

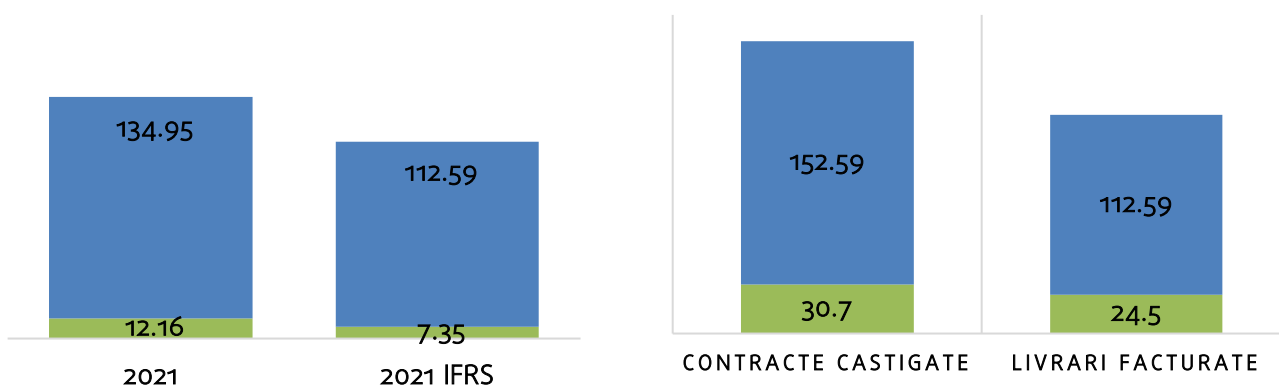
Element (cifre in mii RON)	Training	Vs 2021	Integrare	Vs 2021	Consolidat	Vs 2021
<b>Cifra de Afaceri</b>	<b>23,872</b>	<b>69%</b>	<b>134,621</b>	<b>37%</b>	<b>158,493</b>	<b>41%</b>
Cheltuieli Directe	10,420	50%	99,739	23%	110,159	25%
<b>Marja Bruta</b>	<b>13,451</b>	<b>87%</b>	<b>34,882</b>	<b>104%</b>	<b>48,333</b>	<b>99%</b>
<b>Cheltuieli Indirecte (din care)</b>	<b>10,791</b>	<b>21%</b>	<b>18,695</b>	<b>50%</b>	<b>29,486</b>	<b>38%</b>
Chetuieli de vanzare/distributie	5,205	33%	9,350	67%	14,555	53%
Ore-Om Chelt `Indirecte	2,299	40%	4,630	42%	6,929	6%
Cheltuieli administrative	3,286	-11%	4,714	86%	8,001	15%
<b>EBITDA</b>	<b>2,660</b>	<b>424%</b>	<b>16,186</b>	<b>95%%</b>	<b>18,847</b>	<b>114%</b>
Amortizarea	1,023	-21%	987	-7%	2,011	-15%
<b>Profit Operational</b>	<b>1,763</b>	<b>-324%</b>	<b>15,198</b>	<b>110%</b>	<b>16,961</b>	<b>163%</b>
Profit Financiar					1,250	-87%
Ajustare SOP					840	-21%
<b>Profit Brut</b>					<b>17,371</b>	<b>8%</b>
<b>Profit Net</b>					<b>14,592</b>	<b>4%</b>

Ipotezele pe baza cărora este construit acest buget sunt, considerăm noi, conservatoare, și sunt prezentate în continuare:

1. Vanzarile cresc doar cu actualul backlog, in rest repetam anul 2021 (rezultatele anului 2021 sunt reproduse in graficele de mai jos)
2. Nu finalizam niciun proiect de M&A in 2022
3. Marja brută crește doar 2x față de ritmul vânzărilor, deși istoric acest multiplicator este de 3-6x;
4. Cheltuielile administrative cresc cu 15%, versus trendul istoric de scădere;
5. Activitatea financiara genereaza doar 1.25 milioane profit, versus 9.7 milioane lei anterior
6. Nu atragem capital de niciun fel, nu reducem dobanzile platite.

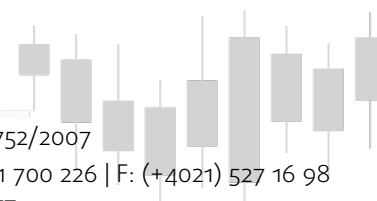
■ Profit Operational ■ Venituri totale

■ Marja ■ Venituri



Managementul construiește acest BVC folosind o abordare “de jos în sus” – pornind de la evaluările proiectelor în derulare (a pipeline-ului de vânzări disponibil la momentul producerii BVC-ului), a contractelor cu venituri recurente, a statisticilor de vânzări din anii anteriori, a acțiunilor de marketing și vânzări angajate / plănuite deja și a țintelor de vânzări asumate de fiecare membru al echipei de vânzări. Cu alte cuvinte, BVC-ul este construit într-un mod prudent, conform politicii companiei privind prognozele :

<https://investors.bittnet.ro/politica-privind-prognozele/?lang=ro>



## Buget Investitii – Imobilizari Tangibile si Intangibile

Achizițiile de active tangibile / intangibile vor fi dimensionate la 10.000.000 lei, cu condiția existenței surselor de finanțare pentru punerea în aplicare. Planul de investiții include:

- Modernizării continua a mediului de lucru și centrului de training
- Continuarea achizițiilor de resurse IT - upgrade website și magazin online, programe informatice, infrastructura IT pentru uz intern etc
- Lansarea de platforme IT, produse destinate clienților, jocuri de învățare, sisteme suport pentru interacțiunea cu clienții
- Asigurarea funcționării constante a sistemelor IT și upgrade-ul lor continuu la cele mai recente variante de lucru
- Oferirea de servicii de tip cloud și managed services către clienții Societății.

## Buget de investiții M&A.

În adunarea generală din noiembrie 2021 acționarii au aprobat un plafon total de achiziții tip M&A pentru următorii ani, în valoare de 200.000.000 lei.

