчетния период, и по-рано публикувани прогнози за тези резултати.

Няма публикувани прогнози за финансови резултати.

12.5. Анализ и оценка на политиката относно управлението на финансовите ресурси с посочване на възможностите за обслужване на задълженията, евентуалните заплахи и мерки, които дружеството е предприел или предстои да предприеме с оглед отстраняването им.

Управлението на финансовите ресурси е подчинено на изискването за достигането на максимална ефективност с едновременното съблюдаване на сроковете за плащане договорени както с доставчици, така и с клиенти. Това означава преимуществено използване на собствени средства, което води до по-малки финансови разходи и разходите за лихви. От друга страна, по този начин се запазва и значим резерв от неусвоени кредити, с които могат да бъдат обслужвани както текущи, така и инвестиционни разходи с, което се поддържа висока ликвидност на плащанията.

Възможността на дружеството за обслужване на задълженията се изразява с показателите за ликвидност в описанието на ликвидния риск в настоящия доклад. Видно от стойностите на показателите за ликвидност, „Сирма Груп Холдинг“ АД няма проблеми при посрещане на задълженията си, както в средносрочен, така и в дългосрочен аспект. Дружеството има регулярни постъпления от продажба, същевременно ползва и банкови овърдрафти, което му позволява да обслужва задълженията си, като успешно управлява финансовите си ресурси и нормално и своевременно да обслужва задълженията си.

12.6. Оценка на възможностите за реализация на инвестиционните намерения с посочване на размера на разполагаемите средства и отразяване на възможните промени в структурата на финансиране на тази дейност.

Ръководството реализира инвестиционните си намерения, съблюдавайки изцяло оперативните нужди и възможности на компанията. В центъра на тези решения е възможността за ефективно финансиране на начинанията посредством собствен и заеман капитал, съобразно конюнктурата на пазара. Основните показатели, които ръководството следи при вземането на инвестиционни решения, са финансовите разходи и паричните потоци на дружеството.

12.7. Информация за настъпили промени през отчетния период в основните принципи за управление на групата.

Няма настъпили промени през отчетния период в основните принципи за управление на Групата.

12.8. Информация за основните характеристики на прилаганите от дружеството в процеса на изготвяне на финансовите отчети система за вътрешен контрол и система за управление на рисковете.

Според българското законодателство ръководството следва да изготвя междинен доклад за дейността, както и финансов отчет за всяка тримесечен период, който да дава вярна и честна представа за финансовото състояние на Групата към края на годината, за финансовите резултати от дейността и за паричните потоци в съответствие с приложимата счетоводна рамка. Отговорността на ръководството включва и прилагане на система за вътрешен контрол за предотвратяване, разкриване и изправяне на грешки и неверни изложения, допуснати в резултат на действия на счетоводната система. В тази връзка ръководството спазва следните основни принципи в своята дейност:

- придържане към определена управленска и счетоводна политика, оповестявана във финансовите отчети;
- извършване на всички операции в съответствие със законите и подзаконовите нормативни актове; отразяване на всички събития и операции своевременно, с точен размер на сумите в подходящите счетоводни статии.
- сметки и за съответния отчетен период, така че да позволяват изготвянето на финансовите отчети в съответствие с конкретно зададената счетоводна рамка;
- спазване на принципа на предпазливостта при оценката на активите, пасивите, приходите и разходите;
- установяване и прекратяване на измами и грешки;
- пълнота и правилност на счетоводната информация;
- изготвяне на надеждна финансова информация;
- придържане към международните стандарти за финансова отчетност и спазване на принципа на действащо предприятие.

Междинният консолидиран финансов отчет е съставен при спазване на принципа на действащо предприятие като са взети предвид възможните ефекти от породилата се геополитическа ситуация и съпътстващите дейността на Групата други рискове.

През отчетния период не са настъпили промени в основните принципи на управление на Групата.

12.9. Информация за промените в управителните и надзорните органи през текущия период.

Няма промени през текущия период.

12.10. Информация за известните на групата договорености (включително и след приключване на финансовата година), в резултат на които в бъдещ период могат да настъпят промени в притежавания относителен дял акции или облигации от настоящи акционери или облигационери.

Групата няма информация за договорености, в резултат на които могат да настъпят промени в притежавания относителен дял акции. Групата няма емитирани облигации.

12.11. Данни за Директора за връзки с инвеститорите, включително телефон и адрес за кореспонденция.

Станислав Танушев
Бул. „Цариградско шосе“ 135, ет. 3
София 1784
ir@sirma.com
Телефон за връзка: +359 2 976 8310

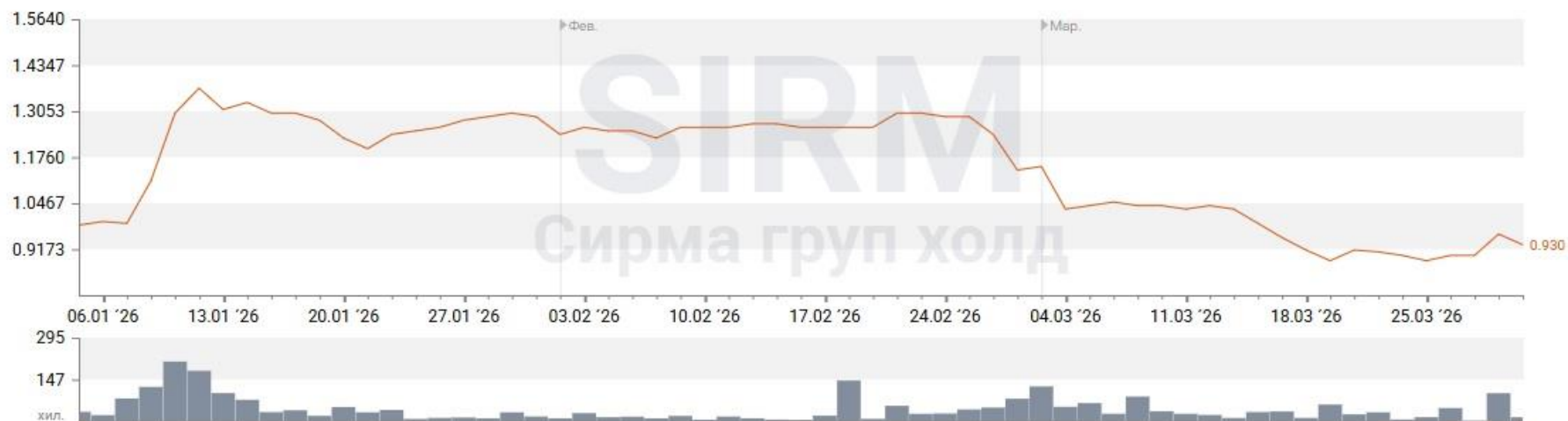
13/ Промени в цената на акциите на дружеството

ИСТОРИЧЕСКА ИНФОРМАЦИЯ И ФИНАНСОВИ КОЕФИЦИЕНТИ

Цена на затваряне в евро Цена на затваряне в лева

1 месец 6 месеца 1 година

01.01.2026 « » 31.03.2026



Пазарна капитализация *: 55 205 282 EUR към 31.03.2026

Начална цена	0.9850	EUR	01.01.2026
Последна цена	0.9300	EUR	31.03.2026
Макс. цена	1.3700	EUR	12.01.2026
Мин. цена	0.8850	EUR	25.03.2026
Процентно изменение	-5.5838	%	-
Стойностно изменение	-0.0550	EUR	-

ROA	0.04	ROA cons	0.02
ROE	0.06	ROE cons	0.03
ROA/EBIT	0.05	ROA/EBIT cons	0.04
ROE/EBIT	0.07	ROE/EBIT cons	0.05
Asset turnover	0.99	Asset turnover cons	1.12
Current ratio	1.36	Current ratio cons	1.64
D/A	0.30	D/A cons	0.31

14/ Събития след края на отчетния период

Не са възникнали коригиращи събития или други значителни некоригиращи събития между датата на консолидирания финансов отчет и датата на оторизирането му за издаване.

Град София
27.05.2026 г.

Изпълнителен директор:

Цветан Алексиев