

# T3 23

Publicat pe  
10 noiembrie 2023

Bittnet Group  
Raport BNET la 9 luni

bittnet  
group

Raport trimestrul 3 conform	ANEXA 13 DIN REGULAMENTUL ASF NR. 5/2018
Pentru exercițiul financiar	01.01.2023 - 30.09.2023
Data raportului	10 Noiembrie 2023
Denumirea societății comerciale	BITTNET SYSTEMS S.A.
Sediul social	Str. Sergent Ion Nuțu, nr. 44, One Cotroceni Park, Corp A și Corp B, etaj 4, sector 5, București
Adresa corespondență / Punct de Lucru	Str. Sergent Ion Nuțu, nr. 44, One Cotroceni Park, Corp A și Corp B, etaj 4, sector 5, București
Numărul de telefon / fax	021.527.16.00 / 021.527.16.98
Codul unic de înregistrare la Oficiul Registrului Comerțului	21181848
Număr de ordine în Registrul Comerțului	J40/3752/2007
Piața reglementată pe care se tranzacționează valorile mobiliare emise	Piața Reglementată administrată de Bursa de Valori București, Categorie Standard
Capitalul social subscris și vărsat	63.417.671,40 Lei
Principalele caracteristici ale valorilor mobiliare emise de societatea comercială	634.176.714 acțiuni cu valoare nominală 0.1 lei – simbol BNET 97.037 obligațiuni cu valoare nominală 100 lei – simbol BNET23A 20.596 obligațiuni cu valoarea nominală 100 euro simbol BNET26E 50.000 obligațiuni cu valoarea nominală 100 lei – simbol BNET27A
Simbol Tranzacționare	BNET – acțiuni, BNET23A, BNET26E, BNET27A – obligațiuni
Cod ISIN acțiuni	ROBNETACNOR1
Contact	<a href="mailto:investors@bittnet.ro">investors@bittnet.ro</a>

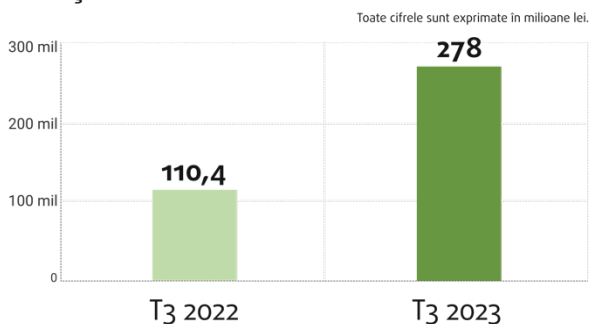
## Cuprins raport

Scrisoare de la CEO .....	4
Descrierea situațiilor financiare .....	7
Rezultatul Operațional .....	7
Rezultatul extraordinar, financiar și profitul brut .....	8
Situația consolidată a poziției financiare – elemente cheie .....	10
Situația consolidată a fluxurilor de trezorerie – elemente cheie .....	10
Perspectivă anualizată a rezultatelor financiare .....	11
Indicatori conform Anexa 13 Reg. ASF 5 / 2018.....	12
Tranzacții intragrup .....	13
Structura Grupului la 30 Septembrie .....	17
Evenimente cheie în T3 2023 .....	18
Riscuri .....	27
Contact relația cu investitorii .....	28
Anexa 1 – “Alternative Performance Measurements” .....	29
Situații Financiare (neauditare).....	30

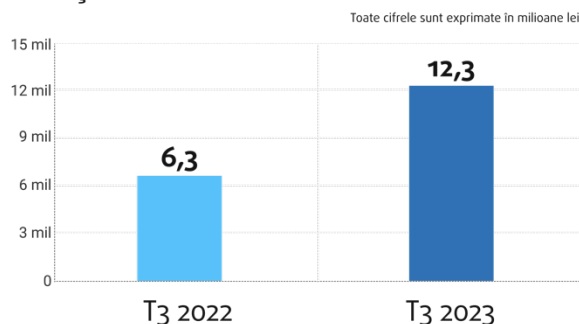
## Scrisoare de la CEO

Cifrele Grupului Bittnet la 9 luni arată astfel: profitul operațional a revenit în teritoriu pozitiv, însumând 5,7 milioane lei (comparativ cu pierderea de aproape 1 milion lei în prima jumătate a anului 2023). Cifra de afaceri a ajuns la 278 milioane lei, cu o marjă brută înregistrată de 44 milioane lei, iar EBITDA a atins 12,3 milioane lei.

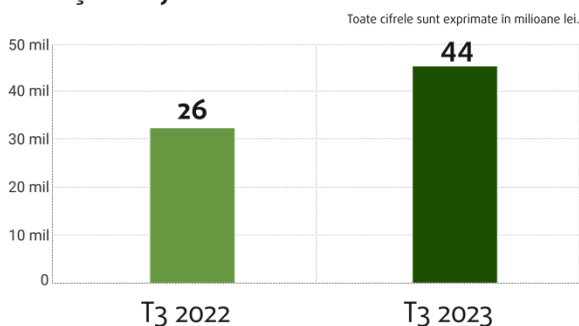
### Evoluția Cifrei de Afaceri



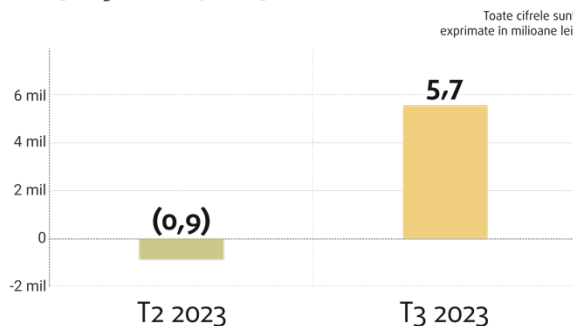
### Evoluție EBITDA



### Evoluția Marjei Brute



### Evoluția Profitului Operațional în T3 față de T2, 2023



Rezultatul nonoperațional (financiar și one off) este o pierdere de 7,8 milioane lei vs. 9,2 milioane în 2022. Astfel, rezultatul brut la 30 septembrie este o pierdere de 2 milioane lei, ce reprezintă jumătate din pierderea de 4,3 milioane la septembrie 2022.

Rezultatele pe care le-am obținut nu sunt pe deplin satisfăcătoare, dar sunt o reflecție a eforturilor noastre constante de eficientizare. Ele arată un trend pozitiv: indicatorii de rezultat (EBITDA, Profit Operațional) sunt mai mult decât dubli față de perioada anterioară, ceea ce ne dă încredere că putem termina anul cu o profitabilitate semnificativ peste cea de la 2022.

Din pipeline-ul în execuție de 185 milioane lei existent la 30 iunie pentru H2, în T3 am "livrat" deja proiecte de peste 130 milioane lei și am continuat să construim pipeline nou, atât pentru final de 2023 cât și pentru 2024. Astfel, pentru T4, totalul proiectelor în execuție este de peste 100 milioane lei venituri, cu o marjă brută de 20 milioane și EBITDA de 9 milioane.

Rezultatele celor 4 piloni de business prezintă evoluții variate, fiecare având propriile oportunități și provocări, iar începând cu acest trimestru, prezentăm rezultatele separate pentru fiecare pilon în parte.

În aceste 9 luni, pilonul cu cea mai bună evoluție a fost **Cloud & Infrastructură** care a crescut de peste 3 ori față de septembrie 2022, iar profitul operațional este de 4 ori mai mare – aproape 10 milioane de lei. La polul opus, **Educația** a fost cea mai afectată *de anul marilor concedieri din IT* și înregistrează o reducere de o treime a veniturilor și a marjei brute ceea ce a condus la o pierdere operațională de 4.8 milioane lei.

Pilonul de **Cybersecurity** are o evoluție foarte bună, înregistrând venituri și profit operațional comparabile cu anul anterior (12 milioane lei de venituri și 2 milioane lei profit operațional), în condițiile unor transformări importante ale businessului, menite să genereze venituri recurente și cu valoare adăugată mai mare. Pentru pilon, obiectivul principal rămâne listarea pe piața AERO, cu previziunea de a avea loc fie în T4, fie în T1 2024.

În cazul pilonului **Platforme & Software**, evoluțiile celor două companii sunt diferite: în timp ce Nenos a fost afectat ca întreaga piață de software development (minus 25% cifra de afaceri, ceea ce a trecut compania pe minus operațional la 9 luni), Elian are o creștere de 50% a cifrei de afaceri, ceea ce i-a permis să înregistreze același profit ca anul anterior.

Anul 2023 se dovedește a fi un an greu în business – marile companii de tehnologie din SUA au redus drastic echipele și bugetele investite, lucru care are un impact extins în întreaga economie globală de servicii IT. Situația este reflectată și în România, unde mediul economic este afectat suplimentar de numeroase schimbări legislative.

În această conjunctură, poate nu a fost cea mai inspirată alegere să ne propunem un obiectiv de profitabilitate la această scară de business. Cu toate acestea, privind la realizările noastre, eficiența vânzărilor a crescut semnificativ. Fiecare leu investit în activități de vânzare și marketing aduce acum aproape 21 de lei în vânzări, comparativ cu cei 12 lei din perioada anterioară. Mai mult, cheltuielile administrative s-au redus cu 20% ca procent din venituri, generând o dublare a EBITDA.

### **Alți indicatori pe care îi măsurăm și care ne dau încredere pentru final de 2023: cashflow operațional și stocuri.**

În primele 9 luni am produs un cashflow din operațiuni similar cu perioada comparabilă din 2022 (7 milioane lei), iar emisiunea de obligațiuni și majorarea de capital ne-au permis să creștem de 3x sumele investite în achiziții de active și M&A (9 milioane lei în 2022 / 27 milioane lei în 2023), să rambursăm 24,4 milioane lei de împrumuturi (bancare și obligatare) și să terminăm luna septembrie cu 30 milioane lei cash (10 milioane mai mult decât la septembrie 2022). Stocurile au revenit la o valoare în linie cu abordarea istorică – 7.3 milioane lei, 5% din activele curente – iar datoriile comerciale sunt acoperite în proporție de 1.07x de creanțele comerciale, din nou în linie cu valorile istorice. Am clarificat faptul că nu abandonăm dorința de a crește, dar am subordonat această idee obiectivului de a deveni mai profitabili, cu un nivel de profitabilitate operațională corespunzător industriei noastre. Suntem foarte atenți la schimbările semnificative care au loc în lumea tehnologiei în acest moment, cu un accent deosebit pe domeniul Inteligenței Artificiale (AI) care în acest an a depășit mai multe bariere. Explorăm deja aceste inovații și le integrăm



**Mihai Logofătu**  
Chief Executive Officer

în mod activ în procesele noastre interne. De asemenea, am extins parteneriatele strategice, cum ar fi cel cu Microsoft sau Cisco, pentru a profita la maximum de potențialul AI (inteligenței artificiale) în toate aspectele afacerii noastre. Suntem optimiști în privința progreselor înregistrate până acum și avem o situație financiară solidă care ne permite să continuăm pe drumul creșterii profitabilității.

Ca întotdeauna, va stăm la dispoziție pentru întrebări, la adresa de e-mail [investors@bittnet.ro](mailto:investors@bittnet.ro).

Mihai Logofătu,  
Fondator si CEO Bittnet Group

## Descrierea situațiilor financiare

### Rezultatul Operațional

BNET GROUP	30.Sep.23	30.Sep.22	Evoluție
Venituri din contracte cu clienții	278,097,832	110,465,157	151.8%
Venituri din prestarea de servicii	62,480,205	46,097,924	35.5%
Vânzarea de mărfuri	215,617,627	64,367,234	235.0%
Costul vânzărilor	234,029,837	84,164,817	
Costul vanzarii marfuri/materiale	194,610,969	53,754,673	262.0%
Servicii cloud	3,628,741	3,997,495	9.2%
Cheltuieli de personal	35,790,127	26,412,649	35.5%
Marja brută	44,067,995	26,300,340	67.6%
Alte venituri	4,761,399	1,247,920	281.5%
Cheltuieli de vânzare/distribuție	13,255,319	9,108,067	45.5%
Cheltuieli de personal	10,925,602	7,499,700	45.7%
Publicitate	2,329,717	1,608,367	44.8%
Cheltuieli administrative	29,732,678	14,831,198	100.5%
(din care)			
Cheltuieli de personal	12,563,197	5,765,259	117.9%
Amortizare	6,477,562	2,768,979	133.9%
Alte servicii terți	4,433,443	2,999,685	47.8%
Profit operațional (fără oneoffs)	5,710,781	3,525,313	59.8%
EBIT	5,841,396	3,608,995	61.9%
EBITDA	12,318,958	6,377,974	93.1%

Creșterea veniturilor din soluții IT este în mod natural mai rapidă decât creșterea veniturilor din servicii, deoarece ea nu depinde de resursele umane și generează o marjă brută mai mică în procent față de cifra de afaceri, prin comparație cu perioada anterioară, chiar dacă este semnificativ mai mare în valoare monetară. Desigur, valoarea monetară este relevantă, pentru că partea fixă a costurilor companiei este exprimată în lei, nu în procente – creșterea cu 260% a marjei din soluții IT ne aduce 11 milioane lei suplimentar față de anul anterior.

Creșterea continuă a veniturilor din servicii completează veniturile din soluții, mai mult de jumătate din marja brută generată provenind din servicii IT.

Cheltuielile de vânzare și distribuție înregistrează o creștere de 46%, majoritar datorită extinderii perimetrului de consolidare. Totodată, eficiența vânzărilor a crescut semnificativ, fiecare leu investit în activități de vânzare și marketing aducând aproape 21 lei de vânzări (spre deosebire de 12 lei în perioada anterioară).

Cheltuielile administrative au înregistrat o dublare față de 2022, explicată în proporție de 3 sferturi prin extinderea perimetrului de consolidare. Din această diferență, 17% o reprezintă amortizarea adăugată de companiile achiziționate. Acest element este semnificativ, deoarece în anii anteriori, grupul nostru a operat cu active fixe proprii ne semnificative, amortizarea înregistrată anterior fiind aproape integral o cheltuială cash, conform IFRS16. Amortizarea non-cash, semnificativă, suplimentară înregistrată de companiile nou achiziționate explică integral de ce indicatorul EBITDA pentru întregul an înregistrează valori perfect în linie cu bugetul, în timp ce Profitul Operațional, deși în creștere semnificativă, este mai mic decât suma bugetată.

## Rezultatul extraordinar, financiar și profitul brut

Profitul operațional înregistrat la 9 luni este în creștere cu aprox. 60% față de cel de anul trecut: 5.7 milioane lei la septembrie 2023 prin comparație cu 3,5 milioane lei la septembrie 2022.

În afară de cele patru linii de business (business units), compania înregistrează și activități de coordonare a grupului de companii, de asigurare a finanțării prin mecanisme bursiere, și anumite cheltuieli estimate conform standardelor IFRS, dar și venituri sau cheltuieli aferente investițiilor „mark to market” (companii în care nu avem 20% din dreptul de vot).

Astfel, în cursul primelor 9 luni ale anului curent:

BNET GROUP	30.Sep.23	30.Sep.22	Evoluție
<b>EBITDA</b>	<b>12,318,958</b>	<b>6,377,974</b>	<b>93.1%</b>
<b>Profit operațional (fără oneoffs)</b>	<b>5,710,781</b>	<b>3,525,313</b>	<b>59.8%</b>
Rezultat oneoff	130,615	(1,372,813)	109%
EBIT	5,841,396	3,608,995	61.9%
Ajustare SOP	(758,650)	(715,051)	6.1%
Costuri pre-achiziție M&A's	(308,516)	(1,022,711)	-69.8%
Câștig / pierdere titluri puse în echivalență	(80,425)	117,796	168.3%
Venituri / cheltuieli din evaluarea titlurilor	(1,808,764)	(2,864,694)	36.9%
Alte venituri financiare	322,380	(578,344)	155.7%
Cheltuieli financiare	(5,276,528)	(2,832,847)	86.3%
<b>Profit brut</b>	<b>(2,069,106)</b>	<b>(4,286,857)</b>	<b>51.7%</b>



Dintre cele 7.8 milioane lei diferență între Profitul Operațional și cel brut, 2,6 milioane lei sunt ajustări non-cash, iar 5,2 milioane lei sunt cheltuieli financiare efectiv plătite. Anul trecut 3,6 din cele 9,2 milioane lei diferență erau ajustări non-cash, iar restul de 5,6 milioane lei au fost cheltuieli efectiv plătite.

Rezultatul brut înregistrează o îmbunătățire de 2,2 milioane lei față de perioada de comparație, și 3,4 milioane lei față de H1 2023, rămânând însă unul negativ: o pierdere brută de 2 milioane lei.

## Situația consolidată a poziției financiare – elemente cheie

Următoarele elemente merită menționate în analiza dinamicii situației financiare a grupului comparativ cu anul anterior:

1. Creșterea cu 16 milioane lei a fondului comercial se datorează înregistrării investiției Dataware.
2. Creșterea imobilizărilor corporale se datorează ajustării valorilor de piață a activelor TopTech și zNet de la datele de intrare în perimetrul de consolidare în cadrul exercițiului de alocare a prețului de achiziție ("Purchase price allocation"), indexării chiriei conform contractului, și intrării în perimetrul de consolidare a imobilizărilor Dataware.
3. Creșterea cu 108% a creanțelor comerciale este în linie cu businessul. Raportul dintre creanțele comerciale și datoriile comerciale a revenit în linie cu valorile istorice: 1.07x grad de acoperire. În același timp, poziția de stocuri de mărfuri a revenit la o valoare în linie cu abordarea istorică, așa cum am descris în paragrafele din raportul semestrial.
4. Poziția de numerar (30 milioane lei) este cu 10 milioane de lei mai mare decât la septembrie 2022, deși în această perioadă am rambursat împrumuturi bancare de 10 milioane lei, obligațiuni de 14 milioane lei și am făcut plăți pentru achiziții de active (inclusiv M&A) în valoare de 25 milioane lei.
5. 64,7% din datoriile financiare înregistrate la 30 septembrie, sunt pe termen lung și țintim ca, printr-o nouă emisiune de obligațiuni, derulată la finalul anului aceasta, valoare să fie în jur de 80%.
6. Capitalurile proprii (activul net contabil) își continuă evoluția pozitivă semnificativă (de la 52 milioane lei la 93 milioane lei). Dintre acestea, o parte semnificativă - 29 milioane lei - provin din operațiunea de majorare de capital din martie.

## Situația consolidată a fluxurilor de trezorerie – elemente cheie

În cursul perioadei analizate se observă că am gestionat cash-flow-ul din operațiuni la nivel similar cu anul anterior, activitatea curentă generând 7 milioane lei.

Activitatea de finanțare a presupus atragerea de 34,25 milioane lei din vânzarea de acțiuni (majorare de capital), și 4.9 milioane lei din obligațiuni, la schimb cu rambursarea de obligațiuni în valoare de aproximativ 14.7 milioane lei, și rambursări de credite bancare de 9,8 milioane lei dar și plata de dobânzi de 4,4 milioane lei – generând un numerar net din finanțare de 6,4 milioane lei.

Folosind aceste două surse de finanțare plus o parte din numerarul societății, am realizat achiziții de active corporale de 2,8 milioane lei și plăți aferente M&A-urilor în valoare de 22,7 milioane lei.

La finalul perioadei de raportare, poziția de numerar este de 30,3 milioane lei, cu 10 milioane mai mare decât la septembrie 2022 și cu 12 milioane mai mică decât la 1 ianuarie 2023.

## Perspectivă anualizată a rezultatelor financiare

	Trailing 12M Q3 2022	Trailing 12M Q3 2023	Evoluție
<b>Venituri din contracte cu clienții</b>	<b>138,331,836</b>	<b>359,789,164</b>	<b>160.09%</b>
<b>Costul vânzărilor</b>	<b>(105,503,305)</b>	<b>(299,277,288)</b>	<b>183.67%</b>
<b>Marja brută</b>	<b>32,828,532</b>	<b>60,511,877</b>	<b>84.33%</b>
<b>Alte venituri</b>	1,869,585	6,994,938	274.14%
<b>Costuri de vânzare/distribuție</b>	<b>(12,116,523)</b>	<b>(17,940,583)</b>	<b>48.07%</b>
<b>Cheltuieli administrative</b>	<b>(17,804,795)</b>	<b>(39,010,689)</b>	<b>119.10%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>7,545,778</b>	<b>17,033,104</b>	<b>125.73%</b>
<b>EBIT</b>	<b>4,776,799</b>	<b>10,555,542</b>	<b>120.98%</b>
<b>Rezultat oneoff</b>	598,384	73,104	87.78%
<b>Profit operațional (fără oneoffs)</b>	<b>4,178,414</b>	<b>10,482,438</b>	<b>150.87%</b>
<b>Cheltuieli cu SOP</b>	<b>(1,047,883)</b>	<b>(934,370)</b>	<b>10.83%</b>
<b>Costuri preachiziție M&amp;As</b>	<b>(2,575,113)</b>	<b>(936,626)</b>	<b>63.63%</b>
<b>Impairment goodwill/fond comercial</b>		<b>(495,000)</b>	
<b>Câștig/(pierdere) titluri puse în echivalență</b>	234,900	75,409	67.90%
<b>Venituri financiare</b>	1,507,562	(1,363,828)	190.47%
<b>Cheltuieli financiare</b>	<b>(3,350,138)</b>	<b>(6,752,562)</b>	<b>101.56%</b>
<b>Profit brut</b>	<b>(453,873)</b>	<b>148,565</b>	<b>132.73%</b>
<b>Impozit pe profit</b>	489,193	405,979	17.01%
<b>Profit net, din care:</b>	<b>(943,066)</b>	<b>(257,414)</b>	<b>72.70%</b>
<b>Profit net atribuibil societății mamă</b>	<b>(3,885,172)</b>	<b>(4,312,425)</b>	<b>11.00%</b>
<b>Interese care nu controlează</b>	2,942,106	4,055,011	37.83%

## Indicatori conform Anexa 13 Reg. ASF 5 / 2018

Indicator (formula)	30.09.2023	30.09.2022	30.09.2021	30.09.2020
Indicatorul lichidității curente (Active curente/Datorii curente)	1,22	1,01	2,11	1,6
Indicatorul gradului de îndatorare (Datorii TL nete / Capital propriu)*100	63%	36%	66%	55%
Viteza de rotație a debitelor clienți (Sold mediu clienți/ cifra de afaceri) x 270 zile	96 zile	105 zile	92 zile	100 zile
Viteza de rotație a activelor imobilizate (Cifra de afaceri / Active imobilizate)	2,22	1,19	1,76	2,26

## Tranzacții intragrup

În cursul natural al operării activității de bază, dar și datorită structurii de grup, între companiile din grup există diverse tranzacții comerciale. În general încercăm să menținem la minim aceste tranzacții, dar nu ne ferim să livrăm clienților soluțiile relevante pentru ei dacă acestea generează tranzacții intragrup. În primele 3 trimestre, situația tranzacțiilor intragrup este următoarea (evident, singurele cifre relevante sunt generate de activitatea de grup / „holding”). Sumele sunt exprimate în ron:

Compania	BNET	CLC	DND	ELIAN	EQG	EQT	GRX	GRXA	ISEC	OPTI	NENO	NONL	TT	2NET	DW
<b>BITTNET SYSTEMS SA</b>		<b>110,498</b>	<b>2,092,631</b>	<b>512,709</b>	<b>107,330</b>	<b>14,778</b>	<b>1,064,806</b>	<b>113,182</b>	<b>51,456</b>	<b>213,016</b>	<b>2,467</b>		<b>5,507</b>		
Licente			96,959												
Refact Ch. Admin			98,148	67,890	8,615		11,226			8,391	1,228		5,359		
Refact Ch. Sediu		90,920	1,652,659	388,936	80,410	12,123	101,742	92,533	30,807	160,314	1,239		148		
Refact Chirie		19,578	216,529	55,884	18,305	2,656	28,438	20,649	20,649	23,023					
Servicii instruire			28,336												
Venituri							923,400			21,288					
Dividende															
<b>DENDRIO SOLUTIONS S.R.L.</b>	<b>90,398</b>			<b>36,272</b>	<b>16,198</b>		<b>5,433</b>	<b>19,585</b>		<b>3,136</b>			<b>144,605</b>	<b>189</b>	
Licente				22,082										2,792	
Refact Ch. Admin	11,613			3,843			4,172	19,585		2,691					
Refact alte Ch. Admin	41,512			445			1,261			445			149,535	2,981	
Servicii instruire	4,262														
Suport IT				9,902	16,198								4,931		
Refact. COGS	33,011														
<b>ELIAN SOLUTIONS SRL</b>	<b>59,210</b>		<b>283,268</b>				<b>3,944</b>						<b>291,734</b>	<b>181,699</b>	
Licente	53,311												54,576	3,379	
Suport IT	5,900		283,268				3,944						237,158	178,319	

<b>EQUATORIAL GAMING S.A.</b>	<b>90,071</b>	<b>992</b>	<b>57,988</b>	<b>62,938</b>			<b>496</b>	<b>8,547</b>		<b>8,818</b>	<b>3,206</b>		<b>33,894</b>	<b>5,643</b>	<b>24,427</b>
Refact Ch. Admin	1,161		7,941	2,538									7,654		
Refact alte Ch. Admin	21,283		27,281	17,092				8,547		6,174	3,206		26,240	4,488	9,059
Servicii instruire	67,627	992	22,766	43,308			496			2,644				1,155	15,368
<b>GLOBAL RESOLUTION EXPERTS S.A.</b>			<b>112,538</b>					<b>1,981,360</b>							
Suport IT			112,538												
Venituri Dividende								1,981,360							
<b>GRX ADVISORY S.R.L.</b>			<b>4,413</b>												
Suport IT			4,413												
<b>ITPREPARED SRL</b>	<b>39,620</b>		<b>1,360,516</b>	<b>23,828</b>											<b>4,468</b>
Suport IT	39,620		1,360,516	23,828											4,468
<b>NENOS SOFTWARE SRL</b>													<b>121,998</b>		
Refact alte Ch Admin													1,998		
Suport IT													120,000		
<b>TOP TECH SRL</b>			<b>708,151</b>	<b>9,928</b>				<b>9,928</b>		<b>9,928</b>					
Suport IT			708,151	9,928				9,928		9,928					
<b>zNET COMPUTER</b>													<b>56,385</b>		
Suport IT													56,385		
<b>Grand Total</b>	<b>279,301</b>	<b>111,490</b>	<b>4,619,505</b>	<b>645,675</b>	<b>123,528</b>	<b>14,778</b>	<b>1,074,678</b>	<b>2,132,601</b>	<b>51,456</b>	<b>234,899</b>	<b>5,673</b>	<b>121,998</b>	<b>242,915</b>	<b>191,621</b>	<b>24,427</b>

La data de 30 septembrie, soldurile intragrup erau:

Companie	BNET	CLC	DEND	ELIAN	EQG	EQT	GRX-A	ISEC	OPTI	NONL	TT	2NET	DW	GRX	ELC
<b>BITTNET SYSTEMS SA</b>		<b>2,170,020</b>	<b>29,841,072</b>	<b>2,945,698</b>	<b>1,063,586</b>	<b>198,651</b>	<b>541,749</b>	<b>469,137</b>	<b>891,870</b>		<b>69,596</b>	<b>9,881</b>	<b>1,795,886</b>	<b>1,559,584</b>	<b>474,164</b>
Alte creante/Alte datorii				577,292	448,696									923,400	
Creante clienți/Furnizori		142,303	2,212,005	258,558	160,194	20,854	21,600	60,179	15,204		69,596	9,881	14,453	116,035	
Imprumuturi acordate RP		1,536,824	22,073,130			112,345		245,328							474,164
Sublease		490,893	5,555,938	2,109,848	454,697	65,452	520,149	163,631	876,666				1,781,433	520,149	
<b>COMPUTER LEARNING CENTER SRL</b>													<b>16,103</b>		
Creante clienți/Furnizori													16,103		
<b>DENDRIO SOLUTIONS S.R.L.</b>	<b>53,559</b>			<b>25,156</b>	<b>28,707</b>						<b>-291,075</b>	<b>-30,069</b>		<b>1,343</b>	<b>598</b>
Creante clienți/Furnizori	53,559			25,156	28,707						-291,075	-30,069		1,343	598
<b>ELIAN SOLUTIONS SRL</b>			<b>398,826</b>									<b>24,022</b>		<b>945</b>	
Creante clienți/Furnizori			398,826									24,022		945	
<b>EQUATORIAL GAMING S.A.</b>	<b>1,184</b>		<b>3,552</b>						<b>592</b>			<b>1,377</b>	<b>17,707</b>		
Creante clienți/Furnizori	1,184		3,552						592			1,377	17,707		
<b>ITPREPARED SRL</b>	<b>14,800</b>		<b>824,487</b>	<b>9,472</b>							<b>17,760</b>	<b>12,099</b>			
Creante clienți/Furnizori	14,800		824,487	9,472							17,760	12,099			
<b>NENOS SOFTWARE SRL</b>											<b>35,700</b>				
Creante clienți/Furnizori											35,700				
<b>TOP TECH SRL</b>	<b>1,447</b>		<b>3,606</b>									<b>266</b>			
Creante clienți/Furnizori	1,447		3,606									266			

<b>FORT S.A.</b>			<b>90,658</b>				<b>131,360</b>								
Alte creante/Alte datorii							131,360								
Creante clienți/Furnizori			90,658												
<b>Grand Total</b>	<b>70,991</b>	<b>2,170,020</b>	<b>31,162,201</b>	<b>2,980,326</b>	<b>1,092,293</b>	<b>198,651</b>	<b>673,109</b>	<b>469,137</b>	<b>892,462</b>	<b>35,700</b>	<b>-203,719</b>	<b>17,577</b>	<b>1,829,696</b>	<b>1,561,872</b>	<b>474,762</b>



## Structura grupului la data de 30 Septembrie 2023

Actuala structură a Grupului conține 15 companii aflate în perimetrul de consolidare, organizate în 10 branduri comerciale.

1. Pilonul de **Educație** este format din Bittnet Training (care își desfășoară activitatea comercială sub Bittnet Systems SA, companie mamă a grupului și entitatea listată BVB); Computer Learning Center; Equatorial Gaming & Equatorial Training; The eLearning Company)
2. Pilonul de **Cloud & Infrastructură** conține companiile Dendrio Solutions, Dataware Consulting, Top Tech, zNet Computer, Optimizor (fostă ITPrepared)
3. Pilonul de **Cybersecurity** este reprezentant de Fort (pilonul este compus din Fort SA – fost Global Resolution Experts – și GRX Advisory – deținută de Global Resolution Experts. Pilonul este completat de ISEC Associates – care este deținută de Fort SA începând cu noiembrie 2023).
4. Pilonul **Platforme & Software** este format în prezent de companiile Elian Solutions, Nenos Software & Nonlinear.

Începând cu trimestrul 3 2023, Grupul va prezenta rezultatele financiare comparative, defalcate pe fiecare din cei 4 piloni.

## Evenimente cheie în T3 2023

### Pilonul Educație

#### Bittnet Training

În T3 am continuat să eficientizăm fiecare leu cheltuit. Mai multe companii globale care au efectuat concedieri masive și-au restrâns operațiunile și în țară. Aceste schimbări au redus semnificativ piața de instruire în domeniul IT.

În aceste condiții, am adus pe platforma Bittnet training, 50.800 utilizatori noi, în creștere față de anul trecut, din care am calificat 68 de lead-uri cu valoare de 281.000 EUR din care echipa de vânzări a reușit să închidă deja 30.000 EUR.

Am extins portofoliul prin adăugarea de programe certificate de Mile2, Linux Professional Institute și Offensive Security; am introdus 12 cursuri noi axate pe AI și machine learning. Am definitivat și o zonă de subscripție astfel că azi oferim clienților noștri colecții de video-uri care ne vor ajuta să adăugăm valoare livrărilor noastre.

În zona de outbound, am încheiat T3 cu un număr total de 67 lead-uri de vânzare calificate care au generat deja proiecte de 40.000 EUR. De asemenea, avem 357 proiecte WON venite de la 68 clienți activi, care au generat 2,01 milioane euro. 76% din aceste venituri provin din verticala IT & telecomunicații. Acestea sunt semne ca procesele noastre de vânzări și marketing funcționează și ne dau încredere pentru următorul an.

În trimestrul 4 ne focusăm acțiunile către închiderea proiectelor pe care le avem în discuții dintr-un total de **333 proiecte deschise cu o valoare de 1,7 milioane euro** și vom continua să ne concentrăm pe verticala IT & telecomunicații.

#### Equatorial

În Equatorial, la finalul celui deal treilea trimestru avem o valoare a proiectelor închise de 187k EUR și o valoare a proiectelor din pipeline de 430k EUR (incluzând proiectele tip licitație care dacă sunt câștigate, vor fi livrate până în 2025). Ne-am concentrat pe generarea de lead-uri noi, adăugând 2 noi verticale de business pe care să le adresăm: financiar-bancar și producție.

Educație	30.Sep.23	30.Sep.22	
<b>Venituri din contracte cu clienții</b>	<b>8,092,315</b>	<b>15,436,018</b>	<b>-47.6%</b>
Prestarea de servicii	8,092,315	15,436,018	-47.6%
Vânzarea de mărfuri			
<b>Costul vânzărilor</b>	<b>4,084,312</b>	<b>8,987,942</b>	<b>-54.6%</b>
Mărfuri/materiale	219,546	394,447	-44.3%
Servicii cloud			
OreOm	3,864,767	8,593,495	-55.0%
<b>Marja brută</b>	<b>4,008,003</b>	<b>6,448,075</b>	<b>-37.8%</b>
<b>Alte venituri</b>	<b>189,701</b>	<b>128,238</b>	<b>-47.9%</b>
<b>Cheltuieli de vânzare/distribuție</b>	<b>3,400,101</b>	<b>3,042,003</b>	<b>11.8%</b>
OreOm	2,876,931	2,435,294	18.1%
Publicitate	523,169	606,709	-13.8%
<b>Cheltuieli administrative</b>	<b>5,622,739</b>	<b>3,256,261</b>	<b>72.7%</b>
OreOm	2,926,726	1,298,120	125.5%
Amortizare	1,281,682	1,073,388	19.4%
Alte servicii terți	871,236	646,303	34.8%
Diverse	237,853	190,828	24.6%
<b>Profit operațional (fără oneoffs)</b>	<b>(4,825,136)</b>	<b>278,049</b>	<b>-1835.4%</b>

**O schimbare esențială**, în contextul viitoarelor fonduri PNRR, o reprezintă crearea unei echipe dedicată Public Sector & Financing. Rolul acestei echipe este de a identifica licitații publice în zona de training, proiecte cu finanțare europeană pentru formare profesională în competențe digitale de bază și avansate. Prin eforturile acestei echipe, am câștigat proiecte de training în valoare de 420.000 EUR.

## Pilonul Cloud & Infrastructură

### Dendrio Solutions

În cazul **Dendrio**, în această perioadă, accentul principal a fost pus pe eficientizarea resurselor echipei și a cheltuielilor administrative, în paralel cu eforturile de atragere a unor noi clienți:

- am consolidat echipele de presales și bid și am creat premisele pentru a obține o reducere cu 7% a costurilor operaționale începând cu T4 2023
- am continuat eforturile de generare de pipeline pentru T4 și pentru 2024, generând peste 600 de lead-uri și peste 30 oportunități.

Cloud & Infrastructură	30.Sep.23	30.Sep.22	
<b>Venituri din contracte cu clienții</b>	<b>242,931,721</b>	<b>72,935,361</b>	<b>233,1%</b>
Prestarea de servicii	36,485,602	14,473,793	152,1%
Vânzarea de mărfuri	206,446,119	58,461,568	253,1%
<b>Costul vânzărilor</b>	<b>208,948,198</b>	<b>61,234,285</b>	<b>241,2%</b>
Mărfuri/materiale	187,192,581	48,989,787	282,1%
Servicii cloud	3,628,741	3,997,495	9,2%
OreOm	18,126,876	8,247,002	119,8%
<b>Marja brută</b>	<b>33,983,523</b>	<b>11,701,077</b>	<b>190,4%</b>
<b>Alte venituri</b>	<b>1,199,403</b>	<b>302,944</b>	<b>295,9%</b>
<b>Cheltuieli de vânzare/distribuție</b>	<b>8,124,965</b>	<b>5,236,669</b>	<b>55,2%</b>
OreOm	6,999,639	4,407,617	58,8%
Publicitate	1,125,237	829,052	35,7%
<b>Cheltuieli administrative</b>	<b>17,091,814</b>	<b>5,994,258</b>	<b>185,1%</b>
OreOm	7,430,714	2,841,865	161,5%
Amortizare	3,943,289	911,044	332,8%
Alte servicii terți	2,252,023	1,103,948	104,0%
Diverse	1,050,801	496,452	111,7%
<b>Profit operațional (fără oneoffs)</b>	<b>9,835,531</b>	<b>740,662</b>	<b>1245,6%</b>
<b>EBIT</b>	<b>9,966,146</b>	<b>773,094</b>	<b>1189,1%</b>

### Proiecte

Am lansat un produs nou, Backup as a Service (BaaS) în AWS, care va putea genera venituri recurente pentru clienții medii și mari. Am finalizat 9 proiecte importante și am avut în livrare încă 11 proiecte mari care se vor finaliza în T4 2023. Am semnat 2 contracte cadru semnificative cu derulare pe următorii 3 ani și suntem în faza de evaluare pe 2 oferte semnificative în care în urma raportului de participare suntem pe primul loc. Nu în ultimul rând, am semnat contracte (cu valori între 50k – 1 mil euro) cu 16 clienți.

### Planuri pentru T4

În trimestrul 4, ne concentrăm pe dezvoltarea eficienței operaționale, cu accent pe integrarea serviciilor în toate proiectele de hardware. Această prioritate reprezintă un pas esențial pentru a asigura o utilizare mai eficientă a resurselor și o ofertă mai atractivă pentru clienții noștri. Acest obiectiv vizează îmbunătățirea proceselor noastre operaționale pentru a reduce costurile și a maximiza calitatea serviciilor oferite. Prin alăturarea de servicii în proiectele de hardware, dorim să oferim soluții complete și integrate clienților noștri,

## Dataware

În cazul **Dataware**, T3 a adus finalizarea a două proiecte cu fonduri nerambursabile, am implementat procedurile și platformele operaționale conform guvernantei corporative a grupului și am lansat o bursă în memoria unui coleg pierdut în pandemie.

### Proiecte

1. Proiectul "Inovație printr-o soluție personalizată de e-learning în cadrul clusterului IT&C Dunărea de Jos", P.O.C. Axa 2.2.1., cod proiect SMIS129817.

În cadrul acestui proiect a fost construită o soluție de învățare și aprofundare a disciplinei Matematică cu respectarea programelor educaționale aprobate de Ministerul educației – platforma EDSPLAIN – [www.edsplain.ro](http://www.edsplain.ro)

2. Proiectul ElectricUP Contractul de finanțare nerambursabilă nr. 2289 din 27.04.2022.

În cadrul proiectului ElectricUP, conform certificatului de racordare emis de către Distribuție Energie Electrică România Galați și depus de către Dataware în cadrul platformei deținute de Ministerul Economiei, Energiei și Mediului de Afaceri (MEEMA), puterea maximă simultană ce poate fi evacuată este de 30,00 kw, iar puterea maximă simultană ce poate fi absorbită din rețea este de 69 kw.

3. Bursa Memorială Liviu Grecu

Bursa Memorială Liviu Grecu (lansată în memoriam pentru colegul nostru pierdut în perioada pandemiei) va oferi beneficiarului posibilitatea de a-și îmbunătăți abilitățile și cunoștințele în domeniul IT, acoperind costul cursurilor de IT în cadrul Bittnet Training, în valoare de 5.000 de euro.

### Planuri pentru T4

În ultimul trimestru al anului, avem în plan finalizarea tuturor proiectelor care pot fi încheiate în acest an și, în același timp, ne pregătim pentru viitor, semnând "semințele" pentru anii 2024/2025. Ne concentrăm pe consolidarea relațiilor cu clienții noștri și partenerii prin organizarea de evenimente dedicate. Finalizarea proiectelor actuale este esențială pentru a ne asigura că oferim rezultatele financiare promise acționarilor și, în paralel, punem bazele pentru viitor. Aceasta înseamnă că dezvoltăm strategii și planuri care vor ghida evoluția noastră pe termen mediu și lung. Acest proces de planificare ne ajută să ne asigurăm că suntem pregătiți pentru schimbările din industrie și că suntem în continuă creștere.

## TopTech

În acest trimestru, **TopTech** a trebuit să facă față la două provocări semnificative. Prima dintre acestea a fost să accelereze furnizarea serviciilor oferite, cu scopul de a proteja marjele și a menține competitivitatea. A doua provocare a constat în creșterea numărului de proiecte pe care le derulează.

În ceea ce privește accelerarea serviciilor, TopTech s-a confruntat cu presiuni crescute pentru a oferi servicii de înaltă calitate, dar într-un timp mai scurt. Acest lucru a fost necesar pentru a proteja marjele companiei și pentru a rămâne competitivi pe piață. Echipa TopTech a lucrat intens pentru a îmbunătăți procesele operaționale și pentru a găsi soluții eficiente care să permită furnizarea serviciilor într-un mod mai rapid și mai eficient. Am reușit să menținem peste 90% dintre angajații cu experiență, ceea ce denotă angajamentul și satisfacția lor. De asemenea, am adus în echipă un nou director de dezvoltare, concentrându-ne pe proiectele mari cu marje mari și pe creșterea vânzărilor.

#### Planuri pentru T4

Ținta pentru finalul anului este de a obține o marjă brută de minim 22%, și un focus pe servicii recurente. Pipeline pentru Q4 este semnificativ (peste 45 milioane lei), ridicând o presiune pe livrarea înainte de 31.12.2023.

#### Optimizor

În T3, **Optimizor** a extins portofoliul cu doi noi clienți pentru serviciile de Managed Services, câștigând un proiect important de implementare a soluțiilor de securitate și management al sistemului de operare, cu opțiunea de a converti acest proiect în Managed Services. De asemenea, am dezvoltat produse independente pe care le vom putea furniza clienților noștri.

#### Planuri pentru T4

Ne aflăm într-o etapă avansată a negocierilor pentru extinderea relației cu un client existent, cu potențialul de a deveni cel mai mare client al nostru pentru servicii de Managed Services din România. De asemenea, avem în plan creșterea veniturilor în relația cu clienții noștri existenți începând cu anul viitor.

Procesul de internaționalizare a început prin crearea prezentărilor pentru clienții din Europa de Vest, iar primele întâlniri au primit feedback pozitiv. În cadrul planurilor noastre pentru T4, ne propunem abordarea a cel puțin 100 de clienți noi în afara României și semnarea a cel puțin 3 contracte pentru servicii de Managed Services.

#### 2NET

În cazul **2NET**, activitatea curentă se desfășoară conform tiparului cunoscut ("business as usual") cu atenție sporită acordată deschiderii și închiderii cu succes a oportunităților de vânzare, echipa adresând în prezent un pipeline de proiecte de peste 2.5 milioane euro.

## Pilonul Cybersecurity

### Fort

În trimestrul al treilea, proiectele de securitate cibernetică, care implică livrarea de soluții în regim MSS (Managed Security Services), au continuat să fie un punct focal pentru dezvoltarea Fort. Am încheiat un contract pentru furnizarea u

nei soluții de scanare și testare continuă a vulnerabilităților asociate infrastructurilor IT. Contractul inițial are o durată de 6 luni, cu posibilitatea de prelungire în funcție de rezultatele obținute. Acest demers oferă clienților noștri un abonament lunar pentru o soluție robustă de securizare a aplicațiilor web, însoțită de servicii specifice de configurare, mentenanță și răspuns la incidente de securitate.

În contextul expansiunii noastre internaționale, am încheiat un parteneriat strategic cu o companie de consultanță IT din Singapore. Acest parteneriat are ca obiectiv colaborarea în regim de subcontractare pentru serviciile oferite de Fort, precum și desfășurarea de activități comune de marketing și vânzări, cu scopul dezvoltării de proiecte comune cu o valoare adăugată semnificativă. Totodată, eforturile noastre de prospectare pentru identificarea potențialilor clienți din Europa de Vest au generat peste 20 de întâlniri în T3, iar cu doi dintre acești prospecti am ajuns la faza de pregătire a ofertelor. În privința acestor prospecti, ne propunem să încheiem cel puțin un contract în trimestrul 4.

### Produs AI în asigurări

În paralel, proiectul de cercetare prin fonduri nerambursabile bazat pe soluții inovative de inteligență artificială a continuat să fie dezvoltat și a adus primele rezultate concrete. La momentul actual, sistemul informatic poate realiza recunoașterea automată a autovehiculelor din punct de vedere al mărcii și al modelului, precum și să realizeze o predicție a valorii acestora. Recunoașterea este realizată în timp real, utilizând camera telefonului mobil.

## Rezultate financiare ale pilonului de business Cybersecurity – Fort

P&L Simplificat	FORT 30.09.23	Proiect 30.09.2023	FORT 30.09.2022	Proiect 30.09.22	Evoluție FORT
<b>Venituri din contractele cu clienții</b>	<b>12,089,277</b>		<b>10,424,159</b>		<b>16.0%</b>
Prestarea de servicii	8,382,693		7,745,498		8.2%
Vânzarea de mărfuri	3,706,585		2,678,661		38.4%
<b>Costul vânzărilor</b>	<b>7,853,096</b>	<b>2,425,156</b>	<b>6,485,779</b>		<b>21.1%</b>
Costul vânzării mărfuri	3,756,661		2,326,600		61.5%
Oreom	4,096,435	2,425,156	4,159,179		1.5%
<b>Marja brută</b>	<b>4,236,181</b>	<b>(2,425,156)</b>	<b>3,938,380</b>		<b>7.6%</b>
Alte venituri	23,083	2,082,424	14,862		55.3%
<b>Cheltuieli de vânzare/distribuție</b>	<b>531,200</b>	<b>2,969</b>	<b>235,636</b>	<b>200</b>	<b>125.4%</b>
Cheltuieli de personal	298,077		230,671		29.2%
Publicitate	233,123	2,969	4,965	200	4595.3%
<b>Cheltuieli administrative</b>	<b>1,438,758</b>	<b>230,436</b>	<b>1,317,602</b>	<b>200,453</b>	<b>8.5%</b>
Cheltuieli de personal	738,955	112,971	436,959	84,953	69.1%
Amortizare	261,340	55,949	165,510		57.9%
Alte servicii terți	203,528	68,282	254,545	115,500	-20%
Diverse	49,833	2,141	45,454		9.6%
<b>Profit operațional</b>	<b>2,298,215</b>	<b>(585,044)</b>	<b>2,400,004</b>	<b>(200,653)</b>	<b>-4.2%</b>
Profit Brut	2,298,215	(585,044)	2,400,004	(200,653)	-4.2%
<b>Elemente de Bilanț</b>					
Creanțe comerciale	3,347,231	4,251,288	1,639,705		104.1%
Datorii comerciale	2,166,443	3,118,611	1,988,767		8.9%
Numerar și echivalente	1,321,352		1,654,404		20.1%
Datorii Proiect (finanțare grup)					
<b>Total capitaluri proprii</b>	<b>3,268,304</b>		<b>1,583,102</b>		<b>106.5%</b>



## Platforme & Software

### Elian Solutions

În cazul Elian, am continuat creșterea constantă cu care am obișnuit acționarii. Am concentrat eforturile pe consolidarea departamentului de management de proiect, ajungând la finalul T3 cu un departament format din 3 manageri de proiect care vor coordona implementările în proiectele Elian. De asemenea, ne-am propus înființarea unui departament de consultanți și specialiști Power BI, ca răspuns la cerințele tot mai complexe venite din partea clienților din portofoliu, în special în ceea ce privește zona de raportare.

Un alt proiect de importanță majoră inițiat de echipa Elian este dezvoltarea unei soluții offline pentru preluarea comenzilor de vânzare (SFA Sales Force Automation). Acest proiect este încă în desfășurare, iar estimăm că îl vom finaliza în primul trimestru al anului 2024. Am luat inițiativa dezvoltării acestei soluții în trimestrul 3 ca răspuns la solicitările din partea clienților care se confruntau cu dificultăți în activitatea lor din cauza lipsei de conectivitate la internet în anumite zone, cum ar fi preluarea comenzilor în sectorul agro, de exemplu.

Platforme & software	30.Sep.23	30.Sep.22	
<b>Venituri din contracte cu clienții</b>	<b>14.984.519</b>	<b>11.669.619</b>	<b>28,4%</b>
Prestarea de servicii	9.519.596	8.442.615	12,8%
Vânzarea de mărfuri	5.464.923	3.227.005	69,3%
<b>Costul vânzărilor</b>	<b>10.719.075</b>	<b>7.456.811</b>	<b>43,7%</b>
Mărfuri/materiale	3.442.181	2.043.839	68,4%
Servicii cloud			
OreOm	7.276.895	5.412.972	34,4%
<b>Marja brută</b>	<b>4.265.444</b>	<b>4.212.808</b>	<b>1,2%</b>
<b>Alte venituri</b>	<b>27.459</b>	<b>81.374</b>	<b>66,3%</b>
<b>Cheltuieli de vânzare/distribuție</b>	<b>818.076</b>	<b>430.021</b>	<b>90,2%</b>
OreOm	560.408	312.639	79,3%
Publicitate	257.668	117.382	119,5%
<b>Cheltuieli administrative</b>	<b>2.659.056</b>	<b>2.081.029</b>	<b>27,8%</b>
OreOm	951.274	861.826	10,4%
Amortizare	480.723	332.785	44,5%
Alte servicii terți	516.910	299.507	72,6%
Diverse	226.413	218.331	3,7%
<b>Profit operațional</b>	<b>815.770</b>	<b>1.783.133</b>	<b>-54,3%</b>
<b>EBIT</b>	<b>815.770</b>	<b>1.783.133</b>	<b>-54,3%</b>

### Planuri T4

Unul dintre obiectivele noastre pentru viitor este extinderea prezenței Elian în afara granițelor României. În această direcție, am demarat o colaborare cu o companie specializată pentru promovarea soluțiilor și serviciilor Elian în țări din Uniunea Europeană, cum ar fi Spania, Danemarca, Olanda, Norvegia, Portugalia, Belgia, Italia, precum și în afara UE, unde ne dorim să pătrundem pe piața din SUA.

Alte obiective:

- Consolidarea echipei
- Să participăm în cadrul proiectelor finanțate prin PNRR
- Consolidarea și extinderea soluției de producție textile

- Să extindem și consolidăm prin noi parteneriate soluția dedicată companiilor din domeniul sortării, tratării și reciclării deșeurilor.

## Nenos Software & Nonlinear

În cazul **Nenos & Nonlinear**, în acest trimestru am alocat resurse pentru extinderea și consolidarea echipei noastre, punând accent pe dezvoltarea competențelor și furnizarea de soluții software de înaltă calitate pentru clienții noștri. Echipa noastră și-a dedicat eforturile pentru perfecționarea abilităților prin participarea la cursuri de formare în domenii precum Software Architecture și Design UI/UX.

**Nenos Academy** a creat un mediu propice pentru dezvoltarea studenților noștri, încurajând întrebările și colaborarea. Absolvenții academiei se întorc cu plăcere pentru a se alătura echipei noastre, inclusiv ca membri juniori în echipele noastre de Web și Python. Suntem mândri să susținem tinerii talentați în începerea carierei lor de programatori alături de noi.

**Noi produse.** Recent am inițiat o colaborare cu echipa de la Dendrio pentru dezvoltarea unei soluții mixte – ce poate fi vândută către clienții standard ai Dendrio, numită „**Deduplicator**”. Aceasta poate optimiza procesul de identificare și eliminare a fișierelor duplicate, simplificând astfel gestionarea acestora.

## Costuri alocate Grupului

În afara de fluxurile operaționale de zi cu zi generate de activitatea curentă a companiilor ce compun perimetrul de consolidare, grupul mai realizează cheltuieli specifice organizării tip holding precum și din activitatea de M&A sau cheltuieli legate de menținerea la tranzacționare a instrumentelor financiare emise pe sistemele BVB.

Costuri de Grup	30.Sep.23	30.Sep.22
<b>Alte venituri</b>	<b>1.239.329</b>	<b>720.503</b>
<b>Cheltuieli de vanzare/distributie</b>	<b>378.008</b>	<b>163.538</b>
OreOm	190.547	113.479
Publicitate	187.461	50.059
<b>Cheltuieli administrative</b>	<b>3.757.042</b>	<b>3.719.359</b>
OreOm	1.161.206	956.586
Amortizare	454.578	286.252
Alte servicii terti	521.464	579.881
Diverse	1.062.395	673.021
<b>Profit operational (fără oneoffs)</b>	<b>(3.102.576)</b>	<b>(3.213.644)</b>
<b>EBIT</b>	<b>(2.895.721)</b>	<b>(3.162.394)</b>

## Rambursare obligațiuni BNET23

În data de 14.06.2023 Bittnet a informat investitorii despre răscumpărarea la termen a emisiunii de obligațiuni corporative BNET23 emise în Iulie 2018. Data de înregistrare pentru identificarea obligatarilor care au beneficiat de rambursare a fost data de 29.06.2023, iar data plății a fost 05.07.2023. În vederea rambursării, ultima ședință de tranzacționare a fost 27.06.2023. Separat de rambursarea valorii nominale a emisiunii s-a făcut către obligatari și viramentul aferent ultimului cupon trimestrial (cuponul 21) cu aceleași date de referință și de plată.

### Plata Cupoane obligațiuni în trimestrul 3

În data de 15.07.2023 Emitentul a realizat plata cuponului 9, penultimul, aferent obligațiunilor BNET23A. Plata s-a efectuat prin intermediul Depozitarului Central și Banca Comercială Română – în calitate de agent de plată – către deținătorii de obligațiuni înregistrați în Registrul Obligatarilor la data de referință 03.07.2023.

În data de 29.09.2023 Bittnet a plătit către obligatari cuponul nr. 3 aferent obligațiunilor denominate în euro, simbol de tranzacționare BNET26E. Plata cuponului s-a efectuat prin intermediul Depozitarului Central și sistemului T2S către deținătorii de obligațiuni înregistrați în Registrul Obligatarilor la data de referință 15.09.2023.

În data de 26.09.2023 Emitentul a achitat contravaloarea primului cuponului aferent obligațiunilor emise în data de 26.06.2023 și având simbolul de tranzacționare BNET27A. Plata s-a efectuat prin intermediul Depozitarului Central și Banca Transilvania – în calitate de agent de plată – către deținătorii de obligațiuni înregistrați în Registrul Obligatarilor la data de referință 19.09.2023.

[Listare Obligațiuni BNET27A](#)  
[Prelungire credite Banca Transilvania Dataware Consulting](#)

- [4 august 2023 – Dataware Consulting](#)
- [30 August 2023 – Top Tech](#)
- [6 septembrie 2023 – Dendrio Solutions](#)
- [18 Septembrie 2023 – Dataware Consulting](#)

[AGA0&E din 30.10.2023](#)

Semnarea unor contracte semnificative

## Riscuri

Reamintim ca investiția în acțiunile sau obligațiunile emise de compania noastră comportă un număr de riscuri. Acestea sunt descrise pe larg în Documentul de înregistrare universal – forma consolidată și actualizată publicată pe 03.11.2023 pe pagina emitentului de la BVB și pe site-ul propriu.

## Contact relația cu investitorii

Cristian Logofătu, cofondator Bittnet Group

[investors@bittnet.ro](mailto:investors@bittnet.ro)

<https://investors.bittnet.ro>

## Anexa 1 – “Alternative Performance Measurements”

Indicator	Definiție / Mod de calcul	De ce este relevant
<b>Profit Operațional</b>	<p>Este vorba despre profitul activității de bază, activității de a ne deservi clienții. Ia în calcul veniturile și cheltuielile asociate activității curente și ignoră veniturile și cheltuielile financiare, sau cele nelegate de activitatea de servicii IT.</p> <p>Se obține eliminând din rezultatele fiecărei linii de business elementele de venituri și cheltuieli (cash sau non cash) care nu au de-a face cu activitatea curentă.</p> <p>Cele mai semnificative ajustări (diferențe între profitul brut și Profitul Operațional) sunt:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Eliminarea rezultatului financiar (adunarea la profitul brut a cheltuielilor și scăderea veniturilor de tip financiar)</li> <li>2. Eliminarea ajustărilor IFRS, noncash, legate de Stock Option Plan</li> <li>3. Eliminarea pozițiilor de tip alte venituri și alte cheltuieli (elemente nerepetabile, nelegate de activitatea de bază)</li> <li>4. În cazul situațiilor anului 2021, retratate în 2023, odată cu aplicarea noului cadru conceptual privind IFRS 3 combinări de întreprinderi – costurile aferente M&amp;A de succes, care anterior erau capitalizate, au fost corectate din zona de active, prin P&amp;L – aceasta retratare retroactivă a fost exclusă din calculul profitului operațional</li> </ol>	<p>Activitatea operațională (numită și ‘curentă’ sau ‘de bază’) reprezintă afacerile companiei.</p> <p>Astfel se măsoară performanța și activitatea afacerilor versus concurența, indiferent de mediul de taxare, de cadrul contabil de raportare sau de modul de finanțare al societății (mixul dintre capitaluri proprii și împrumutate, costurile de menținere la cota bursei, etc).</p> <p>Cu alte cuvinte, acesta este rezultatul pe care compania (sau fiecare segment de business) l-ar avea dacă ar opera ca o companie finanțată integral din surse proprii (din ‘equity’ – capitalurile acționarilor).</p>
<b>„Marja Brută”, sau „gross margin”, sau „GM” sau “marjă”</b>	<p>Formula de calcul a acestui indicator este „Venituri MINUS cheltuieli directe” („revenue minus COGS (cost of goods sold”).</p> <p>Astfel, din facturile emise clienților, se scade valoarea cheltuielilor direct asociabile acelor proiecte (obținerii acelor venituri). În cazul proiectelor de revânzare licențe software, cumpărăm o licență cu 90 lei și o vindem către client cu 100 lei. Diferența este „Marja Brută” (sau „Gross Margin”).</p> <p>În cazul în care facturăm unui client servicii de implementare a unui proiect de cloud, marja brută reprezintă diferența dintre veniturile facturate către client și costul pentru orele – om necesare implementării, indiferent dacă inginerul care realizează implementarea ne este angajat sau un subcontractor.</p>	<p>Acest indicator este „PIB”-ul companiei, este „valoarea adăugată” pe care noi o producem pentru partenerii noștri.</p> <p>Acest indicator reflectă nu doar ce valoare aducem clienților, dar, întorcându-ne privirea spre interiorul companiei, reflectă sumele de bani pe care le avem la dispoziție pentru a acoperi cheltuielile fixe.</p>

## Situații Financiare (neauditate)

