

Bittnet Group

Rezultate financiare preliminare

2023

Bittnet Group

Raport preliminar BNET
la 12 luni pentru 2023

Data publicare

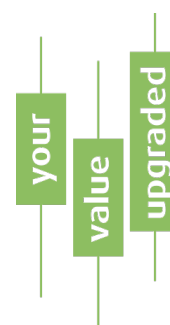
23 februarie 2024



bittnet
group

Rezultate Preliminare Bittnet Group

Pentru exercițiul financiar	01.01.2023 - 31.12.2023
Data raportului	23 februarie 2024
Denumirea societății comerciale	BITTNET SYSTEMS S.A.
Sediul social	Str. Sergent Ion Nutu, nr. 44, One Cotroceni Park, Corp A si Corp B, etaj 4, sector 5, Bucuresti
Adresa corespondenta / Punct de Lucru	Str. Sergent Ion Nutu, nr. 44, One Cotroceni Park, Corp A si Corp B, etaj 4, sector 5, Bucuresti
Numărul de telefon / fax	021.527.16.00 / 021.527.16.98
Codul unic de înregistrare la Oficiul Registrului Comerțului	21181848
Număr de ordine in Registrul Comerțului	J40/3752/2007
Piața reglementata pe care se tranzacționează valorile mobiliare emise	Bursa de Valori București, Segment Standard
Capitalul social subscris si vărsat	63.417.671,40 RON
Principalele caracteristici ale valorilor mobiliare emise de societatea comerciala	634.176.714 acțiuni la prețul nominal de 0.10 RON per actiune
Simbol Tranzacționare	BNET - acțiuni BNET26E, BNET27A, BNET28 – obligațiuni
Cod ISIN	ROBNETACNOR1
Contact	investors@bittnet.ro

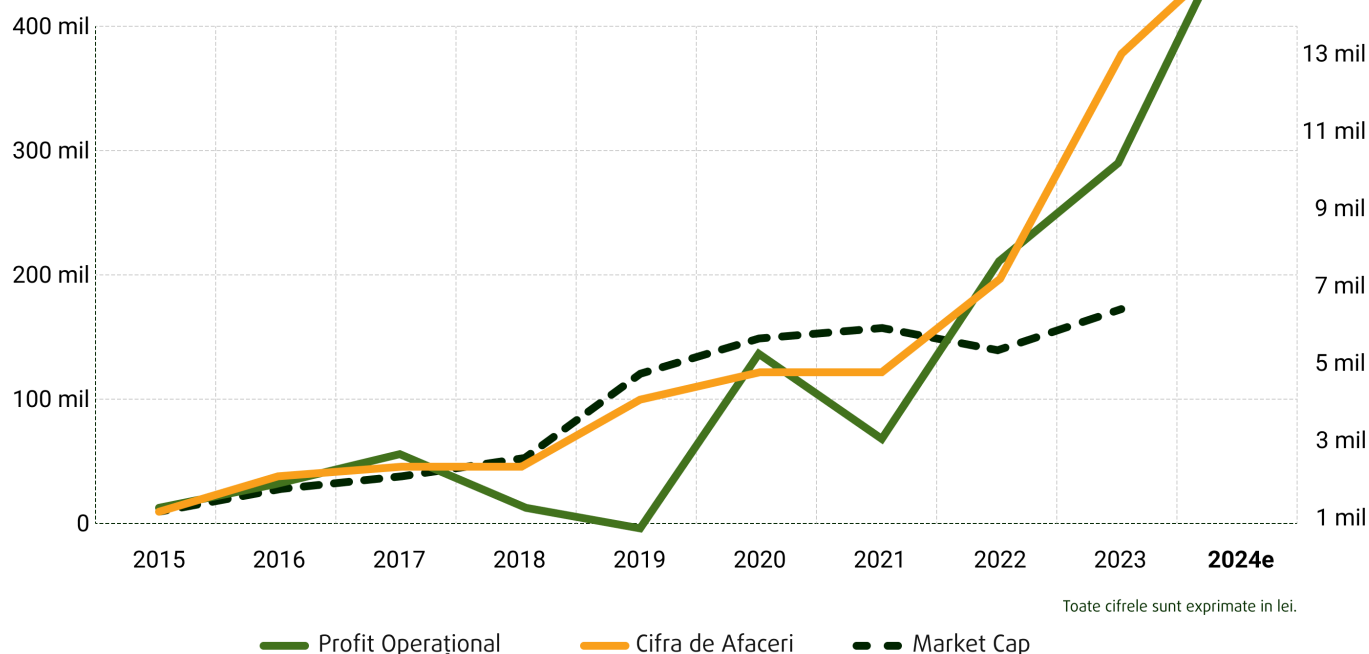


Informații Cheie

	Cifra de Afaceri	Profit Operational[1]	Profit Net	Cash Flow Operatiuni	Active	Numerar	Capital Propriu	Mkt. Cap.	ROE
2014	8,180	582	115	394	5,428	813	865	7,896	
2015	9,993	1,608	889	471	8,253	3,008	1,920	8,108	122%
2016	13,667	1,929	870	-1,768	10,446	2,355	3,100	21,418	61%
2017	27,682	2,743	1,206	373	30,898	11,060	5,961	31,941	66%
2018	47,891	1,319	4,408	3,397	59,069	13,048	14,001	55,530	86%
2019	99,750	838	-4,458	8,502	88,462	20,824	12,372	112,717	-12%
2020	109,192	5,930	1,025	8,120	102,353	24,873	27,646	157,586	49%
2021	112,591	3,879	13,021	4,242	133,961	23,405	55,249	161,907	61%
2022	192,156	8,372	-2,192	17,995	220,596	42,300	57,494	155,902	9%
2023	383,241	12,140	609	60,989	305,452	73,732	91,374	174.398	7%
CAGR	53%	39%	20%	75%	56%	65%	68%	41%	
YoY	100%	45%	28%	239%	38%	74%	59%	12%	
Main MARKET	284%	1348%	14%	617%	245%	254%	638%	55%	

În graficul alăturat, am sintetizat esența modelului nostru operațional pe care l-am urmat până acum și propunerea noastră de teză de investiții. Graficul prezintă evoluția veniturilor, a activelor, a capitalizării pe piață și a profitului operațional, oferind o perspectivă vizuală asupra performanței și direcției noastre strategice în ceea ce privește investițiile.

Evoluție Profit Operațional & Cifra de Afaceri vs. Market Cap



<i>Informații Cheie.....</i>	<i>3</i>
<i>Scrisoare de la CEO.....</i>	<i>5</i>
<i>Structura grupului.....</i>	<i>7</i>
<i>Analiza activității și performanței segmentelor de activitate.....</i>	<i>8</i>
Digital Infrastructure (Cloud and Infrastructure)	8
Bittnet Education	13
Cybersecurity - FORT.....	15
Business Platforms & Software Development.....	17
Costuri alocate grupului	20
<i>Analiza situațiilor financiare consolidate preliminare.....</i>	<i>21</i>
Contul de profit și pierdere	21
Elemente de bilanț.....	23
Cash flow consolidat	25
<i>Buget indicativ 2024.....</i>	<i>26</i>
<i>Teza de investiție BNET.....</i>	<i>27</i>
<i>Anexa 1 – “Alternative Performance Measurements” despre indicatorii alternativi de performanta</i>	<i>26</i>
<i>Situații financiare preliminare, consolidate, neauditate.....</i>	<i>27</i>
Situația consolidată a rezultatului global	27
Situația consolidată a poziției financiare.....	28
Situația consolidată a fluxurilor de trezorerie	29
Situația consolidată a modificărilor în capitalurile proprii	30
Pentru întrebări sau feedback, vă rugăm să ne scrieți la adresa de mail : investors@bittnet.ro	

Scrisoare de la CEO

Creștere echilibrată

În anul 2023, indicatorul cheie al grupului, profitul operațional a înregistrat o creștere de 46%, atingând suma de 12 milioane lei, iar veniturile grupului nostru au înregistrat o creștere de 100%, ajungând la 383 milioane lei. De asemenea, marja brută a înregistrat o creștere de 53%, atingând 65,5 milioane lei, în timp ce EBITDA a crescut cu 66%, ajungând la 21 milioane lei. Profitul brut este pozitiv, în sumă de 1.6 milioane lei.

Într-un mesaj din februarie 2023, am subliniat importanța de a nu subestima dificultățile pe care le puteam întâmpina în acel an și impactul asupra performanței companiilor noastre. Analizând detaliat fiecare pilon, constatăm că pilonii de educație și dezvoltare software au întâmpinat provocări semnificative în cursul anului, în timp ce alte domenii au depășit așteptările. Mai mult, dimensiunea grupului nostru a permis echipei din domeniul educației să revizuiască și să redefinească strategia și să începem noul an cu un pipeline de proiecte pentru 2024 mai bogat ca niciodată în istoria celor 16 ani de activitate a companiei.

Este important să recunoaștem că fiecare an aduce cu sine noi provocări, iar acestea reprezintă oportunități pentru grupul nostru de a-și demonstra antifragilitatea. Nu vom performa în toate ariile în fiecare an - vom continua să avem ani buni și ani slabi în fiecare pilon de business. Ceea ce ne oferă dimensiunea actuală a grupului nostru este capacitatea de a fi flexibili, de a ne adapta și de a deține un portofoliu diversificat de companii, pentru a maximiza potențialul de creștere al întregului nostru grup. Pentru mai multe detalii despre evoluția activității și provocările întâmpinate în fiecare dintre pilonii grupului, vă invit să consultați capitolul următor.

În iunie 2020, când am făcut tranziția către Piața Principală am prezentat strategia noastră pentru următorii 5 ani (2020-2024) ca fiind accelerarea creșterii prin fuziuni și achiziții, având ca obiectiv venituri consolidate de 100 de milioane de euro până la finalul anului 2024. După primii 4 ani ai acestui ciclu (11 companii achiziționate, triplare a cifrei de afaceri, creștere de 14 ori a profitului operațional), rămânem încrezători în realizarea acestui obiectiv.

Promisiunile de la început de an 2023

Tot într-un mesaj din 2023, în timp ce am devenit din ce în ce mai încrezători în atingerea obiectivului de 100 de milioane de euro în afaceri, am anunțat că ne vom concentra pe obținerea unei profitabilități mai mari din dimensiunea actuală a business-ului prin următoarele metode:

- ✓ Creșterea serviciilor în totalul vânzărilor: în 2023, veniturile din servicii au fost de 96 milioane de lei, în creștere cu 47% față de anul anterior ; această valoare este aproape egală cu cifra de afaceri totală din 2019 (anul anterior listării pe Piața Principală).
- ✓ Extinderea bazei de clienți la nivel internațional: în 2023 am livrat proiecte în 29 de țări din Uniunea Europeană dar și în Marea Britanie, Singapore, Republica Moldova, Israel și Statele Unite. Veniturile realizate din clienții internaționali s-au ridicat la 24,6 milioane lei, efort care va continua și în 2024.
- ✓ Controlul constant al costurilor administrative ca procent din cifra de afaceri: în 2023, cheltuielile administrative au reprezentat 10,7% din cifra de afaceri, vs. 12,5% în 2022, în ciuda creșterilor inflaționiste înregistrate la unele costuri cu o pondere semnificativă în total (cum ar fi chirii).
- ✓ Creșterea veniturilor prin cross-selling între piloni: Fiecare pilon din grup are cel puțin doi clienți comuni cu un alt pilon, indicând existența unui număr semnificativ de clienți cu care lucrăm împreună. Deocamdată, veniturile generate de acești clienți comuni reprezintă mai puțin de 10% din totalul veniturilor pentru fiecare companie în parte, dar ne propunem să îmbunătățim această cifră activ.
- ✓ Creșterea marjei brute generate într-o unitate de timp: valoarea anuală a marginii generate de 65,5 milioane lei reprezintă o creștere de peste 50% în comparație cu perioada similară analizată anterior

Fiecare dintre aceste inițiative va continua în 2024, în timp ce ne concentrăm și pe cele două sectoare care au avut cel mai slab an în 2023: Educația și Dezvoltarea de Software.

Despre structura grupului

Anul 2023 a fost cu adevărat un an de transformare pentru noi. Am evoluat de la un simplu grup de companii la un grup organizat pe piloni de activitate, cu roluri clare pentru fiecare companie și CEO-ul aferent, cu rezultate consolidate pe cei patru piloni principali. Am luat în considerare feedback-ul investitorilor și am început să simplificăm structura noastră, să reducem numărul de branduri și să le integrăm. Această inițiativă de simplificare va continua și în 2024, reflectându-ne angajamentul față de eficiență și aliniere strategică.

Evenimente notabile 2023

- ✓ Am încheiat cu succes a 5-a și cea mai mare majorare de capital din istoria companiei, prin care grupul Impetum a devenit acționar semnificativ. Am depășit astfel pragul de 100 milioane lei finanțări atrase prin mecanismele pieței de capital în cei 8 ani de la listare (57 milioane lei capitaluri proprii și 58 milioane lei capitaluri împrumutate).
- ✓ Am rambursat trei emisiuni de obligațiuni (BNET23C, BNET23 și BNET23A), ducând totalul la 5 emisiuni rambursate la scadență sau anticipat, în timp ce am plătit peste 12 milioane lei către 2.000 deținători de obligațiuni în acești ani.
- ✓ Am derulat în premieră pentru piața de capital românească două oferte publice de obligațiuni corporative (BNET27A și BNET28) care au avut un succes deosebit: suprasubscriere de peste 1.5x, diversitatea investitorilor și o lichiditate remarcabilă după listare.
- ✓ Am finalizat plasamentul privat care va duce la listarea pe bursă a FORT în 2024 (pilonul de cybersecurity), devenind astfel a treia companie listată din sfera Bittnet Group, alături de Softbinator.
- ✓ Două noi companii s-au alăturat grupului nostru: Dataware și Kepler, consolidând astfel pilonii de Digital Infrastructure și Business Applications.
- ✓ Pe întreg parcursul anului, ne-am menținut angajamentul față de profitabilitatea operațională, monitorizând cu atenție indicatorii cheie precum EBITDA și Profitul Operațional. Această abordare consecventă ne-a permis să revenim pe un trend pozitiv în ceea ce privește profitabilitatea netă, chiar dacă într-o măsură modestă. Este un semn încurajator al direcției noastre, având în vedere că am reușit să transformăm un rezultat negativ semnificativ la jumătatea anului într-unul pozitiv, chiar și într-o măsură mică, până la finalul anului.
- ✓ Poziția noastră financiară continuă să se consolideze: peste 80% din datoria financiară este pe termen lung, iar totalul datoriilor financiare (inclusiv cele scadente în 2028) reprezintă 61% din capitalurile proprii, ceea ce înseamnă că avem un raport al capitalurilor împrumutate versus proprii de sub 1:1. De asemenea, 75% din cash-ul nostru la finalul anului este echivalent cu datoria financiară totală. În plus, numerarul final reprezintă peste 40% din capitalizarea companiei. Pentru mai multe detalii, vă invităm să consultați capitolul "Prezentarea Situației Financiare".
- ✓ Am marșat pe AI (Artificial intelligence) și am construit un plan de implementare a AI-ului în organizația noastră, plecând de la soluțiile Microsoft, urmând ca în 2024 să executăm dezvoltarea soluțiilor în infrastructura noastră astfel încât fiecare departament să funcționeze la bază cu AI. Beneficiile aduse de această integrare în ceea ce privește reducerea timpului și costurilor sunt evidente.
- ✓ Am înregistrat al 16-lea an de creștere a cifrei de afaceri, precum și a fluxului de numerar operațional, cu o valoare semnificativă. Indicatorii cheie ai afacerii continuă să își mențină tendința de creștere anuală, situându-se între 35% și 75%.

- ✓ Chiar dacă Adunarea Generală s-a desfășurat între finalul anului fiscal și publicarea prezentului document, credem că alegerea unui nou Consiliu de Administrație format din membri independenți, profesioniști în domeniul IT sau al finanțelor, reprezintă un element foarte important pentru următorii 4 ani.

Închei această scrisoare cu perspective optimiste și cu gânduri de recunoștință către colegii noștri care au traversat cu succes un an dificil. Odată cu revenirea la profit net, sperăm să reînnoim încrederea și simpatia investitorilor noștri. Vă invit să citiți prezentarea situațiilor anuale preliminare în paginile ce urmează, și să ne transmiteți întrebări sau feedback la adresa de email investors@bittnet.ro.

Mihai Logofătu
CEO și Co-Fondator
Bittnet Group



Structura grupului

Actuala structură a Grupului conține 16 companii aflate în perimetrul de consolidare, organizate în 9 branduri comerciale și 4 piloni de afaceri:

Education

Bittnet Training
bittnet.ro

bittnet
Your skills. Upgraded.

Equatorial
equatorial.ro

equatorial
Your Leadership Skills. Upgraded.

Digital Infrastructure

Dendrio Solutions
dendrio.com

dendrio
a bittnet company

DATAWARE
dataware.ro

DATAWARE

TopTech
toptech.ro

TOPTECH

Optimizor
optimizor.com

Optimizor
Efficient IT services

Cybersecurity

Fort
fort.ro

Fort
Cybersecurity Stronghold

Business Applications & Software

Elian Solutions
elian-solutions.ro

ELIAN
a bittnet company

Nenos Software
nenos-software.ro

nenos software

Analiza activității și performanței segmentelor de activitate

Procesul de evoluție continuă a Grupului, atât prin lansarea de produse și servicii noi cât și prin achiziții continue a condus la dimensiunea curentă în care activitatea este organizată în centre ("celule") cât mai independente, în zone de interes "piloni de dezvoltare" sau "business units", care reprezintă subdomenii de activitate din aria de IT&C Services. Bittnet este astăzi un conglomerat ce oferă expunere investitorilor către întreaga industrie de IT&C din România. Fiecare pilon (business unit) va putea avea acces la finanțare directă și independentă din piața de capital sau industria bancară, cooperând cu celelalte companii din grup pentru a oferi o valoare adăugată mai mare atât clienților cât și angajaților ori partenerilor noștri. Începând cu finalul anului 2023 am început eforturile de simplificare a structurii de grup prin analiza reducerii numărului total de companii prin procese de absorbție/fuziune.

Digital Infrastructure (Cloud and Infrastructure)

Acest pilon conține 5 companii ce oferă soluții complexe de IT către clienți din segmentele corporate, large corporate, enterprise și public sector din toată țara dar și din străinătate (în special CEE și SUA).

Soluțiile oferite pornesc de la infrastructura fizică de comunicații, securitate perimetrală, sisteme video, sisteme de tip digital signage și sisteme de calcul și printing și continuă cu proiectarea și implementarea arhitecturilor IT complexe de tip data center/hibride sau cloud, enterprise networking, platformelor de cyber security și implementarea platformelor software aferente, inclusiv a platformelor de colaborare (de tip modern workplace).

Serviciile oferite sunt atât în regim clasic (project-based) cât și în format „managed services”, cele de tip managed fiind livrate cu precădere clienților din piețele mature, europene și din Statele Unite. Companiile ce fac parte azi din acest pilon sunt:

- **Dendrio Solutions SRL** (CUI 11973883), deținută de Bittnet Systems în proporție de 88% și condusă de Iulian Zamfir, este singurul integrator multi-cloud în România, partener certificat la cele mai înalte standarde de către Cisco, Microsoft, Google, Amazon Web Services, dar și mulți alți vendori, este compania ce reunește activitățile de integrare IT&C provenite de la Bittnet, Gecad Net și Crescendo.
- **Dataware Consulting SRL** (CUI 27895927) – este deținută 71,13% de Dendrio Solutions și 28,87% de Bittnet Systems. Dataware implementează soluții tehnologice precum rețele de date, storage block & file, storage area network, soluții de recuperare în caz de dezastru și continuarea funcționării afacerii, software forensic și soluții de securitate. Compania are încheiate parteneriate cu producători importanți din domeniu, precum Fujitsu, Cisco, Brocade și M-Files. Dataware oferă clienților servicii IT începând de la faza de consultanță, analiză și design la implementare, suport și testare, cu precădere pentru proiecte complexe.
- **Top Tech SRL** (CUI 2114184), deținută în proporție de 40% de Bittnet Systems și 46% de Dendrio Solutions, este condusă de Dragoș Groza, este o companie cu istoric de 30 ani, care integrează infrastructuri IT (de comunicații, procesare date, sisteme de securitate fizică) de la vendori precum Dell, HP, Xerox sau Microsoft, cu prezență regională, având 6 filiale în Transilvania și Banat și o echipă de peste 86 de specialiști.
- **2Net Computer SRL** (CUI 8586712), deținută integral de Dendrio Solutions – este o companie specializată în vânzarea echipamentelor și implementarea soluțiilor de infrastructură IT cu prezență regională, având prezență în județele Brașov și Covasna (contribuind astfel la prezență națională a grupului).

- **Optimizador** – fost IT Prepared SRL (CUI 35456175), deținută în proporție de 50.2% de Bittnet Systems și condusă de Alexandru Ana, este o companie antreprenorială de servicii gestionate („Managed services”) înființată în 2016, ce furnizează servicii de suport IT în principal pe piața din SUA. Portofoliul clienților Optimizador se bazează în primul rând pe companii americane, dar conține și un număr de clienți locali.

La fel ca în anii precedenți, business unit-ul de **Digital Infrastructure** (Cloud & Infrastructure) a înregistrat cele mai mari creșteri, ajutat și de alăturarea Dataware începând cu luna iunie 2023. Acest pilon de business generează 86% din veniturile consolidate ale grupului: 330 milioane lei (+136% vs 2022). Marja brută generată a avut și ea o dinamică pozitivă datorată, în special, focusului companiilor din acest unit pe prestarea de servicii de integrare (care au crescut mai repede decât livrarea de mărfuri) de la 21 milioane lei în 2022, la 48 milioane lei la finalul anului 2023 (creștere de 124%). Profitabilitatea clusterului este mult îmbunătățită la nivelul anului 2023, dovedind că deciziile adoptate în perioada 2022-2023, încep să producă efectele dorite. Profitul operațional al acestui business unit urcând până la valoarea de 16 milioane lei (+469% vs 2022).

Digital Infrastructure	31.Dec.2023	31.Dec.2022	FY23 vs FY22
Venituri din contractele cu clienții	330.700.555	139.734.218	136,7%
Prestarea de servicii	56.207.531	21.662.555	159,5%
Vanzarea de marfuri	274.493.024	118.071.663	132,5%
Costul vânzărilor	(281.918.786)	(117.982.829)	138,8%
Marfuri/materiale	(248.895.611)	(100.600.098)	147,3%
Servicii cloud	(5.218.714)	(5.261.210)	-0,8%
Ore-Om	(27.804.461)	(12.121.521)	129,4%
Marja bruta	48.781.769	21.751.388	124,3%
Alte venituri	1.487.489	371.831	300,0%
Cheltuieli de vanzare/distributie	(11.341.707)	(7.915.751)	43,3%
Ore-Om	(10.081.159)	(6.909.587)	45,9%
Publicitate	(1.260.548)	(1.006.163)	25,3%
Cheltuieli administrative (din care)	(22.852.632)	(11.383.652)	100,7%
Ore-Om	(9.560.708)	(5.368.679)	78,1%
Amortizare	(5.721.166)	(1.864.777)	206,8%
Alte servicii terti	(3.350.371)	(2.005.387)	67,1%
Diverse	(606.299)	(628.758)	-3,6%
Profit operational (fara one-offs)	16.074.919	2.823.817	469,3%

În cazul **Dendrio** anul 2023 a reprezentat un an de reconstrucție, consolidare la nivel operațional atât din punct de vedere al proceselor cât și al echipelor. Accentul a fost pus pe eficientizarea resurselor și cheltuielilor administrative, în paralel cu intensificarea eforturilor în obținerea de proiecte noi cu o componenta de servicii, la clienți mari.

Cifra de afaceri individuală realizată de Dendrio a fost de 97 milioane lei (-6% față de 2022), în timp ce profitul net s-a situat, în continuare, în zona negativă: -4,8 milioane lei. Acest rezultat a fost influențat și de cheltuielile financiare semnificative (aproximativ 4,3 milioane lei), în principal dobânzi aferente achizițiilor M&A din ultimii ani. Situația nu este ideală, însă analizând în perspectivă, observăm cum produsele de investiții contractate de Dendrio pentru tranzacțiile de M&A din ultimii 2 ani au contribuit semnificativ la consolidarea pilonului de Infrastructură Digitală și au condus la rezultate pozitive la nivelul acestei unități de afaceri (pilon).

În 2023 Dendrio a avut 469 clienți unici (cu 7,8% mai mulți decât în 2022) și 2.816 proiecte (cu 5,75% mai multe decât în 2022). Am avut 23 de clienți la care am implementat pe parcursul anului 2023 proiecte de peste 1 milion RON/client. Structura clienților anul trecut a fost următoarea: 68,69% clienți de tip enterprise, 27,76% clienți corporate și 3,44% clienți SMB (small and medium-sized business). Această distribuție confirmă strategia stabilită la începutul anului 2023, concentrându-ne pe clienții mari cu proiecte complexe care pot valorifica competențele experților din echipa tehnică. În 2023 am executat 2 proiecte în alte țări din UE. În 2023, am semnat 2 contracte cadru semnificative, cu derulare în următorii 3 ani, și am câștigat alte 2 proiecte semnificative, anunțate în 2024, care vor fi derulate în perioada 2024-2025.

Planurile Dendrio pentru 2024 includ alinierea structurii și proceselor cu celelalte companii din cluster-ul de Digital Infrastructură. În acest an, ne vom concentra pe proiecte complexe și servicii care să contribuie la creșterea profitabilității companiei. De asemenea, ne propunem să accentuăm integrarea competențelor la nivel de cluster pentru a oferi clienților o gamă mai largă de servicii acoperite de resurse interne.

Anul 2024 a început bine pentru Dendrio, marcând cel mai efervescent debut de an din istoria companiei. Am semnat un număr semnificativ de contracte cadru, care alcătuiesc baza unui pipeline/backlog evaluat la peste 300 milioane lei, pentru acest an și pentru următorii ani. Am comunicat deja aceste informații investitorilor și pieței de capital.

Dataware a finalizat un an excepțional 2023, realizând creșteri exponențiale pe toți indicatorii financiari importanți: cifră de afaceri individuală de 164 milioane lei (+140% vs 2022), EBITDA de 11,3 milioane lei (+61% vs 2022) și un profit net de 7.8 milioane lei (+79% vs 2022). În anul 2023 Dataware a livrat 114 proiecte la un număr de 48 de clienți.

Dataware s-a alăturat grupului Bittnet la sfârșitul lunii mai 2023 – printr-o investiție inițială a grupului de 70%, iar la sfârșitul lunii decembrie grupul Bittnet a hotărât achiziționarea integrală a Dataware de la cei doi co-fondatori. Prin această achiziție s-a realizat intrarea în etapa următoare de integrare a companiilor din cluster-ul de Digital Infrastructură. Activitățile de integrare la nivelul clusterului au fost începute în anul 2023 și presupun:

- implementare și integrare sistem comun de ERP
- integrarea fluxurilor de lucru la nivelul cluster-ului
- integrarea cu CRM-ul grupului
- implementarea soluției de gestionare centralizată a proiectelor
- implementarea și integrarea soluției de gestionare a documentelor.

În 2023, Dataware a obținut recunoaștere internațională din partea partenerilor tehnologici.

- "Partenerul Anului" la nivel regional în cadrul evenimentului "Fujitsu Partner Summit 2023".
- a fost recunoscut ca unul dintre cei mai buni integratori pentru tehnologiile "Fujitsu și VMware" din regiunea Europa Centrală și de Est.
- "Partenerului Anului pentru Sectorul Public, regiunea CEE" oferit de către Pure Storage.
- Alte distincții: "Silver Partner of the Year 2022, VMware", "Partenerul Anului 2022" și "Principalul Partener pentru Proiectul de Training 2022".

În 2023, am finalizat cu succes proiectele finanțate prin fondurile europene, oferind astfel contribuții semnificative în domenii cheie:

- Am încheiat implementarea proiectului „Inovație printr-o soluție personalizată de e-learning în cadrul clusterului IT&C Dunărea de Jos”. Acest proiect a reprezentat o oportunitate de a revoluționa modul în care predarea și relația dintre elevi și profesori sunt percepute și gestionate.
- De asemenea, am finalizat implementarea proiectului ElectricUP, prin care am dezvoltat un sistem de panouri fotovoltaice. Acest sistem, furnizând aproximativ 30 kW de energie verde, a fost integrat în HUB-ul digital din Galați, evidențiindu-ne angajamentul continuu pentru dezvoltare durabilă și responsabilă.

Prioritatea pentru anul în curs rămâne creșterea profitabilității prin implementarea de proiecte în zona de înaltă tehnologie de tip Enterprise, în zona de transformare digitală și în zona de securitate cibernetică, creșterea portofoliului cu tehnologii de nișă din zona de biometrie precum și întărirea parteneriatelor cu furnizorii globali de tehnologie.

În plan organizatoric ne dorim extinderea națională, crearea unui punct de lucru la Iași precum și dezvoltarea punctului de lucru de la Galați. De aici reiese și necesitatea dezvoltării echipelor tehnice, Dataware având în plan angajarea a 10 persoane, atât în noile puncte de lucru cât și în București.

Tot ca obiectiv pentru 2024 ne dorim să punem "semințele" extinderii în afara țării a serviciilor și soluțiilor oferite de către cluster-ul de tehnologie, devenind astfel un jucător regional cu obiectiv ca până la sfârșitul anului 2028, la terminarea mandatului actualului CA al Bittnet, acest obiectiv să fie o certitudine și să avem venituri rezultate din aceste noi zone.

TopTech încheie anul 2023 cu afaceri de 88 milioane lei, în creștere cu 20% față de anul anterior. Cu toate acestea, compania a raportat o pierdere netă de 1,4 milioane lei, față de un profit de 655 mii lei în 2022. Pentru anul 2024, principalul obiectiv al TopTech este să revină în teritoriu pozitiv în ceea ce privește profitabilitatea netă.

În 2023, TopTech a finalizat două proiecte majore de re tehnologizare a centrului de date (data center) pentru instituții de învățământ superior din regiunea Transilvania, câștigate în urma unor licitații publice, cu o valoare totală de peste 15 milioane lei. Numărul de clienți unici facturați în cursul anului a fost de 1.863, dintre care 115 au fost clienți noi.

Compania a continuat să susțină proiectele de digitalizare a sistemului de învățământ din România, livrând soluții în 43 de școli, 29 de licee și 15 colegii naționale, totalizând 93 de proiecte. Proiectele au fost implementate în 26 de județe din întreaga țară.

TopTech a fost recunoscut la finalul anului 2023, cu statutul de Titanium Partner de la vendorul internațional de tehnologie DELL, cel mai înalt nivel de parteneriat.

Compania a reușit să mențină un nucleu solid, cu o retenție a colegilor de 90%. Pentru a crește eficiența am reorganizat și reorientat echipele tehnice în două mari departamente: infrastructură de rețele informatice și servicii tehnice, inclusiv mentenanța IT și gestionarea serviciilor de imprimare MPS.

În anul 2023, TopTech a fost onorat să ocupe locul 3 în clasamentul angajatorilor de top, în cadrul prestigiosului eveniment Top Angajatori organizat de portalul de specialitate undelucram.ro. Acest premiu reprezintă o recunoaștere a angajamentului nostru față de echipă și a valorii pe care o oferim colegilor noștri.

Pentru anul 2024, obiectivul principal al managementului TopTech este de a reveni în zona profitului net. În acest sens, prioritatea noastră este concentrată pe livrarea proiectelor axate pe servicii, cu un accent deosebit pe creșterea cu 40% în vânzarea serviciilor de implementare. De asemenea, începând cu T4 2023, am anunțat public că echipa zNET Computer devine al 7-lea punct geografic al TopTech în zona Transilvaniei, în județele Brașov și Covasna, unde nu aveam până acum o prezență locală puternică.

Business-ul **Optimizar** este axat pe modelul de „managed services” coroborat cu livrarea serviciilor către piețele externe dar și către companii românești cu prezență regională în Europa. Cifra de afaceri realizată precum și marja brută au fost în 2023 similare cu cele realizate în anul precedent: 7,4 milioane lei cifră, 3 milioane lei marjă brută iar profitul brut a fost de 1 milion lei.

În cursul anului 2023, eforturile Optimizar s-au concentrat pe integrarea tehnologiei AI în fluxurile de lucru cu clienții. Beneficiile aduse de această integrare în ceea ce privește reducerea timpului și costurilor sunt evidente. Cu toate acestea, un aspect care ne-a determinat să amânăm lansarea acestei funcționalități până în 2024 a fost depersonalizarea procesului de suport. Este esențial pentru noi să păstrăm calitatea și angajamentul față de clienții noștri, prin urmare, am decis să continuăm cercetările și să lucrăm la găsirea unei soluții care să ofere atât eficiență, cât și o experiență personalizată pentru clienții noștri.

Pe piața din România, compania Optimizar a înregistrat o creștere semnificativă, semnând 12 contracte noi, ceea ce reprezintă o creștere cu 100% față de anul precedent. Realizarea de vârf a anului a constat în stabilirea a două colaborări în sistemul bancar, una de tip recurent și cealaltă pe baza de proiect. Aceste două colaborări însumează mai mult de

500.000 euro în venituri anuale. De asemenea, este notabil faptul că, pentru prima dată, un contract semnat de Optimizor pe piața din România a depășit valoarea unuia încheiat în SUA. Pe piața din SUA, contractele în vigoare au rămas constante. Având în vedere volatilitatea și imprevizibilitatea acestei piețe, considerăm această stabilitate drept un punct forte al companiei.

Pentru anul 2024 prioritatea noastră rămâne oferirea unei experiențe de calitate și personalizate pentru clienții noștri, în timp ce beneficiem de eficiența și economiile aduse de tehnologia AI. În plus, ne vom concentra pe simplificarea și eficientizarea proceselor interne, menținând totodată standardele ridicate de calitate și servicii pentru clienții noștri. Prin continuarea parteneriatelor și consolidarea relațiilor cu clienții existenți, ne propunem să dezvoltăm și să extindem prezența companiei pe piața globală.

Bittnet Education

Acest pilon de business conține 4 companii, ce oferă training adulților în două domenii: Technical Skills și Human Skills atât în format clasic, față-în-față, Virtual Remote dar conduse de instructor sau în format eLearning. Este vorba despre:

- **Bittnet Systems SA** (CUI 21181848): firma mama a grupului, listată pe Piața Reglementată a BVB. Derulează activitatea de holding și în plus activitatea de Training IT, fiind liderul incontestabil al acestei piețe în România.
- **Computer Learning Center SRL** (CUI 26065887), deținută integral de Bittnet, este o companie de training IT cu focus în zona de cybersecurity, înființată în 2009, cu un lung istoric de a deservi clienți din zona corporate.
- **Equatorial Gaming SA** (CUI 30582237), deținută în prezent în proporție de 99% de către Bittnet, este o companie de game-based learning, care oferă training de softskills pentru industria de IT, atât în format clasic dar și gamificat.
- **The eLearning company SA** (CUI 30760571), deținută în proporție de 23% de către Bittnet, este o companie antreprenorială ce oferă cursuri în format eLearning pentru companii. ELC nu se află în perimetrul de consolidare financiară decât la capitolul interese minoritare.

BNET TRAINING		31.Dec.23	31.Dec.22	Evoluție
Venituri		13.649.469	21.458.950	-36,4%
Costul vânzărilor		(7.066.374)	(11.990.148)	-41,1%
Marja bruta		6.583.095	9.468.802	-30,5%
Alte venituri		218.392	1.611.978	-86,5%
Cheltuieli de vanzare/distributie		(4.712.228)	(4.623.310)	1,9%
	Cheltuieli de personal	(3.927.761)	(3.803.385)	3,3%
	Publicitate	(784.467)	(819.925)	-4,3%
Cheltuieli administrative (din care)		(7.130.081)	(6.850.591)	4,1%
	Cheltuieli de personal	(3.190.349)	(1.838.251)	73,6%
	Amortizare	(1.698.164)	(1.419.469)	19,6%
	Alte servicii terti	(1.413.580)	(994.715)	42,1%
	Diverse	(484.651)	(277.013)	75%
Profit operational (fara one-offs)		(5.169.315)	(496.002)	-942,2%

Anul 2023 a fost caracterizat de o tracțiune mai lentă, o perioadă prelungită de finalizare a proiectelor și o cerință mai mare pentru personalizarea sesiunilor de training. A fost un an în care industria IT a resimțit puternic tăierile de costuri, iar primele bugete afectate au fost cele destinate trainingului. Clienții și-au menținut strâns bugetele în prima parte a anului, analizând cu mai multă atenție achizițiile și investind cu multă prudență.

În 2023, am servit 147 de clienți și am încheiat oportunități în valoare de 13,6 milioane de RON. Am organizat 460 de clase la care au participat 4.620 de cursanți. Clienții continuă să manifeste preferință pentru livrările în format live, cu instructor.

Au fost livrate mai multe proiecte personalizate. 65% dintre aceste proiecte sunt construite pe baza portofoliului Bittnet, iar 35% sunt proiecte cu licențiere de la vendor. Proiectele personalizate necesită un timp mai îndelungat de construcție și eforturi mai susținute.

Am continuat setul de bune practici instituit de echipa de marketing și am avut o rata de conversie de 1 la 2, însemnând că pentru fiecare 100 EUR consumați în marketing digital, am generat și închis proiecte de 200 de EUR. Astfel, la un buget total de 80.000 EUR alocați pentru marketing digital s-au închis proiecte de 170.000 EUR.

În august 2023 am pus bazele departamentului de BID & Finance responsabil să construiască proiecte în sectorul public, să urmărească licitații și proiecte cu finanțare europeană și să pună bazele unor consorții solide care să abordeze proiecte masive cu livrare națională. Ca urmare a înființării acestui nou departament:

- am depus un proiect cu finanțare europeană prin care urmărim să pregătim 650 de profesioniști în IT în 2024 și 2025 și pentru care așteptăm comunicarea finanțărilor.
- am câștigat 4 proiecte în valoare totală de 400.000 EUR în perioada august – decembrie 2023 și am construit un pipeline solid de proiecte pentru anul 2024.

Prin efortul comun al departamentelor, am aplicat în iunie 2023 în cadrul programului finanțat de Autoritatea pentru Digitalizare a României - „Competențe în tehnologii avansate pentru IMM-uri” din cadrul Planului Național de Redresare și Reziliență al României 2021 – 2026, pilonul II, componenta C7, investiția I19, ca furnizor de formare profesională în domenii cheie ca IoT, Blockchain, CyberSecurity, AI & ML, Cloud, RPA, etc. În noiembrie 2023 am fost anunțați în lista de parteneri selectați, având cel mai mare punctaj tehnic. Proiectul are o valoare totală de 36 de milioane euro, din care 34 de milioane euro sunt alocați pentru training în IT.

La nivel de produse am întărit portofoliul de cybersecurity cu soluții de la CertNexus, Milez și Offensive Security. De asemenea, am construit premisele modelului de subscripție self-paced prin construirea de titluri noi din sfera academiilor de reconversie profesională. Prin accesul la campaniile finanțate de vendorul Amazon Web Services, am livrat spre finalul anului proiecte de training în valoare de 140.000 EUR.

Spre finalul anului am construit un plan de implementare a AI-ului în organizația noastră, plecând de la soluții Microsoft, urmând ca în 2024 să executăm dezvoltarea soluțiilor în infrastructura noastră astfel încât, fiecare departament să funcționeze la bază cu AI. Acest lucru ne va permite să mărim capacitatea de livrare și execuție și să reducem considerabil termenele de închidere a proiectelor. Pe termen scurt și mediu, integrarea AI în activitatea noastră zilnică ne va crește productivitatea având aceeași echipă, iar pe termen lung ne va întări poziția în piața din România și în regiune.

Cybersecurity - FORT

În prezent, acest pilon de business conține 3 companii ce oferă servicii de securitate cibernetică către clienți de tip corporate, large corporate, enterprise și public sector din toată țara. Companiile ce fac parte din grup sunt:

- FORT S.A. (fost Global Resolution Experts S.A.) (CUI 34836770), deținută în proporție de 58,86% de către Bittnet, este o companie de servicii profesionale în zona de cybersecurity, ce oferă teste de penetrare, dar și proiectare, implementare și mentenanță de soluții de cybersecurity.
- GRX Advisory S.R.L. (CUI 43813325), deținută integral de FORT S.A., oferă servicii profesionale în zona de cybersecurity, ce oferă teste de penetrare, dar și proiectare, implementare și mentenanță de soluții de cybersecurity.
- ISEC Associates S.R.L. (CUI: 23037351), deținută integral de FORT S.A., este o companie ce oferă servicii profesionale în zona de cybersecurity, ce oferă servicii de audit, consultanță și testare (penetration testing) în regim clasic și „managed services”. Compania deține numeroase certificări (ASF, BNR, CISA, CISM, CEH, CISSP, OSCP, CDPSE, ISO 27701, etc).

Anul 2023 a reprezentat pentru FORT anul în care societatea a finalizat demersurile premergătoare listării la Bursa de Valori București. În acest sens, un număr de 34 acționari noi, persoane fizice și juridice, ni s-au alăturat în acționariatul FORT, investind peste 1.67 milioane lei prin intermediul unui plasament privat. Fondurile atrase vor fi utilizate pentru atingerea obiectivelor ambițioase pe care compania și le-a propus: extinderea internațională în Europa, Statele Unite și Asia de Sud-Est, identificarea și valorificarea unor oportunități legate de tranzacții de M&A precum și extinderea colaborărilor care generează venituri recurente.

În cele 12 luni analizate au fost realizate o serie de modificări din punct de vedere al portofoliului de servicii pe care FORT le oferă clienților, fiind înființate două noi linii de business:

- 1) **Security Operation Center (SOC).** Fort a demarat activitățile de analiză de oportunitate cu privire la implementarea unui serviciu de monitorizare și alertare la începutul anului 2023. Soluțiile necesare și echipa de specialiști care le va utiliza au fost definitive în vara anului trecut, iar în luna septembrie fiind deja semnat primul contract de furnizare a serviciilor.
- 2) **Managed Security Services Provider (MSSP).** Fort a demarat o serie de colaborări în anul 2023 care se bazează pe implementarea de soluții de securitate cibernetică prin intermediul unui abonament lunar, în componența căruia sunt incluse costurile de licențiere și cele aferente echipamentelor hardware, precum și serviciile Fort de instalare, configurare și administrare. Clienții primesc, astfel, o soluție la pachet cu funcționalitățile implementate, beneficiind, totodată, și de o modalitate eficientă de distribuție a costurilor.

Eforturile societății cu privire la cercetarea și inovarea în domeniul inteligenței artificiale au fost finalizate prin livrarea în termen a proiectului InsureAI, prin intermediul căruia este posibilă automatizarea diverselor fluxuri de afaceri în domenii economice precum asigurările sau închirierea de automobile. Totodată, proiectul reprezintă o validare a resurselor umane și tehnice ale Fort, ceea ce constituie un punct important de plecare pentru aplicarea noilor tehnologii în domeniul securității cibernetică.

Din punct de vedere al indicatorilor operaționali, trebuie menționate următoarele rezultate:

- Au fost generate cu 68% mai multe oferte decât în anul 2022, cu o rată de conversie de 54%.
- Prin intermediul campaniilor de generare de lead-uri și prin alte activități specifice de marketing, au fost contactate peste 80 de companii internaționale, încheindu-se colaborări cu parteneri din Slovenia, Marea Britanie, Singapore și Japonia.

- 2 noi colegi s-au alăturat echipei de vânzări, fapt care va asigura un proces eficient și consecvent din punct de vedere al identificării de noi clienți.
- Au fost realizate peste 85 de proiecte de verificare a securității aplicațiilor web și mobile (teste de penetrare), în creștere cu 20% față de 2022.

Perspectivile pentru anul 2024 sunt extrem de favorabile, datorită intrării în vigoare a două seturi de regulamente ce vizează creșterea nivelului de maturitate a securității IT (Directiva NIS 2 și Directiva DORA), atât pentru sectorul financiar-bancar, cât și pentru furnizorii de servicii esențiale. În acest context, ne așteptăm ca securitatea cibernetică să devină un subiect din ce în ce mai important pentru mediul de afaceri din România, iar, implicit, cererea pentru serviciile furnizate de companie va crește.

Totodată, direcțiile strategice de dezvoltare pentru 2024 vor fi cele pe care s-au bazat activitățile și în 2023, respectiv extinderea pe piețele internaționale, precum și promovarea, diversificarea și livrarea eficientă a serviciilor companiei.

Din punct de vedere financiar, trebuie menționat faptul că rezultatele financiare ale anului 2023 sunt impactate de proiectul InsureAI, cofinanțarea proiectului reprezentând un cost care a redus anul trecut profitabilitatea companiei.

Fort	31.Dec.23	Proiect InsureAI 2023	31.Dec.22	Proiect InsureAI 2022	
Venituri	16.527.591	-	15.048.523	-	9,8%
Prestarea de servicii	11.923.496	-	11.167.469	-	6,8%
Vanzarea de marfuri	4.604.095	-	3.881.054	-	18,6%
Costul vânzărilor	(9.902.578)	(3.489.187)	(9.305.767)	-	6,4%
Costul vanzarii marfuri	(4.390.296)	-	(3.302.534)	-	32,9%
Servicii cloud	(7.390)	(7.390)	-	-	
Ore-om	(5.519.673)	(3.481.797)	(6.003.233)	-	-8,1%
Marja bruta	6.625.012	(3.489.187)	5.742.756	-	15,4%
Alte venituri	23.083	3.183.688	570.052	-	96%
Cheltuieli de vanzare/distributie	(807.205)	(3.061)	(339.771)	200	137,6%
Cheltuieli de personal	(453.256)	-	(332.349)	-	36,4%
Publicitate	(353.949)	(3.061)	(7.422)	200	4668,9%
Cheltuieli administrative (din care)	(2.288.555)	(579.533)	(2.130.627)	200.453	7,4%
Cheltuieli de personal	(985.985)	(139.749)	(803.392)	84.953	22,7%
Amortizare	(334.689)	(84.028)	(253.454)	-	32,1%
Alte servicii terti	(566.095)	(344.954)	(401.001)	115.500	41,2%
Diverse	(217.365)	(10.802)	(160.356)	-	35,6%
Profit operational (fara one-offs)	3.552.336	(888.094)	3.842.410	(200.653)	-7,5%

Business Platforms & Software Development

La nivelul anului 2023, acest business unit cuprinde următoarele companii:

- **Eliau Solutions SRL** (CUI: 23037351), condusă de Iulian Motoi, este o companie fondată în 2008 și deținută de Bittnet Systems SA în proporție de 51%. Este partener certificat Gold de către Microsoft pentru soluții de tip ERP.
- **Kepler Management Systems SRL** (CUI: 21562125) este o companie cu domeniu de activitate și afaceri similare lui Eliau, care s-a alăturat grupului Bittnet în trimestrul 3 al anului trecut. Este deținută de Eliau în proporție de 75,8% și de Bittnet Systems 24,2%. Pe parcursul anului 2024, Kepler urmează să fuzioneze prin absorbție în Eliau, rezultând astfel unul dintre cei mai mari implementatori de soluții de ERP din țară.
- **Nenos Software SRL** (CUI: 29612482), fondată și condusă de Toader Toporău, este o companie deținută de Bittnet în proporție de 61% (restul de fondator) este o companie de dezvoltare software la comandă, cu focus în domeniul Artificial Intelligence și Machine Learning (AI/ML).
- **Nonlinear SRL** (CUI: 37758005) este un SPV înființat pentru accesarea unei finanțări europene, deținut în proporție de 60% de către Bittnet și condusă de dl. Toporău. Activitatea este una de dezvoltare software product-based, focusat pe dezvoltarea unei platforme de digitalizare și automatizare procese din cadrul companiilor mici și medii folosind tehnologii de low code/no code și machine learning.

În cazul **Eliau Solutions** anul 2023 a fost, din nou, unul de creștere exponențială, implementarea unor proiecte de succes și rezultate pe măsură, dar și rezultatul eforturilor conjugate ale echipei:

Astfel cifra de afaceri individuală a Eliau a urcat până la 18,3 milioane ron, ceea ce înseamnă o creștere cu 53% față de rezultatul anului 2022 (12 milioane lei). Structura cifrei de afaceri se compune astfel:

1. Veniturile din vânzarea de licențe au reprezentat 39% (+4% față de ponderea pe care o aveau în 2022 de 35% din cifra de afaceri). Creșterea vine ca o consecință a orientării către clienți mari, proiecte de anvergură și cu număr ridicat de utilizatori. Am crescut media userilor per implementare client de la 50 la 70 utilizatori de sistem. Tot în zona de licențiere, dacă la finalul anului 2022 am deschis primele 2 subscripții de SaaS – software as a service – cu 2 clienți, totalizând 35 utilizatori în SaaS, la finalul anului 2023 am ajuns să avem 9 clienți licențiați în SaaS, cu un total de 148 utilizatori.
2. Venituri din servicii de implementare: reprezintă 39% din cifra de afaceri. Activitatea de livrare de proiecte și-a menținut constantă ponderea în cifra de afaceri, echipa livrând pe parcursul anului 2023 47 de proiecte noi către 42 de clienți. Din cele 47 proiecte livrate, 17% reprezintă soluții proprii Eliau (SFA Offline, soluție WMS, soluție Retail și soluție selfordering),
3. Veniturile din servicii de suport și mentenanță reprezintă 22% din cifra de afaceri, cu o ușoară scădere față de anul anterior, când au fost 25% din cifra. O parte din clienții existenți au ales dezvoltarea soluției existente, ceea ce a generat o creștere a cifrelor pe servicii de implementare (14 din cele 47 de proiecte de la punctul 1 de mai sus sunt livrate către clienți existenți, cu contracte de suport în desfășurare).

Pe lângă cifre, în 2023 am consolidat direcțiile principale identificate în anii anteriori:

- ✓ Folosirea indicatorilor KPI Operaționali, dovedindu-se a fi un indicator clar al eficienței și un instrument foarte util în măsurarea progresului pe etapele unui proiect.
- ✓ Am întărit structura de middle management : odată cu extinderea echipei, am recunoscut importanța unui management eficient al personalului și am investit în lideri capabili să coordoneze activitățile în mod eficient.
- ✓ În 2023 ne-am obținut certificarea de Partener Microsoft CSP (Cloud Solutions Partner) pentru Aplicații de Business, în Dynamics 365 și Power Platform, fiind printre pionierii din Europa de Est cu această desemnare. Ne

menținem focusul pe tehnologiile noi Microsoft, motiv pentru care am investit în certificările echipei în noile tehnologii.

Unul dintre principalele noastre obiective pentru 2024 constă în integrarea celor două echipe, respectiv Elian și Kepler. La sfârșitul anului 2023, Kepler Management Systems s-a alăturat Elian, aducând cu sine o echipă formată din 20 de specialiști în consultanță și programare, precum și un portofoliu de 64 de clienți. Kepler este unul dintre cei mai importanți parteneri Microsoft din România pentru implementarea și susținerea soluției ERP Microsoft Dynamics 365 Business Central. Integrare echipelor ar duce la formarea celui mai mare implementator al soluției de ERP Microsoft Business 365 Business Central din România,

Reconfirmăm obiectivul stabilit încă din T4 2023: extinderea prezenței Elian dincolo de granițele României, cu accent special pe piața din SUA. Continuăm colaborarea începută în 2023 pentru promovarea soluțiilor și serviciilor Elian în țările țintă din UE și SUA.

Un alt obiectiv major pentru 2024 vizează extinderea afacerii recurente și a proiectelor cu licențiere în modelul SaaS. Pornim de la un început promițător, având în vedere că în 2023 am înregistrat 148 de utilizatori în SaaS, iar în primele luni ale anului 2024 am depășit deja pragul de 300 de utilizatori cu licențe în SaaS.

În plus, pentru 2024, ne propunem să îmbunătățim eficiența proiectelor, ceea ce va contribui la creșterea profitabilității pe ansamblu.

Activitățile în sfera dezvoltării de software a pilonului **(Nenos & Nonlinear)** au cunoscut o încetinire. Anul 2023 a fost pentru companiile Nenos Software și Nonlinear, un an de reșezare într-o piață globală în continuă schimbare. Am constatat că instabilitatea globală din piața IT a avut impact asupra echipei noastre, subliniind importanța rezilienței în fața modificărilor bruște de pe piață. În ceea ce privește proiectele noastre, am menținut colaborările cu clienții existenți, continuând să dezvoltăm inițiative în domenii cheie precum Procesarea Inteligentă a Documentelor, eCommerce, Agritech, Sănătate, Asigurări și Turism.

Începând cu anul 2024, ne propunem să ne concentrăm toate eforturile pe dezvoltarea proiectelor proprii, aliniate cu specializarea noastră în domeniul Inteligenței Artificiale.

Clienți noi: sfârșitul anului 2023 a marcat o etapă de creștere pentru noi, odată cu atragerea de clienți noi, fiecare cu nevoi distincte și provocatoare.

- Am început o colaborare cu o importantă companie din Austria, specializată în extragerea informațiilor despre infrastructură globală din imagini satelitare și aeriene folosind tehnologii avansate de Inteligență Artificială (Machine Learning). Această colaborare se adresează clienților cu activități în domeniile militar și geospațial, oferind soluții la scară globală.
- De asemenea, suntem implicați într-un proiect strategic în colaborare cu Microsoft, pe platforma Azure, pentru un client din industria de oil&gas. Obiectivul acestui proiect este dezvoltarea unei soluții de detecție și avertizare a persoanelor care urcă sau coboară scările din oricare dintre sediile clientului, prin intermediul proiectării unor pathways.
- În plus, suntem angrenați în dezvoltarea unui alt proiect pentru firmele de consultanță în domeniul mediului. Soluția propusă clientului va avea capacitatea de a transforma și modela datele introduse precum studii de impact, rapoarte precedente, normative interne, legislație, etc., generând în final un raport de sustenabilitate personalizat pentru fiecare companie.

Prezentăm rezultatele individuale pentru fiecare dintre companiile din perimetrul de sub-consolidare la nivelul pilonului:

	2023	2022	2023	2022	2023	2022
Venituri din contracte cu clienții	18.324.079	11.938.112	2.308.013	2.908.045	991.417	1.068.642
Costul vânzărilor	(12.291.309)	(7.766.818)	(1.699.321)	(1.501.323)	(852.122)	(762.502)
Marjă brută	6.032.770	4.171.294	608.692	1.406.723	139.296	306.140
Costuri de vânzare/distribuție	(1.112.294)	(580.625)	(75.880)	(102.073)	-	-
Cheltuieli administrative	(3.043.004)	(2.139.928)	(723.593)	(792.115)	(197.156)	(158.528)
<i>din care amortizare</i>	(505.597)	(253.276)	(146.778)	(152.037)	(11.098)	(11.515)
Profit operațional (fara one-offs)	1.893.087	1.561.476	(172.880)	(521.753)	(61.708)	168.777
Rezultat financiar	(181.945)	(57.110)	(32.735)	(32.103)	(6.166)	(6.000)
Profit brut	1.711.142	1.504.366	(205.615)	489.260	(67.874)	162.777
Profit net	1.420.530	1.264.156	(225.233)	460.211	(76.302)	152.127

Cât și situația rezultatelor la nivel de pilon:

Platforms & Software development*		31.Dec.23	31.Dec.22	Evoluție
Venituri		22.368.874	15.914.799	40,6%
	Prestarea de servicii	15.298.322	11.727.856	30,4%
	Vânzarea de mărfuri	7.070.552	4.186.943	68,9%
Costul vânzărilor		(15.212.985)	(10.030.642)	51,7%
	Costul vânzării mărfuri	(4.625.295)	(2.689.304)	72%
	Servicii cloud	-	-	-
	Ore-om	(10.587.690)	(7.341.338)	44,2%
Marjă brută		7.155.889	5.884.157	21,6%
Alte venituri		29.672	140.729	-78,9%
Cheltuieli de vânzare/distribuție		(1.188.173)	(682.698)	74%
	Cheltuieli de personal	(754.168)	(492.215)	52,6%
	Publicitate	(434.006)	(188.483)	130,3%
Cheltuieli administrative (din care)		(4.209.841)	(3.090.572)	36,2%
	Cheltuieli de personal	(1.698.411)	(1.259.013)	34,9%
	Amortizare	(673.233)	(416.828)	61,5%
	Alte servicii terți	(665.516)	(502.841)	32,4%
	Diverse	(372.409)	(273.746)	36%
Profit operațional (fără one-offs)		1.787.547	2.251.616	-20,6%

*rezultatele Kepler au fost consolidate în rezultatele grupului doar la nivelul lunii decembrie

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 GROUP	31.Dec.2023	31.Dec.2022
Alte venituri	1.239.329	786.869
Cheltuieli de vânzare/distribuție	(378.008)	(231.601)
Cheltuieli de personal	(190.547)	(144.729)
Publicitate	(187.461)	(86.872)
Cheltuieli administrative	(5.836.698)	(3.489.907)
Cheltuieli de personal	(2.150.838)	(1.212.428)
Amortizare	(536.056)	(470.455)
Alte servicii terți	(1.053.015)	(747.360)
Diverse	(1.062.396)	(1.238.374)
Profit operațional (fără one-offs)	(4.975.377)	(2.934.639)

Analiza situațiilor financiare consolidate preliminare

Contul de profit și pierdere

BNET GROUP (situația consolidată)	31.Dec.2023	31.Dec.2022	Evoluție
Venituri din contracte cu clienții	383.241.658	192.156.489	99,4%
Venituri din prestarea de servicii	96.407.328	65.492.518	47,2%
Vanzarea de marfuri	286.834.330	126.663.972	126,5%
Costul vânzărilor	317.718.404	149.412.267	112,6%
Costul vanzarii marfuri/materiale	258.809.533	107.635.220	140,5%
Servicii cloud	5.347.206	5.364.091	-0,3%
Ore/om	53.561.665	36.412.956	47,1%
Marja bruta	65.523.254	42.744.222	53,3%
Alte venituri	6.181.653	3.481.459	77,6%
Cheltuieli de vanzare/distributie	18.430.383	13.793.331	33,6%
Ore/om	15.406.891	11.684.265	31,9%
Publicitate	3.023.492	2.109.066	43,4%
Cheltuieli administrative	41.134.072	24.109.599	70,6%
(din care)			
Ore/om	16.652.464	9.676.334	72,1%
Amortizare	9.047.336	4.424.982	104,5%
Alte servicii terti	7.298.537	4.766.804	53,1%
Profit operational (fara one-offs)	12.140.452	8.322.751	45,9%
EBIT	12.140.452	8.322.751	45,9%
EBITDA	21.187.788	12.747.733	66,2%

Cifra de afaceri consolidată a înregistrat o dublare în anul 2023 raportat la anul precedent, depășind valoarea de 383 milioane lei. În premieră, ponderea de servicii din totalul veniturilor grupului s-a apropiat de borna de 100 milioane lei în decursul a 12 luni (o creștere cu 47% vs 2022) trend pe care dorim să îl îmbunătățim în 2024.

Prin comparație cu bugetul aprobat în AGA din 27 aprilie 2023, veniturile consolidate sunt semnificativ mai mari, BVC estima venituri totale de aproximativ 300 milioane lei (în schimb cele realizate sunt cu 28% mai mari decât cele bugetate). Desigur, unul dintre factorii care a contribuit semnificativ la această evoluție a fost de ordin an-organic: ca urmare a intrării în perimetrul de consolidare, începând cu luna iunie a companiei Dataware.

Excluzând contribuția Dataware în total venituri consolidate, creșterea organică înregistrată este de 37% vs anul 2022, în linie cu media istorică analizată și în alți ani.

Costul cu vânzările (COGS) a înregistrat de asemenea o dublare, aproximativ în linie cu dublarea veniturilor consolidate, datorate în special expandării costurilor cu vânzarea de mărfuri.

Marja brută înregistrează o creștere de 53% până la valoarea de 65 milioane lei în timp ce cheltuielile de vânzare și distribuție au avut o evoluție normală, mai lentă, de 33% vs 2022, creștere naturală datorată în principal extinderii perimetrului de consolidare financiară. Cheltuielile administrative au crescut din aceleași considerente (+70% vs 2022) datorate extinderii amprentei de consolidare. Mai important în analiza cheltuielilor administrative este ponderea acestora în cifra de afaceri – pondere care a înregistrat o scădere de la 12,5% la 10,7% - adică o eficientizare de 13%.

Profitul operațional consolidat a crescut cu aproape 46% , înregistrând cea mai mare valoare istorică: 12,1 milioane lei – în timp ce indicatorul EBITDA a depășit 21 milioane lei (+66% vs 2022). Reamintim cu această ocazie că nu a existat niciun an în care grupul să nu fi înregistrat profit operațional.

BNET GROUP (situația consolidată)	31.Dec.2023	31.Dec.2022	Evoluție
EBITDA	21.187.788	12.747.733	66,2%

Profit operational (fara one-offs)	12.140.452	8.322.751	45,9%
Rezultat one-off	-	-	
EBIT	12.140.452	8.322.751	45,9%
Ajustare SOP	(1.073.576)	(890.381)	20,6%
Goodwill impairment	-	(495.000)	
Costuri pre-achizitie M&As	(689.691)	(1.650.821)	-58,2%
Castig / pierdere titluri puse in echivalenta	(116.080)	273.630	-142,4%
Venituri / cheltuieli din evaluarea titlurilor	(2.167.698)	(2.888.985)	-25,0%
Alte venituri financiare	799.173	(431.498)	
Cheltuieli financiare	(7.230.731)	(4.308.881)	67,8%
Profit brut	1.661.849	(2.069.186)	
Profit net	609.245	(2.192.586)	

Între profitul operațional și profitul brut, două dintre elementele care au avut impactul cel mai mare sunt de ordin nemonetar (non-cash) – ajustarea referitoare la SOP, aprox. 1 milion lei și reevaluarea deținerilor în companiile listate pe piața AeRO-BVB (CODE și AST) reevaluări realizate cu frecvență trimestrială în funcție de cotațiile de piață ale celor două acțiuni și înregistrate prin P&L – 2,1 milioane lei.

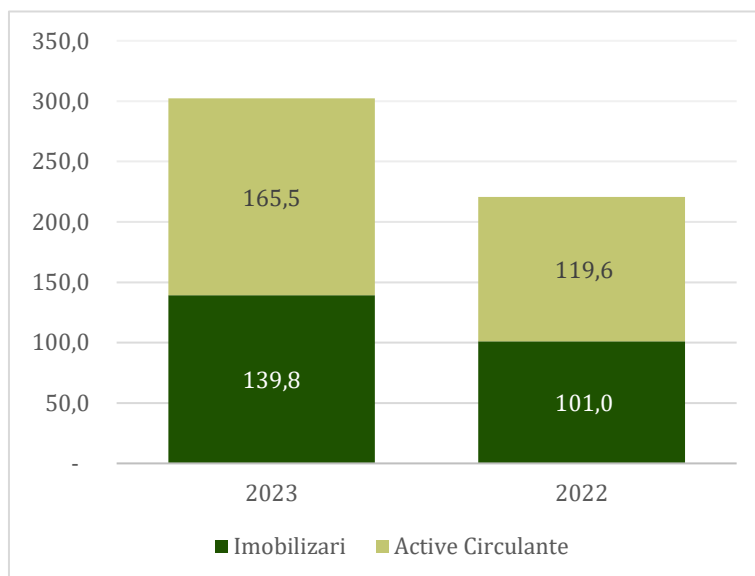
În schimb elementul care a contribuit cel mai mult a fost poziția de *Cheltuielile financiare* care s-a ridicat la 7,2 milioane lei (+67% vs 2022) în special datorită contractării de noi împrumuturi bancare pe parcursul anului 2023 de către companiile din grup (pentru working capital și investiții) dar și plăților de cupoane pentru emisiunile de obligațiuni.

Profitul brut consolidat revine în teritoriul pozitiv la finalul anului: 1,6 milioane lei (vs o pierdere de 2 milioane lei în 2022).

Elemente de bilanț

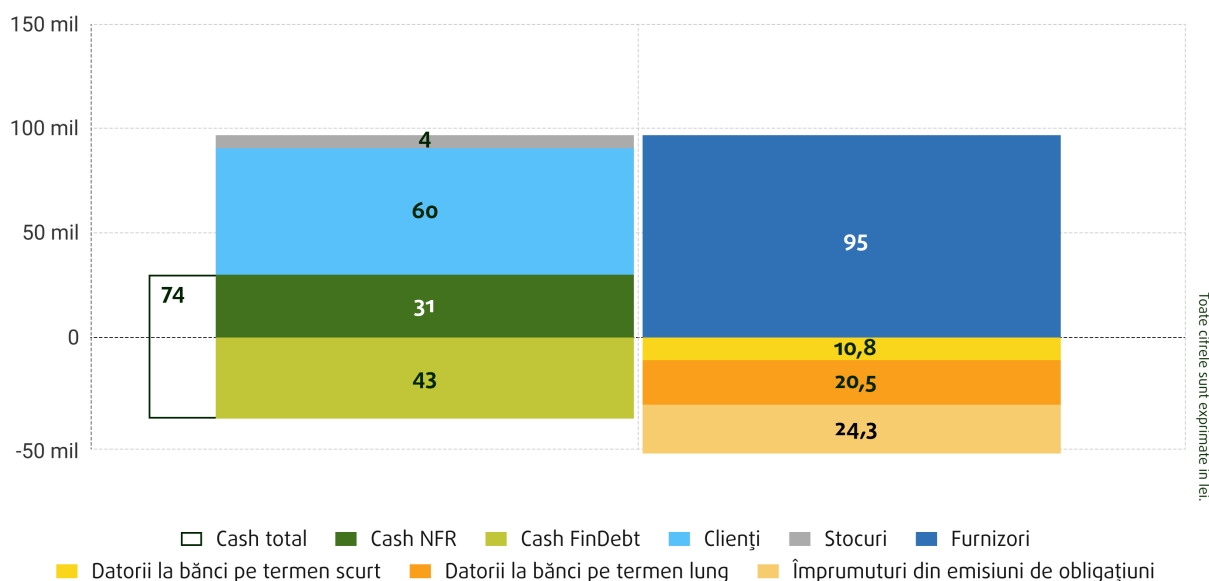
Activele imobilizate au crescut de la valoarea de 101 milioane lei la începutul anului, la 139 milioane lei la 31.12.2023 (+37% vs 2022) cu precădere datorită creșterii fondului comercial cu 31,7 milioane lei ca rezultat al investițiilor de tip M&A realizate în 2023 în companiile Dataware Consulting și Kepler Management.

Creșterea activelor circulante până la 165 milioane lei se datorează în cea mai mare măsură creșterii creanțelor comerciale asupra clienților până la 76 milioane lei la finalul anului (+26% vs 2022) odată cu dublarea afacerilor grupului, precum și poziției de numerar care se ridică la 31 decembrie 2023 la 73,7 milioane lei (+74% vs 2022)



La finalul anului 2023, poziția de stocuri a grupului a revenit la valori normale (4,2 milioane lei) – asta după ce la 30.06.2023 înregistra o valoare record de 37,8 milioane lei. Spuneam atunci că furnizorii ne-au creditat cu stocuri de aprox. 37 milioane lei (ce au fost facturate la clienți cu aproximativ 41 milioane lei), acordându-ne termene de plată extinse ce ne-au permis să continuăm să operăm cu un cash flow operațional semnificativ – trend ce s-a menținut și în a doua jumătate a anului și care a condus la poziția financiară de la finalul anului 2023: numerarul din bănci de la finalul anului se ridică la valoarea de 73 milioane lei.

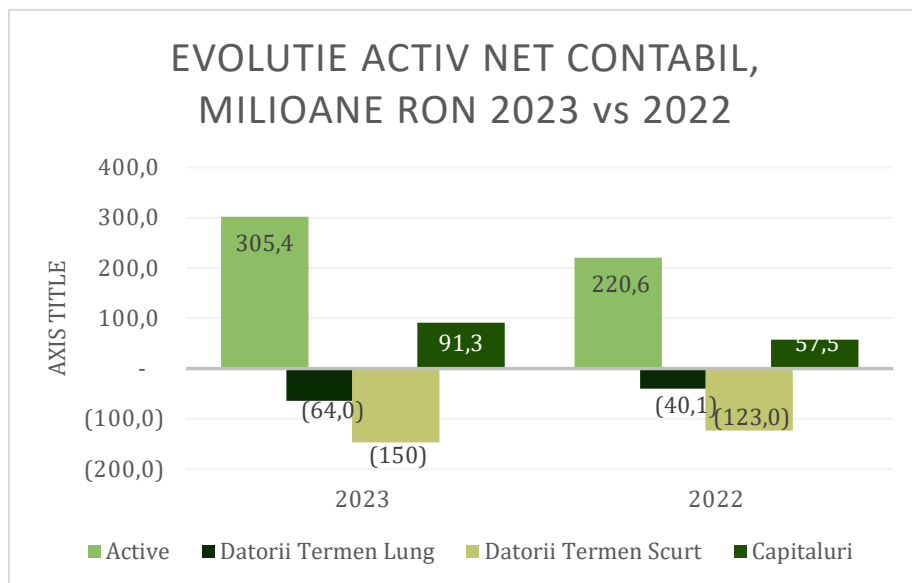
Poziția financiară la început de 2024



Creanțele comerciale plus valoarea soldului stocurilor plus numerarul din bănci (aproximativ 138 milioane lei) acoperă datoriile comerciale pe termen scurt în proporție de 145%. Iar creanțele comerciale plus valoarea stocurilor și a numeralului acoperă datoriile pe termen scurt (comerciale plus curente) în proporție de 120%.

Această evoluție ne arată o poziție financiară puternică a grupului și demonstrează că putem obține termene de plată bune de la furnizori pentru a derula proiecte complexe și cu ciclu de închidere/livrare mai mare.

Datoriile pe termen lung au crescut cu aprox. 24 milioane lei până la valoarea de 64 milioane lei (+59% vs 2022) în cea mai mare măsură datorită derulării unor noi emisiuni de obligațiuni care au scadența pe termen lung, în perioada 2026-2028 (BNET26E, BNET27A și BNET28). Concomitent cu creșterea datoriilor bancare în special cu un credit de investiții în valoare de 10 milioane lei, contractat de la ProCredit Bank în luna mai 2023, pentru finanțarea parțială a tranzacției de M&A cu Dataware Consulting.



Datoriile pe termen scurt au crescut cu 27 milioane lei până la 150 milioane lei la finalul anului, ca urmare a creșterii poziției de datorii comerciale, în linie cu creanțele asupra clienților dar și cu dublarea afacerilor grupului odată cu extinderea amprentei de consolidare financiară.

Capitalurile proprii înregistrează cea mai mare valoare istorică la finalul anului, 91 milioane lei, în creștere cu 59% față de 2022.

Analizând compoziția acestei valori, între anul listării și finalul lui 2023 am atras capitaluri proprii (prin majorări de capital) de 50,6 milioane lei (din care 30 milioane în cursul anului 2023), și am generat capitaluri proprii de aproximativ 40,6 milioane lei. Analizând doar evoluția capitalurilor proprii, distingem un IRR de peste 25% :

Operațiune	Suma	Data
Equity la 15 apr 2015	-864,743	15.Apr.15
MCS Dec-17	-807,127	05.Dec.17
MCS Dec-18	-2,892,205	14.Dec.18
MCS Apr-20	-9,168,712	10.Apr.20
MCS Mar-21	-10,725,345	20.Mar.21
Rascumparari August 22	2,603,000	31.Aug.22
MCS Mar 23	-29,700,000	30.Mar.23
Equity Dec 2023	91,268,000	31.Dec.23
IRR		25.23%

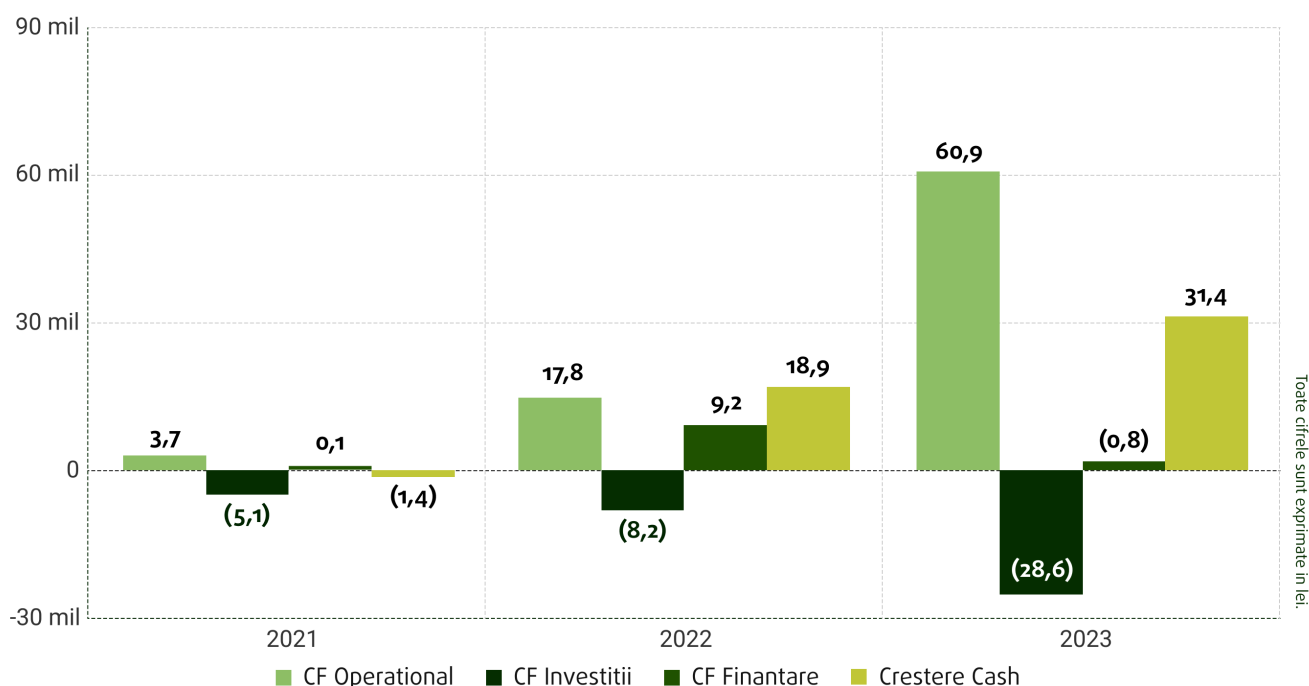
Cash flow consolidat

Procentul semnificativ de proiecte mari cu beneficiar din sector public (cu execuție bugetară anuală strictă), combinat cu termenele de plată primite de la furnizori a generat un numerar din operațiuni istoric de 61 milioane lei – de peste 3x mai mare decât cel din 2022 (care reprezenta tot o valoare istorică la vremea respectivă).

Această evoluție demonstrează mai degrabă relațiile comerciale bune cu furnizorii și avantajul accesului în proiecte strategice, și confirmă valorile Profitului Operațional sau EBITDA. În schimb, o parte de aproximativ 36 milioane lei din numerarul generat de operațiuni este necesară pentru echilibrarea balanței comerciale în T1 2024 (datorii furnizori versus creanțe clienți).

Numerarul pozitiv din operațiuni ne-a permis să achiziționăm companii și active în valoare de aproximativ 29 milioane lei, în timp ce numerarul din activități de finanțare a fost relativ neutru și în același timp să creștem poziția de numerar la finalul anului până la 42% din capitalizarea de piață – 73,7 milioane lei poziție finală de numerar în 2023.

Evoluție Cashflow în 2023



Buget indicativ 2024

Emitentul pune la dispoziția investitorilor un prim draft de buget de venituri și cheltuieli (BVC) indicativ pentru anul 2024. Forma finală a BVC va fi disponibilă investitorilor ca document suport pentru ordinea de zi AGOA din Aprilie 2024.

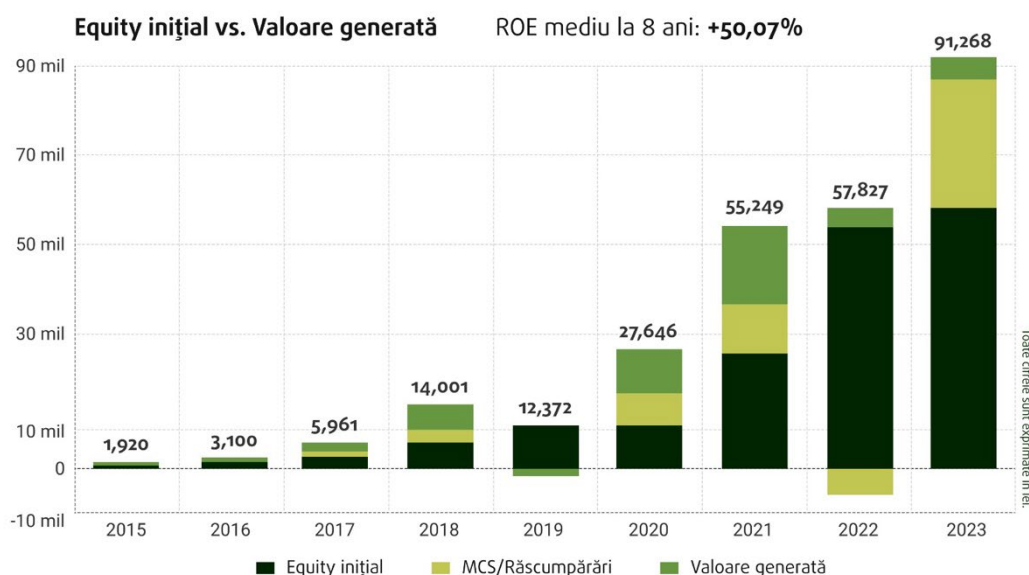
Bittnet CONSO [RON]		2024 E
Venituri din contractele cu clienții		430.695.290
Cheltuieli directe (COSTS OF SALES)		307.558.466
=Marjă Brută		121.136.824
% Marjă Brută		28,1%
Cheltuieli Indirecte		57.161.992
	Cheltuieli de vânzare / distribuție	20.661.795
	Resurse Umane – costuri Indirecte	24.429.460
	Alte cheltuieli Administrative	12.070.736
EBITDA		24.971.634
% EBITDA		5,8%
	Amortizare	10.111.156
=EBIT		14.860.478
	SOP & costuri M&A	1.341.970
	Rezultat Financiar	(7.571.016)
=Profit Brut		5.947.492
	Impozit pe profit Curent	951.599
= Profit Net		4.995.893
% Net result		1,2%

Teza de investiție BNET

Investești pe termen mediu și lung în acțiunile BNET dacă dorești expunere la industria de IT&C românească, un domeniu de creștere accelerată, alături de o echipă de management care are nu doar skin in the game ci a și demonstrat, în peste 16 ani, rezultate mai bune decât media industriei, atât operațional cât și din punct de vedere al gestiunii capitalului.

Fiecare din deciziile pe care le luăm urmăresc construcția unui grup antifragil, astfel încât să avem cea mai puternică forță – timpul – alături de noi ("Time is the friend of the wonderful business, the enemy of the mediocre"). Al doilea element îl reprezintă combinația dintre 'good operations' și capabilitatea de management a capitalului, așa cum este descris 'secretul succesului' în cartea „The outsiders – 8 outstanding CEOs”. Câteva argumente pentru fiecare din componentele acestei teze investiționale:

- Alegerea unei industrii cu perspective favorabile este o decizie care usurează total atât munca investitorilor, cât și scade importanța de a alege un management competent: "a rising tide lifts all boats". Nu există în ultimii 20 ani o industrie cu o creștere continuă mai accelerată decât industria IT&C.
- Existența unei echipe de management cu 'significant skin in the game' rezolvă problema 'principal – agent' atât de reclamată de investitorii pe piața de capital românească. Dacă bunăstarea managementului provine din aceleași surse, prin aceleași mecanisme cu cea a micilor acționari, se elimină cel mai important conflict. Astfel, în cazul nostru, valoarea acțiunilor BNET reprezintă pentru management atât cea mai mare parte a averii personale, cât și cea mai mare parte a veniturilor (spre deosebire de salariu, politica de compensare bazată pe opțiuni aliniază veniturile managementului cu bogăția adusă acționarilor).
- Track record demonstrat din punct de vedere operațional: în afară de numeroase recunoașteri internaționale (Deloitte Top 50 in Tech, Financial Times Top 1000 Fastest Growing Companies, EY Entrepreneur of the Year finalists, etc.)
- Track record demonstrat din punct de vedere al gestiunii capitalului: rata de creștere a capitalurilor proprii atrase istoric, prin mecanismele pieței de capital, este de peste 25%, ceea ce ne întărește încrederea și în modelul financiar adoptat, pe care intenționăm să continuăm să îl aplicăm atât timp cât rezultatele continuă să fie vizibil mai bune decât media pieței.



Anexa 1 – “Alternative Performance Measurements” despre indicatorii alternativi de performanță

Ghidurile ESMA solicită să explicăm orice indicator pe care îl folosim în evaluarea rezultatelor financiare sau non financiare ale companiei, dacă acest indicator nu se regăsește în standardele IFRS sau XBRL publicate de ESEF. În cazul rapoartelor noastre financiare, folosim următorii indicatori:

Indicator	Definiție / Mod de calcul	De ce este relevant
Profit Operațional	Este vorba despre profitul activității de bază, activității de a ne deservi clienții. la în calcul toate veniturile și cheltuielile asociate activității curente și ignoră veniturile și cheltuielile financiare, sau cele legate de activitatea de tip holding (a grupului, existența noastră ca și companie listată). 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. Cele mai semnificative ajustări (diferențe între profitul brut și Profitul Operațional) sunt: 1. Eliminarea rezultatului financiar (adunarea la profitul brut a cheltuielilor și scăderea veniturilor de tip financiar) 2. Eliminarea ajustărilor IFRS, non-cash, legate de Stock Option Plan	Activitatea operațională (numita și ‘curentă’ sau ‘de baza’) reprezintă afacerile companiei. 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). 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).
„Marja Brută”, sau „gross margin”, sau „GM” sau “marjă”	Formula de calcul a acestui indicator este „Venituri MINUS cheltuieli directe” („revenue minus COGS (cost of goods sold)”). 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”). 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.	Acest indicator este „PIB” ul companiei, este „valoarea adăugată” pe care noi o producem pentru partenerii noștri. 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.

Situații financiare preliminare, consolidate, neauditate

Situația consolidată a rezultatului global

	31 Dec 2023	31 Dec 2022
Venituri din contracte cu clienții	383.241.658	192.156.489
Costul vanzarilor	(317.718.404)	(149.412.267)
Marja bruta	65.523.254	42.744.222
Alte venituri	6.181.653	3.481.459
Cheltuieli vanzare/distribuție	(18.430.383)	(13.793.331)
Cheltuieli generale si administrative	(42.207.648)	(24.999.980)
Alte cheltuieli	(689.691)	(2.145.821)
Câștig / (pierderi) titluri puse in echivalenta	(116.080)	273.630
Rezultat financiar	(8.599.256)	(7.629.363)
Profit brut	1.661.849	(2.069.186)
Impozit pe profit	(1.052.605)	(123.400)
Profit net, din care:	609.245	(2.192.586)
aferent Societatii-mama	(4.783.317)	(5.358.890)
aferent intereselor minoritare	5.392.561	3.166.304
Alte elemente ale rezultatului global		
Total Rezultat global	609.245	(2.192.586)
aferent Societatii-mama	(4.783.317)	(5.358.890)
aferent intereselor minoritare	5.392.561	3.166.304

Situația consolidată a poziției financiare

	31 Dec 2023	31 Dec 2022
ACTIVE		
Active imobilizate		
Fond comercial	89.294.099	57.528.189
Alte imobilizari necorporale	9.653.554	9.077.001
Imobilizari corporale	32.699.563	27.808.467
Titluri puse in echivalenta	2.802.859	2.918.940
Alte imobilizari financiare	1.911.298	2.426.167
Impozit amanat	3.523.340	1.271.824
Total active imobilizate	139.884.423	101.030.589
Active circulante		
Stocuri	4.226.835	2.777.973
Creante comerciale si alte creante	76.251.459	60.697.390
Active financiare	11.356.744	13.790.384
Numerar si echivalente	73.732.456	42.300.364
Total active circulante	165.567.494	119.566.112
Total active	305.452.207	220.596.701
CAPITALURI SI DATORII		
Capital social	63.421.024	52.848.060
Prime de emisiune	33.607.766	9.738.583
Alte elemente de capitaluri proprii	(5.947.453)	(11.390.433)
Rezerve legale	1.345.650	1.324.823
Rezultat reportat	(3.919.025)	1.149.789
Capital aferent societatii mama	88.507.961	53.670.822
Interese care nu controleaza	2.867.001	3.823.943
Total capitaluri si rezerve	91.374.962	57.494.765
Datorii pe termen lung		
Împrumuturi din emisiuni de obligațiuni	24.340.699	9.609.806
Împrumuturi bancare	20.486.797	11.166.109
Datorii leasing	19.183.957	19.290.728
Total datorii pe termen lung	64.011.453	40.066.644
Datorii curente		
Împrumuturi din emisiuni de obligațiuni	47.458	25.194.352
Împrumuturi bancare	10.751.909	13.998.791
Datorii leasing	6.419.839	4.693.525
Dividende de plata	3.287.500	500.942
Datorii privind impozitul pe profit	491.374	284.250
Datorii comerciale si alte datorii	129.067.712	78.363.431
Total datorii curente	150.065.791	123.035.292
Total datorii	214.077.245	163.101.936
Total capitaluri si datorii	305.452.207	220.596.700

Situația consolidată a fluxurilor de trezorerie

	31 Dec 2023	31 Dec 2022
Profit brut	1.661.849	(2.069.186)
Ajustari pentru:		
Cheltuieli cu amortizarea	9.047.336	4.424.982
Impairment fond comercial	-	495.000
Cheltuieli privind activele cedate	157.283	12.517
Beneficii acordate angajaților SOP	1.073.576	890.381
Ajustari pentru deprecierea creantelor	295.870	198.849
Ajustari pentru deprecierea stocurilor	94.994	-
Cheltuieli aferente achizițiilor de interese de participare	689.691	1.650.821
Cheltuieli privind dobanzile si alte costuri financiare	5.350.300	3.604.056
Cheltuieli privind dobanzile si alte costuri financiare - leasing	1.568.955	724.899
Venituri din dobanzi si alte venituri financiare	(701.892)	(90.607)
Câștig plasamente titluri	2.070.416	3.411.090
Câștig titluri puse in echivalenta	116.080	(273.630)
Profit din exploatare inainte de variatia capitalului circulant	21.424.457	12.979.173
Variatia soldurilor conturilor de creante	37.315.527	(15.174.426)
Variatia soldurilor conturilor de stocuri	38.968.928	2.240.336
Variatia soldurilor conturilor de datorii	(33.033.647)	19.341.027
Numerar generat din exploatare	64.675.264	19.386.111
Impozit pe profit platit	(3.685.519)	(1.391.092)
Numerar net din activitati de exploatare	60.989.745	17.995.019
Fluxuri de numerar din activitati de investitii:		
Plati nete pentru achizitionarea de filiale/afaceri	(24.578.984)	(15.023.596)
Plati pentru achizitionarea de interese de participare	(841.345)	(830.127)
Incasari din vanzarea de interese de participare	-	10.447.460
Imprumuturi acordate entitatilor legate	(600.000)	240.000
Achizitii de imobilizari corporale si necorporale	(3.704.387)	(4.054.298)
Alte investitii in active financiare	(119.071)	(4.179.499)
Incasari din alte investitii financiare	413.635	4.809.727
Dividende incasate	68.661	134.220
Dobanzi incasate	664.453	111.911
Numerar net din activitati de investitie	(28.697.038)	(8.344.203)
Fluxuri de numerar din activitati de finantare:		
Incasari din emisiunea de actiuni	31.260.944	-
Rascumparari/vanzari actiuni proprii	4.550.607	(2.603.739)
Trageri de imprumuturi bancare	10.000.000	9.951.863
Rambursari de imprumuturi bancare	(24.868.831)	-
Trageri din emisiunea de obligatiuni	14.636.689	9.609.806
Rambursari din emisiuni de obligațiuni	(24.403.700)	-
Plata datoriilor aferente leasing	(5.421.435)	(2.956.494)
Dobanzi platite	(5.999.290)	(3.326.805)
Dividende platite aferente intereselor minoritare	(615.600)	(1.428.279)
Numerar net din activitati de finantare	(860.616)	9.246.353
Cresterea neta a numerarului si echivalentelor de numerar	31.432.091	18.897.168
Numerar la inceputul exercitiului financiar	42.300.365	23.403.197
Numerar la sfarsitul exercitiului financiar	73.732.456	42.300.365

Pentru întrebări sau feedback, vă rugăm să ne scrieți la adresa de e-mail:
investors@bittnet.ro