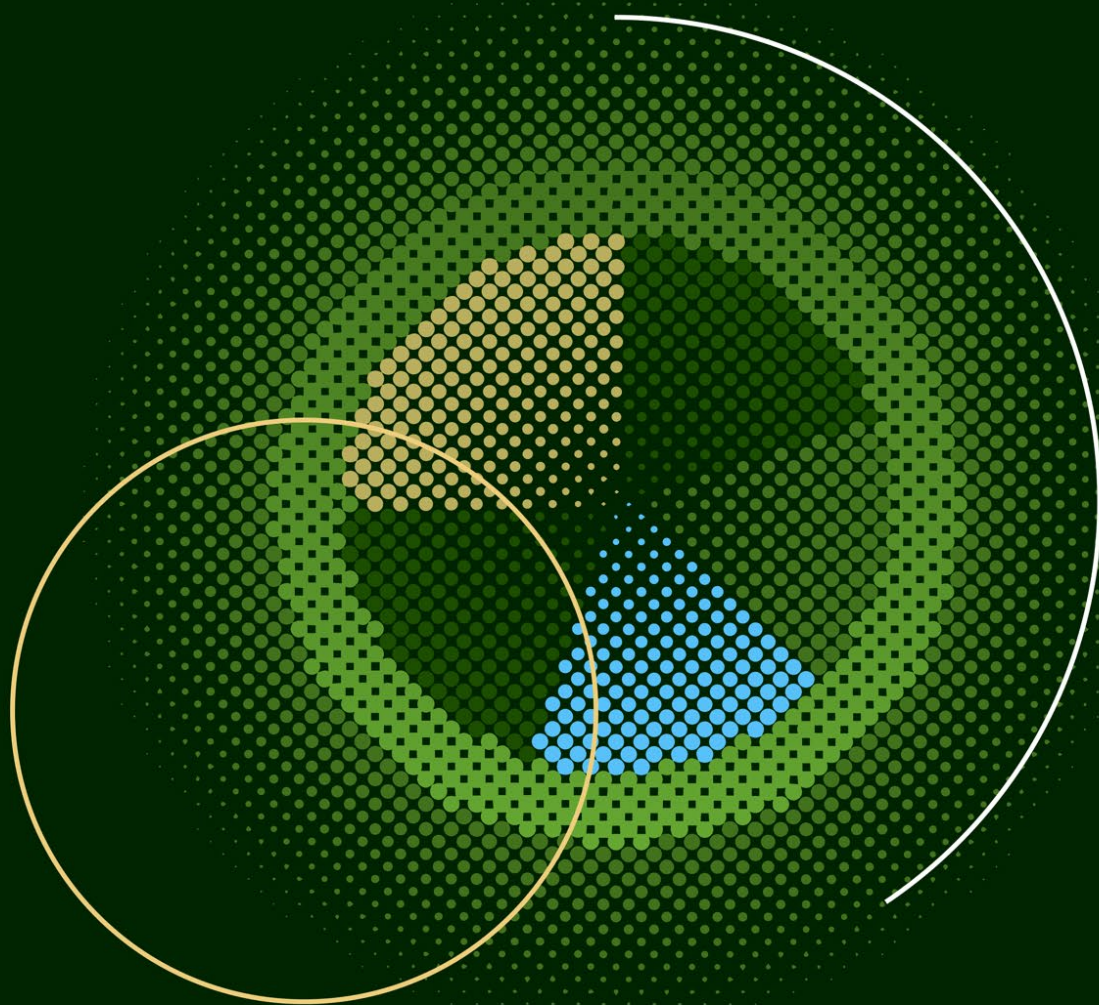


Bittnet Group —
Rezultate Financiare
Preliminare Anuale
BNET 2024



Rezultate Preliminare 2024 - Bittnet Group

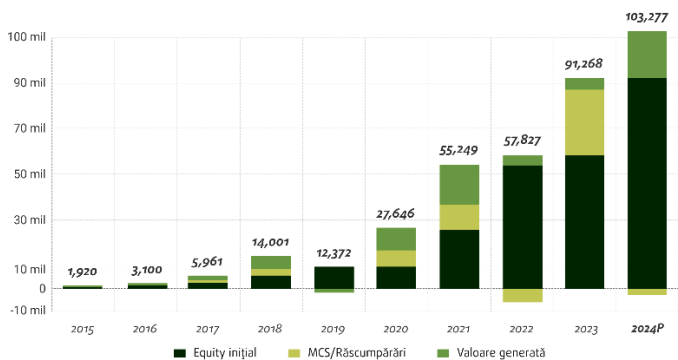
Pentru exercițiul financiar	01.01.2024 - 31.12.2024
Data raportului	28 Februarie 2025
Denumirea societății comerciale	BITTNET SYSTEMS S.A.
Sediul social	Str. Sergent Ion Nutu, nr. 44, One Cotroceni Park, Corp A si Corp B, etaj 4, sector 5, Bucuresti
Adresa corespondenta / Punct de Lucru	Str. Sergent 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 Principal / Categoria 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, BNET28A – obligațiuni
Cod ISIN	ROBNETACNOR1
Contact	investors@bittnet.ro

Informații Cheie

An	Cifra Afaceri	Profit Operațional[1]	Profit Net	CashFlow Operațiuni	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	375,532	12,140	609	60,989	305,452	73,013	91,374	174.398	7%
2024 Preliminar	418,870	13,873	9,256	16,882	359,658	73,355	103,277	96,368	15%
CAGR	48%	37%	56%	47%	52%	57%	61%	41%	46%
YoY	11,5%	13,5%	1023%	-69%	19%	5%	14%	-45%	
Main MARKET	324%	1562%	469%	122%	306%	252%	738%	-15%	28%

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.

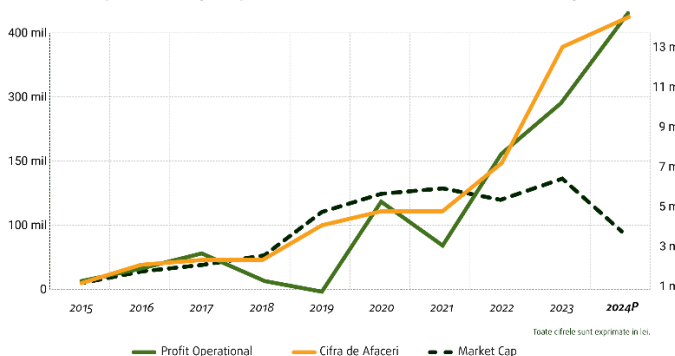
Equity inițial vs. Valoare generată ROE mediu la 9 ani: **+46%**



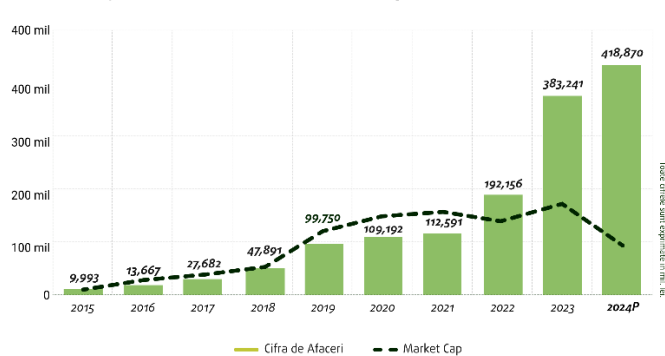
Evoluție de la listarea pe Main Market



Evoluție Profit Operațional & Cifra de Afaceri vs. Market Cap



Evoluție Cifra de Afaceri vs. Market Cap



<i>Informații Cheie</i>	3
<i>Scrisoare de la CEO</i>	5
Evenimente cheie în 2024	6
Ziua Investitorului și Adunarea Generală	7
<i>Structura actuală a grupului – începând din ian. 2025.</i>	8
<i>Analiza activității și performanței segmentelor de activitate.</i>	9
Pilonul de Digital Infrastructure.....	9
Structura organizațională.	11
Structura de brand	11
Operațional	12
Business	12
Ce vom face în 2025	13
Pilonul de Educație	14
Pilonul Digital Platforms & Software Development.....	16
Elian & Kepler.....	16
Nenos & Nonlinear	17
Cybersecurity - FORT.....	19
Costuri alocate grupului	20
<i>Analiza situațiilor financiare consolidate preliminare</i>	21
Contul de profit și pierdere consolidat.....	21
Elemente de bilanț consolidat.....	23
Cash flow consolidat	24
<i>Realizare ținte bugetate în 2024</i>	25
<i>Buget indicativ 2025</i>	26
<i>Teza de investiție BNET</i>	27
<i>Anexa 1 – “Alternative Performance Measurements” despre indicatorii alternativi de performanță.</i>	27
<i>Situații financiare preliminare, consolidate, neauditate</i>	27
Situația consolidată a rezultatului global	27
Situația consolidată a poziției financiare	28
Situația consolidată a fluxurilor de trezorerie	29
Pentru întrebări sau feedback, vă rugăm să ne scrieți la adresa de mail : investors@bittnet.ro	30

Scrisoare de la CEO

În anul 2024, grupul Bittnet a obținut venituri consolidate de 418,8 milioane lei, în creștere cu 11,5% față de anul precedent. Marja brută a urcat la 79 milioane lei, în creștere cu 20% comparativ cu anul 2023, iar EBITDA a ajuns la 24,4 milioane lei, înregistrând o evoluție de 15% vs anul anterior. În 2024, profitul operațional înregistrat este de 13,8 milioane lei, în creștere cu 14%.

Rezultatul non-operațional (financiar) este o pierdere de 800 mii lei, care include, ca și în anii anteriori, o ajustare mark to market a deținerii Bittnet în Softbinator, în valoare de -4 milioane lei. Astfel, **rezultatul brut consolidat al grupului Bittnet, la finalul anului, este 11 milioane lei, în timp ce profitul net se ridică la 9,2 milioane lei.**

La începutul anului 2024, am făcut **promisiunea** că vom restructura și simplifica grupul, care la acel moment era organizat în **4 piloni de business, 9 branduri comerciale și 16 companii** – o dimensiune atinsă în urma proceselor de M&A din perioada 2018-2023. Datorită deciziilor luate în 2024, anul 2025 începe pentru Bittnet Group cu **o structură mai clară și mai eficientă**, compusa din **3 piloni de business și 5 branduri comerciale**, reflectând o viziune coerentă și orientată spre viitor.

Am făcut de asemenea **promisiunea** că ne vom concentra pe profitabilitate, atât operațională, cât și netă. Acest obiectiv ne-a ghidat spre un buget ambițios, iar astăzi putem spune că l-am atins în proporție de **97%** pentru veniturile bugetate și EBITDA și **184%** pentru profitul net.

Astfel, marcăm **al 17-lea an consecutiv de creștere a cifrei de afaceri**, depășind pentru prima dată pragul de **400 milioane lei**. Mai mult, am înregistrat creșteri pe toți indicatorii financiari esențiali, o dovadă clară a solidității și sănătății business-ului nostru.

Privind în detaliu fiecare pilon de business, vedem că **Digital Infrastructure și Digital Platforms au fost performerii anului trecut. A fost un an cu provocări, mai ales în zona de Educație**, așa cum am menționat și în rapoartele periodice de-a lungul anului. Totuși, dimensiunea actuală a grupului a oferit echipei din pilonul de **Educație** spațiul necesar pentru a reevalua și ajusta strategia pentru 2025-2027. Într-un context în care bugetele clienților tradiționali din acest sector au fost în mare parte înghețate în 2023 și 2024, această recalibrare este esențială pentru a ne adapta și a continua să creștem.

Viziunea noastră rămâne clară: vrem ca **Dendrio** să devină unul dintre cei mai mari, moderni și bine administrați integratori de sisteme IT din România și, de ce nu, din regiune. Pentru a atinge acest obiectiv, în 2024 ne-am concentrat pe **simplificarea și eficientizarea structurii operaționale**, pe crearea de **sinergii** între companiile din pilon și grup, dar și pe **diversificarea și modernizarea portofoliului de soluții și parteneri**.

În cadrul **Digital Platforms**, brandul **Elian** a integrat cu succes noua achiziție **Kepler**, finalizând procesul de consolidare. Tot în acest pilon, **Nenos** a demarat dezvoltarea unui **produs propriu bazat pe AI**, extinzând capacitățile sale în domeniul agenților inteligenți. Un prim rezultat este **asistentul virtual dezvoltat de Nenos**, capabil să înțeleagă contextul, să proceseze informații complexe și să ofere răspunsuri relevante în timp real. Îl puteți testa deja pe site-ul nostru dedicat investitorilor: 📄 [<https://investors.bittnet.ro>].

Fiecare an aduce provocările sale, iar 2025 nu face excepție. Într-un context geopolitic tensionat, cu impact direct asupra mediului de business și piețelor financiare, ne menținem **direcția de creștere susținută pentru al 17-lea an consecutiv**. Mai mult, 2024 marchează **primul an de creștere doar din perspectivă organică**, după 8 ani în care am extins grupul prin achiziții.

Chiar și după vânzarea pilonului de **Cybersecurity** în 2024, propunem un **buget ambițios, orientat spre creștere**, cu o cifră de afaceri consolidată estimată la **446 milioane lei**, reprezentând o creștere de **+11%** (excluzând one-offs și pilonul de afaceri vândut). **Marja brută** este estimată la **83,5 milioane lei**, **profitul operațional** la **14,7 milioane lei**, iar **profitul net** la **6,5 milioane lei**.

Suntem convinși că aceste obiective sunt realizabile și că, până la finalul anului, vom confirma încă o dată **capacitatea noastră de a genera valoare și de a rămâne un jucător relevant într-un mediu de business în continuă schimbare**.

Evenimente cheie în 2024

- ✓ Am depășit, în premieră în istoria Bittnet, pragul de 400 milioane lei cifră de afaceri consolidată, al 17-lea an de creștere neîntreruptă a afacerilor – din care peste 100 milioane lei reprezintă venituri din prestarea de servicii IT – întărind ce am susținut mereu că suntem un grup de companii IT axat pe livrarea de servicii. Vom continua să urmărim acele proiecte în care prestarea de servicii reprezintă o componentă semnificativă.
- ✓ La aproape 10 ani de la listarea pe piața AeRO și la 5 ani după transferul pe Piața principală, cifra de afaceri consolidată este de 51 ori mai mari decât în anul precedent listării și de 4 ori mai mare ca în anul precedent transferului pe Piața Principală.
- ✓ Marja brută generată a ajuns la 79 milioane lei – peste 80% din întreaga cifră de afaceri consolidată a anului 2019, iar profitul operațional este mai mare decât cifra de afaceri a anului 2016, în timp ce EBITDA înregistrată la 2024 are un nivel similar cât întreaga cifră de afaceri a anului 2017.
- ✓ Am simplificat structura grupului consolidând companiile în jurul **Dendrio** (în pilonul de **Digital Infrastructure**) și **Elian** (Platforms/Business Apps & Software Development). Astfel, din a doua jumătate a anului 2024, **Dendrio Solutions** a preluat integral filialele **Dendrio Innovations** și **Dendrio Technology**, iar **Elian Solutions** a integrat complet compania **Kepler Management Systems (rebranduită: Elian Development Systems)**, achiziționată la final de 2023.
- ✓ Am simplificat structura grupului prin două fuziuni prin absorbție. În pilonul de **Educație**, **Computer Learning Center** și **Equatorial Training** au fost absorbite în **Equatorial Gaming**. În pilonul **Digital Infrastructure**, **zNet Computer** a fost absorbită de **Dendrio Technology** (fostă TopTech).
- ✓ În procesul de consolidare a companiilor din **Digital Infrastructure** sub umbrela **Dendrio**, am realizat și un re-branding al acestora. **Dataware Consulting** a devenit **Dendrio Innovations**, iar **TopTech** și-a schimbat numele în **Dendrio Technology**. Aceste modificări au fost oficializate la Registrul Comerțului, reflectând clar direcția noastră de simplificare și aliniere strategică.
- ✓ Realizarea cu succes a primului exit din istoria grupului Bittnet: vânzarea pilonului de securitate cibernetică – Fort împreună cu subsidiarele GRX-Advisory și ISEC Associates, o decizie strategică de optimizare a portofoliului de companii și care s-a realizat cu un randament net de aproape 100%.
- ✓ Am încheiat o nouă ofertă de obligațiuni corporative, simbol BNET28A, în valoare de 6,62 milioane lei cu o rată de dobândă fixă de 9% pe an.
- ✓ Profitul operațional a înregistrat valoarea de 13,8 milioane lei, +14% yoy, cât întreaga cifra de afaceri din 2016, iar profitul net, în valoare de 9,2 milioane lei, e aproape dublu față de cel bugetat la începutul anului. Dacă am exclude efectele evenimentelor one-off (non-cash și cash), inclusiv din tranzacția de vânzare FORT, am fi realizat un profit brut de 6,5 milioane lei. În linie cu profitul brut estimat în BVC-ul anului 2024.
- ✓ În august, am lansat primul program de **răscumpărare de acțiuni BNET**, prin care am achiziționat **4.000.000 de acțiuni** până la finalul anului. Programul continuă și în 2025, având ca obiectiv anularea acțiunilor răscumpărate. Până în prezent avem răscumpărate 5.369.000 acțiuni.

- ✓ În paralel, analizăm posibilitatea de a propune **un nou program de răscumpărare prin ofertă publică**, care necesită aprobarea din partea ASF. Acesta ne-ar permite să achiziționăm un volum mai mare de acțiuni într-un timp mai scurt, complementar programului actual, care respectă limitele zilnice ale pieței spot.

Ziua Investitorului și Adunarea Generală

În 2025, Bittnet aniversează **10 ani de când a intrat pe scena Bursei de Valori București**, deschizând un nou capitol pentru companiile de tehnologie din România. A fost un parcurs în care nu doar că am crescut, ci am și redefinit ce înseamnă să fii o companie listată în sectorul IT.

Într-un an în care **sectorul IT a scăzut semnificativ din punct de vedere nominal**, marcând o contracție reală de **4% (conform INS)**, în ciuda creșterii prețurilor de vânzare, **Bittnet reușește să rămână pe un trend ascendent**. Această performanță demonstrează **reziliența modelului nostru de business** și capacitatea de a naviga eficient într-un context economic provocator. Pe **15 aprilie**, vom sărbători acest moment prin evenimentul nostru tradițional dedicat investitorilor și pieței de capital, **Ziua Investitorului BNET**, organizat la sediul Bittnet din **One Cotroceni Park**.

De asemenea, **Adunarea Generală a Acționarilor** este programată pe **28 aprilie**, iar, ca în anii precedenți, va fi organizată în parteneriat cu eVote, asigurând acces electronic pentru toți cei care vor să ia parte la deciziile grupului.

Dar, dincolo de cifre și strategii, **Bittnet este despre oameni**. Vreau să le mulțumesc celor **peste 300 de colegi**, alături de care am traversat un an **provocator, dar cu rezultate pe măsură**. Succesul lui 2024 este, înainte de toate, meritul lor. Dacă primii 10 ani au fost despre inovație și creștere, următorii vor fi despre **consolidare și impact**. Vă invit să parcurgeți **prezentarea situațiilor financiare preliminare** și să ne transmiteți întrebări sau feedback la: investors@bittnet.ro.



Mihai Logofătu
CEO și Co-Fondator
Bittnet Group

Structura actuală a grupului – începând din ianuarie 2025

Actuala structură a Grupului conține 10 companii aflate în perimetrul de consolidare, organizate în 5 branduri comerciale și 3 piloni de afaceri. La finalul anului 2024, Bittnet a vândut pilonul de cybersecurity, organizat în jurul lui Fort și a primit rezoluțiile de la Registrul Comerțului referitoare la proiectele de fuziuni depuse în 2024, respectiv fuzionarea companiilor Computer Learning Center și Equatorial Training în Equatorial Gaming, respectiv zNet Computer în Dendrio Technology. Aceste acțiuni întreprinse în 2024, fac parte din strategia grupului Bittnet de a simplifica structura de grup și de a optimiza funcțiunile și costurile. Având în vedere că vânzarea Fort s-a finalizat la sfârșitul lunii decembrie 2024, Fort, împreună cu filialele GRX-Advisory și ISEC Associates, au fost consolidate cu totul la nivelul contului de profit și pierdere (P&L) în 2024 și deconsolidate la nivel de bilanț la 31.12.2024, conform procedurilor comune acestor tip de tranzacții de exit.

În prezent, structura de grup se prezintă astfel:

bittnet
group

Business Pillars
Jan 2025

Your Value.
Upgraded.

Digital Infrastructure

Dendrio Solutions
dendrio.com



Optimizer
optimizer.com



Education

Bittnet Training
bittnet.ro



Digital Platforms

Elian Solutions
elian-solutions.ro



Nenos Software
nenos-software.ro



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. Primele astfel de procese s-au finalizat în 2024.

Pilonul de Digital Infrastructure

Acest pilon conține 4 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 96,501% este singurul integrator multi-cloud în România, partener certificat la cele mai înalte standarde de către Cisco, Microsoft, Google, Amazon Web Services, dar și de mulți alți vendori, este compania ce reunește activitățile de integrare IT&C provenite de la Bittnet, Gecad Net și Crescendo.
- **Dendrio Innovations SRL (fostă Dataware Consulting SRL)** (CUI 27895927) – este deținută 100% de Dendrio Solutions. Compania 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.
- **Dendrio Technology (fostă Top Tech SRL)** (CUI 2114184), deținută în proporție de 100% de Dendrio Solutions 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. La finalul anului 2024, compania Dendrio Technology a absorbit compania-soră 2Net Computer. Decizia a fost luată având în vedere profilul celor două firme și geografia în care activează.
- **Optimizer** – ITPrepared SRL (CUI 35456175), deținută în proporție de 50.2% de Bittnet Systems, 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 Optimizer 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** reprezintă ponderea cea mai mare din totalul veniturilor grupului (aprox. 87%)

Digital Infrastructure	31 Decembrie 2024	31 Decembrie 2023	Evoluție
Venituri din contractele cu clienții	365,637,028	323,154,211	13.1%
Prestarea de servicii	57,278,630	57,519,297	-0.4%
Vânzarea de mărfuri	308,358,398	265,634,914	16.1%
Costul vânzărilor	305,420,106	273,751,861	11.6%
Mărfuri/materiale	264,651,835	236,849,695	11.7%
Servicii	20,762,969	19,466,316	6.7%
Ore-Om	20,005,303	17,435,850	14.7%
Marjă brută	60,216,922	49,402,350	21.9%
Alte venituri	1,920,660	1,509,928	27.2%
Cheltuieli de vânzare/distribuție	14,980,333	11,343,858	32.1%
Ore-Om	13,074,453	9,939,070	31.5%
Publicitate și alte cheltuieli vânzare	1,905,879	1,404,788	35.7%
Cheltuieli administrative, din care:	32,570,222	23,533,786	38.4%
Ore-Om	16,105,603	10,904,729	47.7%
Amortizare	6,730,975	5,721,166	17.7%
Alte servicii terți	4,044,698	3,898,655	3.7%
Diverse	5,688,945	3,009,236	89.0%
Profit operațional (fără one-offs)	14,587,028	16,034,635	-9%
EBIT	14,587,028	16,034,635	-9%
EBITDA	21,318,003	21,755,801	-2%

În 2024, pilonul de **Digital Infrastructure** al grupului a continuat procesul de integrare și consolidare, menținând în același timp un ritm accelerat de creștere al afacerilor și de optimizare a activităților operaționale.

La o cifră de afaceri consolidată de aproape 370 milioane lei la finalul anului 2024 putem spune că pilonul de Digital Infrastructure se află în top 3 jucători din industrie, fiind extrem de bine poziționați pentru menținerea ritmului de creștere și în anii următori.

Structura organizațională

La nivel de structură organizațională ne-am concentrat pe simplificarea acestora atât în termeni de deținere în cadrul companiilor, dar și al numărului de companii/filiale operate în interiorul pilonului:

- Am simplificat structura organizațională, prin absorbția integrală a companiei zNet Computer (Brașov) în cadrul companiei Dendrio Technology (fostă TopTech). În Decembrie 2024, la finalul acestui proces, echipa din Brașov a devenit parte integrantă, alăturându-se astfel restului de filiale ale clusterului
- De asemenea a fost simplificată structura clusterului la nivel național, prin închiderea filialelor Dendrio Technology din Mediaș și zNet din Covasna și preluarea operațiunilor respectivelor entități în Sibiu respectiv Brașov. În urma acestui proces, filialele grupului la nivel național sunt: București, Alba-Iulia, Brașov, Cluj-Napoca, Deva, Galați, Iași, Sibiu și Timișoara

Structura de brand

Structura de brand la nivelul pilonului a fost semnificativ simplificată. În acest sens clusterul a trecut de la o structură de brand bazată pe 5 branduri distincte: Dendrio Solutions, Dataware, TopTech, znet și Optimizor la o structură de brand bazată pe doar două branduri: **DENDRIO** și **OPTIMIZOR**.



Ne propunem ca de aici înainte, când ne referim la clusterul de Digital Infrastructure să ne referim doar la aceste două branduri: Dendrio și Optimizor.

Comaniile de sub brandul Dendrio livrează proiecte de tip "Professional services" – servicii cu valoarea adăugată mare livrate pe baza de proiecte complexe – în timp ce Optimizor se concentrează pe livrarea serviciilor recurente, de tip "Managed Services". Încă de la finalul anului 2023, ne-am propus ca, treptat, un număr cât mai mare de clienți din domeniul tehnologiei să utilizeze serviciile oferite de ambele entități și, pe termen lung, de întreaga structură a grupului.

Implicațiile acestei simplificări de brand sunt multiple, aducând mai multă claritate pentru întregul ecosistem al pilonului: alinierea echipelor interne, simplificarea comunicării cu partenerii, simplificarea relației cu clienții și, de ce nu, simplificarea comunicării cu acționarii grupului.

Operațional

În 2024 am continuat unificarea și simplificarea proceselor la nivelul pilonului:

1. Am început anul cu un proces amplu de reorganizare și restructurare a echipelor din țară, de la o structură axată pe filiale autonome (fiecare filială regională cu structura operațională proprie), la echipe unificate la nivel național. Astfel, în prezent avem o structură unificată pentru vânzări, tehnic, project-management, financiar, people & culture, marketing și logistică.
2. Am unificat întreaga structură de conducere a pilonului
3. Am înființat un nou departament, "Business Process & Integration", dedicat pilonului de digitalizare. Acesta are ca principal obiectiv armonizarea proceselor din cadrul companiilor membre, precum și implementarea unor soluții care să asigure o mai bună alocare a costurilor, atât umane, cât și materiale. Un alt rol esențial al departamentului este gestionarea integrării companiilor achiziționate, atât din perspectiva proceselor, cât și a echipelor.
4. Suntem în plin proces de creștere a nivelului de automatizare prin implementarea tehnologiei AI în fluxurile de business de zi cu zi.
5. Procese aliniate la nivelul pilonului – în 2024 am desfășurat o analiză amplă de procese și fluxuri de lucru și am aliniat procesele din Dendrio Technology (fostul TopTech) cu cele existente în grupul Bittnet (sales, pre-sales, delivery, project-management office, etc.)
6. Optimizor a pus un accent deosebit pe standardizarea modului de lucru, ceea ce a permis desfășurarea rapidă și fără probleme a implementărilor soluțiilor Microsoft pentru clienții noi. Prin adoptarea unor metodologii eficiente și a unor procese bine definite, echipa a reușit să îmbunătățească timpii de livrare și să reducă riscurile asociate implementărilor IT complexe

Business

În 2024, la nivelul pilonului au fost deserviți peste 2.200 de clienți unici – o creștere de peste 40% față de 2023 (clienți la care am livrat cu succes proiecte). Din perspectiva proiectelor livrate, pe parcursul 2024 am livrat peste 11.300 de proiecte, de asemenea o creștere de aproximativ 40% față de 2023. Această creștere s-a datorat unui mod structurat de abordare a proiectelor (coordonare echipe, focus pe execuție/livrare), valorificând oportunitățile existente la nivelul pieței. De asemenea au fost livrate proiecte la nivel național, finanțate prin Banca Mondială, proiecte din zona de soluții de tip oraș Inteligent (Smart City) dar și primele soluții de tip Agentic AI, în colaborare cu compania Nenos Software, din cadrul grupului.

În 2024 ne-am concentrat pe creșterea veniturilor prin cross-selling între companiile din pilon, livrând peste 10 proiecte de dimensiuni mari (peste 1 milion lei) cu cel puțin 2 companii implicate. De asemenea, la nivelul întregului an au fost livrate peste 309 proiecte comune.

Anul 2024 a fost unul de creștere și consolidare pentru **Optimizor**, atât din punct de vedere al prezenței pe piață, cât și al eficienței operaționale și al dezvoltării echipei. Pentru a susține procesul de vânzare și a crește vizibilitatea brandului, Optimizor și-a lansat în 2024 un nou website, modernizat și optimizat pentru a oferi informații clare despre soluțiile și serviciile companiei. De asemenea, Optimizor a participat la multiple conferințe de referință din domeniul Tech și Banking, unde a avut ocazia să interacționeze cu potențiali clienți și parteneri, consolidând astfel identitatea sa de brand și poziția pe piață. În 2024, Optimizor a semnat 15 noi colaborări, atât pentru proiecte punctuale, cât și pentru contracte de tip abonament cu suport lunar. Această creștere reflectă încrederea clienților în expertiza și calitatea serviciilor oferite de Optimizor și confirmă succesul strategiei adoptate de companie.

Ce vom face în 2025

Anul 2025 a început sub semnul unei puternice incertitudini, atât la nivel național dar și regional/global, într-un mediu politic și social deloc predictibile. Credem însă că astfel de perioade pot oferi și oportunități de dezvoltare afaceri suplimentare. Atât Bittnet Group dar și pilonul de digitalizare au un background antreprenorial puternic și ne dorim să abordăm cu încredere și pragmatism această perioadă:

- Avem un pipeline de proiecte care ne dau încredere că putem obține creșterea businessului și în 2025
- Am început încă din 2024 extinderea portofoliului de soluții, concentrându-ne pe acele soluții inovative care pot aduce o eficiență sporită clienților noștri (soluții de automatizare, IoT și chiar platforme bazate pe AI)
- Avem un departament care se va concentra pe creșterea eficienței interne, urmărind îmbunătățirea constantă a proceselor interne

Pilonul de Educație

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.
- **Equatorial Gaming SRL** (CUI 30582237), deținută în prezent în proporție de 100% 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. La finalul anului 2024, Equatorial Gaming a absorbit companiile din grup, Computer Learning Center și Equatorial Training.
- **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 capitalul interese minoritare.

Educație	31 Deceembrie 2024	31 Decembrie 2023	Evoluție
Venituri din contractele cu clienții	10,537,664	13,612,094	-22.6%
Costul vânzărilor	5,107,320	7,157,491	-28.6%
Costul vânzării mărfuri	261,488	898,331	-70.9%
Servicii	4,014,466	4,834,075	-17.0%
Ore-Om	831,366	1,425,085	-41.7%
Marjă brută	5,430,343	6,454,603	-15.9%
Alte venituri	86,076	(815,935)	-110.5%
Cheltuieli de vânzare/distribuție	3,764,201	4,712,228	-20.1%
Ore-Om	3,088,967	3,851,982	-19.8%
Publicitate și alte cheltuieli vânzare	675,234	860,247	-21.5%
Cheltuieli administrative, din care:	3,258,939	6,095,753	-46.5%
Ore-Om	604,363	3,190,349	-81.1%
Amortizare	1,637,959	1,698,164	-3.5%
Alte servicii terți	702,303	1,413,580	-50.3%
Diverse	3314,313	(206,339)	252.3%
Profit operațional (fără one-offs)	(1,506,721)	(5,169,314)	-70.9%
EBIT	(1,506,721)	(5,169,314)	-70.9%
EBITDA	131,239	(3,471,150)	103.8%

Anul 2024 a fost în continuare provocator din perspectiva bugetelor de educație "înghețate" de către clienți dar, a fost un an în care optimizarea modelului de lucru al diviziei de training a ajuns la o formulă finală cu care vom activa următorii ani. Am optimizat costurile totale ale diviziei, am restructurat echipa și modul în care facem business și avem un blueprint

stabil. Cei mai mari clienți recurenți din zona de educație au încetinit și, unii dintre ei, chiar au oprit complet bugetele de training în 2024. Această situație a presupus din partea pilonului următoarele lucruri:

- Am fost nevoiți să înlocuim 1,2 milioane euro, bugete "înghețate" de la clienți recurenți
- Profilul clientului cumpărător în 2024 s-a schimbat:
 - Valoarea medie a unei oportunități a scăzut de la 5.100 euro la 2.900 euro, ceea ce înseamnă că muncim de aproape 2 ori mai mult ca să închidem aceeași 1.000 euro și avem mai multe oportunități deschise câștigate, cu valoare mai mica.
 - Am construit în 2024 un pipeline record istoric: avem în lucru proiecte totale de peste 9,5 milioane euro – pe care sperăm să le livrăm, în cea mai mare parte, în 2025 și 2026.

În 2024, echipa de **Product Development** a extins portofoliul de cursuri și a consolidat parteneriatele cu vendorii. Au fost dezvoltate programe de învățare video, am extins oferta în domeniile Agile, Scrum și Project Management și am încheiat parteneriate strategice cu Certiport și ECDL pentru training și certificări în digital literacy, precum AGRC pentru cursuri de conformitate și guvernantă. Au fost lansate două programe academice pentru Full Stack Web Developers și Python Developers, iar oferta de securitate cibernetică a fost consolidată prin programul CyberShield. Campaniile și webinarile au atras peste 2.500 de participanți, iar proiectele dezvoltate cu vendorii au generat venituri de 436.000 euro. În același timp, parteneriatele regionale cu LLPA au contribuit cu 150.000 euro la veniturile companiei.

Pe parcursul anului 2024, eforturile de **Marketing** au fost orientate spre optimizarea conversiilor și reducerea impactului provocat de implementarea la nivelul Uniunii Europene a Digital Markets Act. Strategiile implementate au inclus acțiuni de SEO, SEM, email marketing, web design UX/UI, PR, evenimente online și offline, toate acestea fiind corelate cu optimizări de costuri. Rezumatul situației finale pentru 2024: 674 MQL (+47% față de 2023), 364 SQL (+41 % față de 2023), pipeline generat de 1,0 milioane de euro (+10 % față de 2023), 264K euro câștigați din SQL generate (+33 % față de 2023), cel mai mare pipeline active istoric, aproximativ 500K euro (+150 % față de 2023), cu care intrăm în 2025.

În echipa **Inbound** ne-am concentrat activitățile pentru a converti din cele 674 MQL (Marketing Qualified Leads – cu sursa Marketing) 364 SQL (Sales Qualified Leads) către echipa de vânzări, realizând o conversie de 54% leaduri calificate, menținându-ne în obiectivul stabilit la începutul anului. În echipa **Outbound**, am continuat punctele de contact către prospecti și am dublat față de 2023 numărul de companii abordate în mod proactiv din industrii ca IT, Banking & Finance și Automotive. Rezultatul final s-a tradus prin 98 oportunități de business identificate.

Am încheiat anul 2024 cu un număr total de 601 oportunități de vânzare câștigate, cu 25% mai mult față de anul anterior, iar numărul de clienți activi a fost de 152, în creștere cu 10% în comparație cu 2023. Pe fondul unei piețe în care cererea de training IT a fost afectată din cauza bugetelor anulate, forțele echipei de vânzări au fost concentrate pe atragerea de clienți noi și menținerea portofoliului de clienți existenți. Pentru 2025, obiectivul este de a crește cu 20% atât numărul de clienți activi, cât și cifra de afaceri față de anul precedent, prin livrarea de traininguri IT cu tehnologii emergente.

Departamentul de **BID** și-a consolidat poziția în sectorul public, urmând o strategie axată pe licitații și accesarea de proiecte cu finanțare europeană. Pe parcursul anului, echipa s-a concentrat pe identificarea și participarea la licitații relevante, accesarea proiectelor finanțate prin PNRR și alte fonduri europene, precum și optimizarea procesului de ofertare pentru reducerea costurilor de livrare. În 2024, am analizat și aplicat pentru un număr de 25 de licitații strategice. Ca rezultat al acestui efort, am închis proiecte cu o valoare totală de 297.000 euro. Optimizarea costurilor de livrare a contribuit la creșterea competitivității ofertelor și la îmbunătățirea ratei de succes în licitații, consolidând astfel poziția echipei.

În 2024, activitatea echipei de **Training Delivery** a fost orientată spre creșterea capacității de livrare și îmbunătățirea continuă a calității metodologiei de livrare. Echipa a extins capacitatea de livrare cu 30 de traineri noi, dintre care 12 au livrat deja cursuri, iar focusul a fost pe optimizarea proceselor prin sesiuni de coaching, feedback continuu și activitățile

Academiei de Traineri. Rezultatele finale pentru 2024: 396 clase livrate, cu 3.293 de cursanți, și o gestionare a peste 550 de cereri. În plus, calitatea livrării a fost confirmată prin succesul obținut în urma auditului extern de sisteme de management al educației, în cadrul căruia echipa a fost apreciată pentru procesele bine implementate. Aceste acțiuni au contribuit la generarea de venituri și reducerea costurilor, cu o performanță semnificativă pe întreg parcursul anului.

Pilonul Digital Platforms & Software Development

În prezent, acest business unit cuprinde următoarele companii:

- **Elian Solutions SRL** (CUI: 23037351), condusă de Iulian Motoi, este o companie fondată în 2008 și deținută de Bittnet Systems SA în proporție de 61,6878%. Porcentul de deținere a crescut de la 51% ca urmare a unei majorări de capital social prin conversia unor creanțe certe lichide și exigibile rezultate din cesionarea deținerii Bittnet în Kepler Management, către Elian. Elian este partener certificat Gold de către Microsoft pentru soluții de tip ERP.
- **Elian Development Systems SRL (fostă Kepler Management Systems)** (CUI: 21562125) este o companie cu domeniu de activitate și afaceri similare lui Elian, care s-a alăturat grupului Bittnet la finalul anului 2023. Este deținută de Elian în proporție de 100%.
- **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.

Elian & Kepler

În 2024, cifra de afaceri consolidată a Elian Solutions, împreună cu filiala Kepler – rebranduită în februarie 2025 Elian Development Systems – a fost de 25,4 milioane lei. Cifra de afaceri este compusă din aceleași 3 tipuri de venituri tradiționale:

1. Venituri din licențiere: 35% din cifra de afaceri
2. Venituri din servicii de implementare: 33% din cifra de afaceri
3. Venituri din suport și mentenanță: 32% din cifra de afaceri

În 2024, focusul Elian a fost concentrat, așa cum am anunțat și în perioada anterioară, către noile tehnologii Microsoft și licențierea de SaaS (Software as a service). Acest efort se reflectă în cifrele realizate din licențiere: dacă la finalul anului 2023, licențierea de SaaS însemna 9 clienți, cu un total de 148 utilizatori, anul 2024 a fost închis cu 32 clienți licențiați în SaaS și un total de 507 utilizatori. Veniturile generate de licențierea SaaS au însemnat 20% din totalul veniturilor din licențiere în 2024.

În zona de servicii, direcția a fost pe livrarea de proiecte de amploare, cu număr mare de utilizatori și licențiere pe noua tehnologie (lucru reflectat în dinamica expusă mai sus). Echipa a livrat 41 de proiecte pentru 38 clienți, din care 29% au fost pentru soluțiile proprii Elian (Localizare, Soluție Logistică/Transport, Soluție WMS(gestionare depozite), Soluție Retail, e-factura PJ pentru 250 companii, soluție e-transport și e-factura PF). De asemenea, 25% din proiectele livrate au fost proiecte de upgrade ale soluțiilor existente (soluții în versiuni mai vechi de sistem) la ultima tehnologie Microsoft, cu o

pondere de 80% licențiere de SaaS. Diferența de 46% au fost proiecte de analiză și implementare (cu licențiere în proporție de aprox. 70% în SaaS).

În zona de suport, echipa a furnizat în continuare servicii de mentenanță a portofoliului de clienți, generând venituri anuale 8,2 milioane lei. Pe lângă serviciul de mentenanță și asistență în utilizare, departamentul de suport a livrat soluții pentru adaptarea sistemelor clienților la cerințele și modificările legislative valabile în 2024 (e-factura PJ pentru 250 companii, SAFT, e-factura pentru PF – soluție definitivată în 2024 pentru a fi posibilă livrarea acesteia fără întârziere în 2025, de la intrarea în vigoare a acestei prevederi legislative).

Cifra de afaceri a anului 2024 a însemnat o creștere cu 39% față de rezultatul anului 2023. Rezultatul vine în urma creșterii capacității de livrare, creșterea portofoliului de clienți prin focusul pe proiecte mari, cu număr mare de utilizatori (și o licențiere majoritară în SaaS), precum și prin adăugarea portofoliului de clienți și resurse ale Kepler Management Systems.

Pentru perioada următoare, ne propunem accelerarea procesului de upgradare portofoliu și migrare la cele mai noi tehnologii Microsoft, în speță Dynamics 365 Business Central SaaS, precum și creșterea numărului de proiecte noi livrate. Ne focusăm pe proiecte mari și verticale noi de business (ex. IFN, case de avocatură, construcții, modernizare și întreținere infrastructură, infrastructură energetică).

Nenos & Nonlinear

Într-un mediu de piață în continuă schimbare, în 2024 Nenos Software și Nonlinear și-au continuat tranziția strategică de la outsourcing către dezvoltarea de produse proprii, concentrându-se pe soluții scalabile și eficiente. Această reorientare a vizat oferirea de valoare concretă și un impact real prin produsele livrate.

Produse și Dezvoltări Tehnologice:

- **Kontext:** Unul dintre cele mai importante produse dezvoltate de Nenos, Kontext, a continuat să evolueze. Acest framework permite crearea de agenți AI pregătiți pentru producție, capabili să colecteze și să analizeze date complexe, să genereze rapoarte și să optimizeze procesele organizaționale. Focusul rămâne pe automatizarea proceselor de business fără a necesita modificări majore în infrastructura software a clienților.
- **DeDup for SharePoint:** Publicarea în marketplace-ul Azure a confirmat cererea pentru această soluție de deduplicare a fișierelor, în special din partea companiilor mari. În 2025, prioritatea Nenos este eliminarea complexității instalării prin lansarea versiunii SaaS, facilitând adoptarea soluției de către clienți.

Provocări și Oportunități

- **Piața și Concurența:** Într-un context în care companiile migrează către piețe mai accesibile, cum ar fi Africa de Sud și America de Sud, Nenos își adaptează strategiile de vânzare și distribuție.
- **Reglementări Fiscale:** Modificările legislative care au eliminat facilitățile fiscale impun identificarea de noi metode de optimizare financiară și prioritizarea proiectelor cu potențial ridicat de scalare.

Pentru anul 2025 Nenos și Nonlinear au ca focus dezvoltarea și implementarea soluțiilor bazate pe **Agentic AI**, cu accent pe automatizarea sarcinilor repetitive prin agenți virtuali specializați, transformarea **DeDup for SharePoint** într-o soluție SaaS accesibilă direct din marketplace Azure și creșterea adopției **Kontext** în diverse industrii, prin noi parteneriate și extinderea funcționalităților AI.

Academia Nenos a continuat să ofere programe de formare relevante pentru industrie. În colaborare cu Bittnet Training, inițiativa va deveni un proiect autosustenabil, acoperind costurile de organizare și promovare. Suportul oferit hackathon-urilor și competițiilor tehnologice locale demonstrează angajamentul Nenos în dezvoltarea comunității tech.

Anul 2024 a consolidat angajamentul Nenos Software de a livra soluții AI inovatoare și de a adapta business-ul la realitățile pieței. Prin dezvoltarea produselor proprii și optimizarea proceselor interne, ne propunem să menținem un avantaj competitiv și să oferim valoare reală clienților noștri.

Digital platforms & Software development	31 Decembrie 2024	31 Decembrie 2023	Evoluție
Venituri din contractele cu clienții	28,197,937	22,322,883	26.3%
Prestarea de servicii	21,381,148	15,252,331	40.2%
Vânzarea de mărfuri	6,816,789	7,070,552	-3.6%
Costul vânzărilor	19,698,648	15,166,994	29.9%
Costul vânzării mărfuri	5,616,961	4,625,295	21.4%
Servicii	(63,943)	426,332	-115.0%
Ore-Om	14,145,629	10,115,367	39.8%
Marjă brută	8,499,289	7,155,889	18.8%
Alte venituri	95,999	29,672	223.5%
Cheltuieli de vânzare/distribuție	1,305,215	1,188,173	9.9%
Ore-Om	871,729	734,998	18.6%
Publicitate și alte cheltuieli vânzare	433,486	453,175	-4.3%
Cheltuieli administrative, din care:	5,057,058	4,090,285	23.6%
Ore-Om	3,199,549	1,580,082	102.5%
Amortizare	1,016,180	673,233	50.9%
Alte servicii terți	139,494	665,516	-79%
Diverse	701,716	1,171,454	-40.1%
Profit operațional (fără one-offs)	2,233,015	1,907,103	17.1%
EBIT	2,233,015	1,907,103	17.1%
EBITDA	3,249,195	2,580,336	25.9%

Cybersecurity - FORT

Toate cele 3 companii care constituiau divizia de Cybersecurity a Grupului, respectiv Fort SA, GRX-Advisory SRL și ISEC Associates SRL au fost deconsolidate la nivel de bilanț la 31.12.2024, în urma vânzării integrale a participației Grupului către fondurile de investiții alternative Agista Investmens și Impetum Investments. Cele 3 companii au fost consolidate la nivel de P&L, având în vedere că vânzarea pilonului s-a încheiat în luna decembrie 2024.

Rezultatele pilonului de Cybersecurity sunt pregătite conform standardelor de raportare financiară internațională - IFRS, în vederea obținerii rezultatelor consolidate IFRS pentru grupul de firme Bittnet. Emitentul Fort SA va publica, conform calendarului financiar, rezultate consolidate și individuale pregătite conform standardelor de raportare financiară românești - RAS, care vor diferi de rezultatele pilonului de Cybersecurity conform IFRS, în principal datorită tratamentului diferit al fondului comercial și al contractelor de chirie pe termen lung.

Cybersecurity- FORT	31 Decembrie 2024	Proiect InsureAI Dec 2024	31 Decembrie 2023	Proiect InsureAI Dec 2023	Evoluție
Venituri din contractele cu clienții	14,497,445	-	16,442,991	-	-11.8%
Prestarea de servicii	11,187,524	-	11,923,496	-	-6.2%
Vânzarea de mărfuri	3,309,921	-	4,519,495	-	-25.8%
Costul vânzărilor	9,374,620	-	10,887,898	2,425,156	-14.7%
Costul vânzării mărfuri	2,827,966	-	4,311,584	-	-33.4%
Servicii	1,733,018	-	1,658,987	-	-3.4%
Ore-Om	4,813,636	-	4,917,327	2,425,156	-2.1%
Marjă brută	5,122,825	-	5,555,093	(2,425,156)	-5.4%
Alte venituri	92,832	-	1,124,346	2,082,424	-91.7%
Cheltuieli de vânzare/distribuție	914,800	-	807,297	2,969	13.3%
Ore-Om	447,925	-	356,302	-	25.7%
Publicitate și alte cheltuieli vânzare	466,875	-	450,995	2,969	3.5%
Cheltuieli administrative, din care:	3,294,561	-	2,628,744	239,343	25.6%
Ore-Om	1,438,639	-	1,012,763	112,971	29.8%
Amortizare	469,236	-	362,768	55,949	29.3%
Alte servicii terți	1,048,839	-	842,767	68,282	39.9%
Diverse	337,847	-	410,446	2,141	-17.7%
Profit operațional (fără one-offs)	1,006,296	-	3,243,398	(585,044)	-69.0%
EBIT	1,006,296	-	3,243,398	(585,044)	-69.0%
EBITDA	1,475,532	-	3,606,166	(529,095)	-59.1%

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 alocate grupului	31 Decembrie 2024	31 Decembrie 2023	Evoluție
Venituri	-	-	-
Prestarea de servicii	-	-	-
Vânzarea de mărfuri	-	-	-
Costul vânzărilor	-	-	-
Costul vânzării mărfuri	-	-	-
Servicii	-	-	-
Ore-Om	-	-	-
Marjă brută	-	-	-
Alte venituri	-	-	-
Cheltuieli de vânzare/distribuție	-	-	-
Ore-Om	-	-	-
Publicitate și alte cheltuieli vânzare	-	-	-
Cheltuieli administrative, din care:	2,445,960	3,212,111	-23.9%
Ore-Om	0	1,077,262	-
Amortizare	692,474	536,056	29.2%
Alte servicii terți	1,631,993	1,431,023	14.0%
Diverse	121,493	167,770	-27.6%
Profit operațional (fără one-offs)	(2,445,960)	(3,212,111)	-23.9%
EBIT	(2,445,960)	(3,212,111)	-23.9%
EBITDA	(1,753,486)	(2,676,055)	-34.5%

Analiza situațiilor financiare consolidate preliminare

Contul de profit și pierdere consolidat

Bittnet group (situația consolidată)	31 Decembrie 2024	31 Decembrie 2023	Evoluție
Venituri din contracte cu clienții	418,870,074	375,532,179	11.5%
Venituri din prestarea de servicii	100,334,164	97,635,729	2.8%
Vânzarea de mărfuri	318,535,910	277,896,450	14.6%
Costul vânzărilor	339,600,695	309,389,400	9.8%
Costul vânzării mărfuri/materiale	296,523,807	267,723,409	10.8%
Servicii	3,280,954	5,347,206	-38.6%
Ore-Om	39,795,934	36,318,785	9.6%
Marjă brută	79,269,379	66,142,779	19.8%
Alte venituri	2,196,342	5,169,765	-57.5%
Cheltuieli de vânzare/distribuție	21,713,297	18,432,534	17.8%
Ore-Om	17,884,885	14,882,351	20.2%
Publicitate și alte cheltuieli vânzare	3,828,412	3,550,183	7.8%
Cheltuieli administrative, din care	45,878,765	40,661,343	12.8%
Ore-Om	20,663,243	17,878,155	15.6%
Amortizare	10,546,825	9,047,336	16.6%
Alte servicii terți	7,220,389	7,941,815	-9.1%
Diverse	7,448,308	5,794,037	28.6%
Profit operațional (fără one-offs)	13,873,669	12,218,668	13.5%
EBIT	13,873,669	12,218,668	13.5%
EBITDA	24,420,484	21,266,004	14.8%

Cifra de afaceri înregistrată a fost cu 11,5% mai mare în 2024 raportat cu anul precedent, marcând în premieră pentru grupul Bittnet, depășirea bornei de 400 milioane lei în venituri. Un sfert din cifra de afaceri a fost realizate din venituri din prestarea de servicii IT – această componentă depășind în premiera borna de 100 milioane lei (cât toată cifra de afaceri a anului 2019). Costul vânzărilor a crescut în line cu cifra de afaceri dar cu o rată mai mica decât aceasta. Marja brută a crescut cu 20% în 2024 vs 2023, ajungând la nivelul de 79 milioane lei.

Cheltuielile administrative au crescut odată cu creșterea afacerilor, până la valoarea de 45,8 milioane lei (+13% yoy). În analiza cheltuielilor administrative considerăm relevantă ponderarea lor în cifra de afaceri – pondere care a înregistrat o scădere de la 12,5% (în 2022) la 10,7% (în 2023) și apoi o creștere ușoară în 2024: la 11,2%. Continuăm să fim atenți la orice creștere a cheltuielilor administrative și conștienți de importanța ținerii lor sub control în orice moment.

Profitul operațional consolidata crescut cu 14% , înregistrând din nou cea mai mare valoare istorică: 13,8 milioane lei – în timp ce indicatorul EBITDA a ajuns la 24.4 milioane lei (+15% vs 2023).

Bittnet group (situația consolidată)	31 Decembrie 2024	31 Decembrie 2023	Evoluție
EBITDA	24,420,484	21,266,004	14.8%
Profit operațional (fără one-offs)	13,873,659	12,218,668	13.5%
Rezultat one-off	-	-	
EBIT	13,873,659	12,218,668	13.5%
Ajustare SOP	(1,043,509)	(1,073,576)	-2.8%
Impairment marca Equatorial și deținere minoritară ELC	(2,078,990)	-	
Costuri pre-achiziție M&As	(45,510)	(689,691)	-93.4%
Câștig / pierdere titluri puse în echivalență	(39,095)	(121,055)	-67.7%
Venituri / cheltuieli din evaluarea titlurilor	(4,024,130)	(2,167,698)	85.6%
Alte venituri financiare	11,006,783	644,624	1607.5%
Cheltuieli financiare	(6,630,741)	(7,076,271)	-6.3%
Profit brut	11,018,467	1,735,001	535.1%
Profit net	9,256,630	823,662	1023.8%

Între profitul operațional și profitul brut, la fel ca și în situația ultimilor ani, elementele care au avut impactul cel mai mare sunt de ordin nemonetar (non-cash) – ajustarea referitoare la SOP, aprox. 1 milion lei – similară ca valoare înregistrată la 31.12.2023 și reevaluarea deținerii în companiile listate pe piața AeRO-BVB (Softbinator) reevaluări realizate cu frecvență trimestrială în funcție de cotațiile de piață. La nivelul anului 2024 această ajustare non-cash a fost în valoare de -4 milioane lei, data de evoluția negativă a acțiunii CODE. Prin comparație, ajustarea non-cash cu reevaluarile deținerilor în companiile listate, la nivelul anului 2023, a fost de -2,1 milioane lei.

O altă ajustare non-cash este cea cu testarea fondului comercial, a marilor și a deținerilor conform standardelor IFRS (impairment tests) care a impus la finalul anului 2024 înregistrarea unei valori negative: -2 milioane lei – din cauza impairment-ului pentru investiția în deținerea E-Learning Company (-1,4 milioane lei) precum și impairment-ului mărcii Equatorial Gaming (-650 mii lei) conform IAS36.

Rezultatul financiar este compus din costul finanțării (dobânzi efectiv plătite) de 6,6 milioane lei, ajustări non-cash de 7 milioane lei, și profit financiar cash din vânzarea Fort de 11 milioane lei.

În acest context, Profitul brut consolidat a fost de 11 milioane lei (față de 1,7 milioane lei la 2023) iar profitul net de 9,2 milioane lei. Chiar fără elementele de tip one-off (cash sau non cash), profitul brut ar fi fost de 6,5 milioane lei, +20% peste BVC.

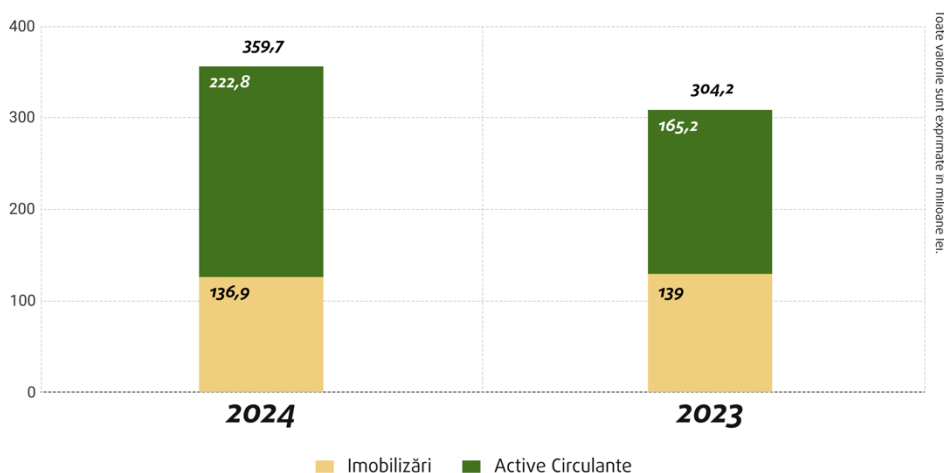
Elemente de bilanț consolidat

Activele imobilizate nu au avut o fluctuație semnificativă la nivelul anului 2024, având în vedere că în trecut, această poziție bilanțieră, se aprecia – în cea mai mare parte – din fluctuația pozitivă a fondului comercial ca rezultat al activităților succesive de M&A – achiziții de companii. Având în vedere ca în anul 2024 nu a mai fost semnat niciun acord de achiziție nou și valoarea acestei poziții a rămas constantă. Singura înregistrare notabilă este ajustarea ca urmare a testării detinerii în E-Learning Company și a marcii Equatorial Gaming, ajustare negativă în valoare de -2 milioane lei. La finalul anului 2024, activele imobilizate erau de 136 milioane lei (-2% vs 2023).

Activele circulante au înregistrat o apreciere de 35% yoy, creștere în cea mai mare parte influențată de creșterea creanțelor comerciale asupra clienților +74% yoy care s-au situat la finalul anului 2024 la 138 milioane lei. Poziția de stocuri a rămas relativ constantă, 4,8 milioane lei la 31.12.2024 față de 4,2 milioane lei la 31.12.2023. La 31 decembrie numerarul și echivalentele erau de 73 milioane lei. Astfel, totalul activelor circulante a urcat la finalul anului trecut până la 222 milioane lei, +35%. Iar poziția de Total Active până la 359 milioane lei (+18% yoy)

În consolidarea situațiilor financiare la nivel de bilanț nu au fost luate în calcul valorile înregistrate de companiile parte din pilonul de cybersecurity, FORT SA, GRX-Advisory SRL și ISEC Associates – care au fost înstrăinate la finalul anului 2024. Consolidarea cu companiile din fostul pilon de cybersecurity s-a efectuat doar la nivel de P&L.

Evoluție Imobilizări și Active Circulante



Creanțele comerciale asupra clienților plus valoarea soldului stocurilor plus numerarul din bănci (aproximativ 217 milioane lei) acoperă datoriile comerciale pe termen scurt în proporție de 257%. Prin comparație, această rată era acoperită anul trecut în proporție de "doar" 145%. Iar creanțele comerciale plus valoarea stocurilor și a numerarului acoperă totalul datoriile pe termen scurt (comerciale plus curente) în proporție de 105%.

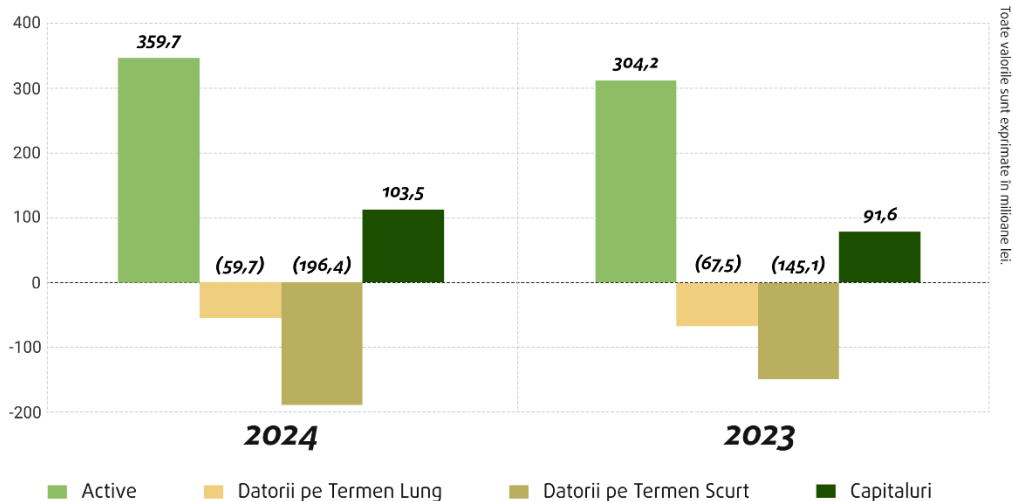
Datoriile termen scurt: această categorie de datorii a crescut cu 35% ca urmare a creșterii datoriilor comerciale cu un procent similar (31%) – odată cu creșterea afacerilor grupului și creanțelor asupra clienților. De asemenea, un element care a contribuit la creșterea datoriilor pe termen scurt sunt tragerile din liniile de credit de la principalii creditori bancari – sume pe care le-am folosit în finanțarea livrărilor unor proiecte punctuale la clienți. Astfel – elementul de împrumuturi bancare pe termen scurt a avut o creștere de 87% yoy, până la valoarea de 15,9 milioane lei. Aceste sume au fost parțial rambursate de-a lungul T1 2025, odată cu încasarea proiectelor de la clienți. În acest context, totalul datoriilor pe termen scurt se ridică la finalul anului 2024 la 196 milioane lei (+35% vs 2023).

Datoriile pe termen lung au scăzut cu 12% de la 67,5 milioane lei la 59,7 milioane lei, în principal din cauza scăderii datoriilor bancare prin rambursarea lunară de rate la creditele de investiții pentru proiectele de M&A ale anilor 2022 și 2023.

Astfel totalul datoriilor au crescut cu 20% yoy de la 212 milioane lei la 31.12.2023 la 256 milioane lei la 31.12.2024.

Totalul capitalurilor proprii ale grupului au depășit valoarea istorică de 100 milioane lei – situându-se la 103 milioane lei la finalul anului 2024.

Evoluție Activ Net Contabil



Cash flow consolidat

În 2023 spuneam că procentul semnificativ al proiectelor mari cu execuție bugetară anuală strictă cu beneficiari din sectorul public, combinat cu termenele agreeate cu furnizorii au generat un numerar din exploatare istoric la acea vreme. Acest lucru s-a mai reglat pe parcursul anului 2024 – la 31 decembrie numerarul din exploatare situându-se la 18,9 milioane lei – iar numerarul net generat din activitățile curente fiind de 16,9 milioane lei.

Vânzarea pilonului de cybersecurity, coroborată cu achiziția pachetului de 11,7% din Dendrio Solutions la finalul anului 2024, au fost principalele elemente care au fluctuat în fluxurile de numerar din activitățile de investiții. Cele mai importante elemente ale fluxurilor de numerar din activitățile de finanțare au fost vânzarea de acțiuni de trezorerie în ianuarie 2024 (2,8 milioane lei) coroborată cu activitatea de răscumpărare de acțiuni proprii derulată începând cu luna august 2024 (aprox. 766k ron), plata de dobânzi achitate creditorilor bancari și obligatari (5,2 milioane lei) precum și încasările din emisiunea de obligațiuni BNET28A (aprox. 6,2 milioane lei).

În acest context, creșterea netă de numerar în perioadă este de 3,3 milioane lei, iar numerarul și echivalentele în numerar la finalul exercițiului 2024 au fost de 73,3 milioane lei – similar ca în 2023 (din care 7,3 milioane lei numerar restricționat în depozite cash-collateral, cu precadere necesare la produsele de creditare). Menționăm că o parte din această poziție de cash este folosită în T1 2025 pentru echilibrarea balanței comerciale (datorii furnizori versus creanțe clienți)

Realizare ținte bugetate în 2024

Bittnet consolidat	Realizat 2023	Bugetat 2024	Realizat 2024	% 2024R vs 2024E	Realizat 2024 (fără one-off)	% 2024R(fără one-off) vs 2024E
Venituri de contracte cu clienții	375,021,103	430,695,290	418,870,074	-3%	418,870,074	-3%
Cheltuieli directe (COSTS OF SALES)	274,531,139	309,558,466	302,467,396	-2%	302,467,396	-2%
Alte venituri din exploatare	5,501,817	0	3,423,809			
Marja Brută (M1)	100,489,964	121,136,824	116,402,678	-4%	116,402,678	-4%
% Marja Brută (M1)	26.8%	28.1%	27.8%		27.8%	
Costuri directe IFRS	34,347,985	39,003,199	37,111,582	-5%	37,111,582	-5%
Marja Brută (M2)	66,141,979	82,133,625	79,291,096	-3%	79,291,096	-3%
% Marja Brută (M2)	17.6%	19.1%	18.9%		18.9%	
Cheltuieli indirecte	49,892,060	57,161,991	56,606,245	-1%	56,606,245	-1%
<i>Cheltuieli de vânzare/distribuție</i>	18,546,992	20,661,795	20,136,266	-3%	20,136,266	-3%
<i>Resurse Umane - costuri indirecte</i>	17,703,444	24,429,460	22,976,031	-6%	22,976,031	-6%
<i>Alte cheltuieli Administrative</i>	13,641,624	12,070,736	13,493,948	12%	13,493,948	12%
<i>Alte cheltuieli din exploatare</i>	486,532	0	1,688,177			
EBITDA	21,265,204	24,971,634	24,420,483	-2%	24,420,483	-2%
%EBITDA	5.67%	5.80%	5.83%		5.83%	
<i>Amortizare</i>	9,049,370	10,111,156	10,546,825	4%	10,546,825	4%
EBIT	12,215,834	14,860,478	13,873,658	-7%	13,873,658	-7%
<i>SOP & costuri M&A</i>	1,763,267	1,341,970	1,739,019	30%	1,089,019	-19%
<i>Rezultat Financiar</i>	(8,719,552)	(7,571,016)	(1,116,173)	-85%	(6,218,521)	-18%
Profit Brut	1,733,015	5,947,492	11,018,466	85%	6,566,118	10%
<i>Impozit pe profit Curent</i>	911,340	951,599	1,761,883	85%	1,761,883	85%
Profit Net	821,676	4,995,893	9,256,583	85%	4,804,235	-4%
%Profit Net	0.2%	1.2%	2.2%		1.1%	

Diferența dintre Marja Brută M1 și M2 este dată de costurile directe IFRS (cu echipa tehnică), acea componentă de costuri directe care nu este direct alocată în proiectele vândute la clienți. Emitentul se raportează la Marja brută (M2) când prezintă rezultatele financiare acest nivel de indicator fiind rezultatul între veniturile din contractele cu clienții (cifra de afaceri) minus totalul cheltuielilor directe.

Elementele nerepetitive/one-off (incluse în rezultatul financiar) considerate:

- câștig financiar din vânzarea Fort: 10.7 milioane lei
- impairment deținere minoritară E-Leraning Company & marca Equatorial Gaming: -2.1 milioane lei
- reevaluare mark-to-market active financiare la valoare justă (deținere acțiuni Softbinator, vânzare acțiuni Arctic Stream): -4.2 milioane lei

Buget indicativ 2025

Emitentul pune la dispoziția investitorilor un prim draft de buget de venituri și cheltuieli (BVC) indicativ pentru anul 2025. Forma finală a BVC va fi disponibilă investitorilor ca document suport pentru ordinea de zi a Adunării Generale a Acționarilor din aprilie 2025.

BITTNET GRUP CONSOLIDAT	Buget indicativ 2025E	Realizat 2024 (fără Fort & one-offs)	2025E vs 2024R (fără Fort & one-offs)
Venituri de contracte cu clienții	446,650,107	403,958,692	11%
Cheltuieli directe (COSTS OF SALES)	363,091,501	329,920,581	10%
Marjă Brută	83,558,606	74,038,112	13%
% Marjă Brută	18.7%	18.3%	
Cheltuieli indirecte	57,999,055	52,760,779	10%
<i>Cheltuieli de vânzare/distribuție</i>	21,038,217	19,221,465	9%
<i>Resurse Umane - costuri indirecte</i>	23,434,915	21,514,586	9%
<i>Alte cheltuieli Administrative</i>	13,525,923	12,024,727	12%
EBITDA	25,559,551	22,946,247	11%
%EBITDA	5.7%	5.7%	
<i>Amortizare</i>	10,824,357	10,069,693	7%
EBIT	14,735,194	12,876,554	14%
<i>SOP & costuri M&A</i>	935,412	1,089,019	-14%
<i>Rezultat Financiar</i>	(5,989,797)	(6,195,717)	-3%
Profit Brut	7,809,984	5,591,818	40%
<i>Impozit pe profit Curent</i>	1,249,597	1,645,670	-24%
Profit Net	6,560,387	3,946,148	66%
%Profit Net	1.5%	1.0%	

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 17 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 20%, (în condițiile unei rentabilități medii anuale de 28% în ultimii 5 ani – pe piața reglementată), 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 Operational	<p>Este vorba despre profitul activității de bază, activității de a ne deservi clienții.</p> <p>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).</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"> 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 	<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>
„Marja Brută” / „gross margin” / „GM” / „marjă”	<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). Ca exemplu, în cazul proiectelor de revânzare licențe software, cumpărăm o licență cu 90 lei și o vindem către client cu 100 lei. Diferența este „Marjă 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 preliminară, consolidate, neauditare

Situația consolidată a rezultatului global

	<u>2024</u>	<u>2023</u>
Venituri din contractele cu clienții	418,870,074	375,532,179
Costul vânzărilor	(339,600,695)	(309,389,400)
Marjă brută	79,269,379	66,142,779
Alte venituri	2,196,342	5,169,765
Cheltuieli de vânzare/distribuție	(21,713,297)	(18,432,534)
Cheltuieli generale și administrative	(46,922,273)	(41,734,919)
Alte cheltuieli	(695,510)	(689,691)
Câștig/ (pierderi) titluri puse în echivalență	(39,095)	(121,055)
Venituri financiare	6,982,653	(1,523,074)
Cheltuieli financiare	(8,059,731)	(7,076,271)
Profit brut	11,018,467	1,735,001
Impozit pe profit	(1,761,838)	(911,339)
Profit net, din care:	9,256,630	823,662
aferent societății-mamă	6,513,200	(4,604,953)
aferent intereselor minoritare	2,743,430	5,428,615
Alte elemente ale rezultatului global	-	-
Total rezultat global	9,256,630	823,662
aferent societății-mamă	6,513,200	(4,604,953)
aferent intereselor minoritare	2,743,430	5,428,615
Profit per acțiune		
baza	0.0103	(0.0076)
diluata	0.0094	(0.0069)

Situația consolidată a poziției financiare

	<u>31 Dec 2024</u>	<u>31 Dec 2023</u>
ACTIVE		
Active imobilizate		
Fond comercial	93,924,049	89,398,454
Alte imobilizări necorporale	8,868,063	9,653,554
Imobilizări corporale	28,388,475	32,699,563
Titluri puse în echivalență	1,272,299	2,797,885
Alte imobilizări financiare	187,164	695,988
Impozit amânat	4,090,915	3,796,271
Total active imobilizate	136,730,965	139,041,714
Active circulante		
Stocuri	4,811,756	4,226,836
Cheltuieli în avans	15,324,838	6,858,701
Creanțe comerciale și alte creanțe	123,724,895	72,703,279
Active financiare	5,710,669	11,356,744
Numerar și echivalente	65,776,495	64,470,636
Numerar imobilizat	7,578,909	5,542,535
Total active circulante	222,927,562	165,158,731
TOTAL ACTIVE	359,658,527	304,200,445
CAPITALURI ȘI DATORII		
Capital social	63,417,672	63,417,672
Prime de emisiune	31,934,768	31,934,768
Alte elemente de capitaluri proprii	(2,695,212)	(5,830,661)
Rezerve legale	1,618,879	1,355,734
Rezultat reportat	2,499,309	(3,750,746)
Capital aferent societății mamă	96,775,416	87,126,767
Interese care nu controlează	6,501,596	4,485,519
Total capitaluri și rezerve	103,277,012	91,612,286
Datorii pe termen lung		
Împrumuturi din emisiuni de obligațiuni	30,718,474	24,340,699
Împrumuturi bancare	12,525,114	18,976,363
Datorii leasing	16,438,850	19,184,756
Datorii termen lung pentru achiziția de subsidiare	-	5,000,000
Total datorii pe termen lung	59,682,437	67,501,819
Datorii pe termen scurt		
Împrumuturi din emisiuni de obligațiuni	167,365	47,458
Împrumuturi bancare	15,974,109	8,542,343
Datorii leasing	6,397,784	6,419,839
Dividende de plată	544,411	3,265,428
Datorii privind impozitul pe profit	801,394	622,641
Venituri în avans	19,038,100	7,878,495
Datorii comerciale și alte datorii	152,829,273	116,878,932
Provizioane	946,642	1,431,205
Total datorii curente	196,699,078	145,086,340
Total datorii	256,381,515	212,588,160
TOTAL CAPITALURI ȘI DATORII	359,658,527	304,200,445

Situația consolidată a fluxurilor de trezorerie

	2024	2023
Profit brut	11,018,467	1,735,001
Ajustări pentru:		
Cheltuieri cu amortizarea	10,546,825	9,047,336
Impairment marci & detineri	2,078,990	-
Cheltuieli privind activele cedate	606,497	11,021
Beneficii acordate angajaților SOP	1,043,509	1,073,576
Ajustări pentru deprecierea creanțelor	(7,098)	285,407
Ajustări pentru deprecierea stocurilor	(111,516)	94,994
Provizioane	(484,563)	
Cheltuieli aferente achizițiilor de interese de participare	45,510	689,691
Cheltuieli privind dobânzile și alte costuri financiare	5,554,530	6,852,862
Venituri din dobânzi	895,619	(547,343)
Câștig (pierdere) plasamente titluri	(6,521,598)	2,070,416
Câștig (pierdere) titluri puse în echivalență	39,095	121,055
Profit din exploatare înainte de variația capitalului circulant	24,702,720	21,433,816
Variația soldurilor conturilor de creante	(63,247,853)	32,566,404
Variația soldurilor conturilor de stocuri	(618,988)	38,968,927
Variația soldurilor conturilor de datorii	58,031,815	(28,351,874)
Numerar generat din exploatare	18,867,695	64,617,273
Impozit pe profit plătit	(1,986,721)	(3,685,917)
Numerar net din activități de exploatare	16,880,974	60,931,356
Fluxuri de numerar din activități de investiții:		
Plăți nete pentru achiziționarea de filiale/afaceri	(24,485,735)	(28,298,984)
Plăți pentru achiziționarea de interese de participare	-	(841,345)
Încasări din vânzarea de interese de participare	19,012,761	-
Împrumuturi acordate entităților legate	150,000	(600,000)
Achiziții de imobilizări corporale și necorporale	(2,017,581)	(1,710,863)
Alte investiții în active financiare	-	(119,071)
Încasări din alte investiții financiare	1,467,912	413,635
Dividende încasate	78,225	68,661
Dobânzi încasate	482,221	509,905
Numerar net din activități de investiție	(5,312,199)	(30,578,062)
Fluxuri de numerar din activități de finanțare:		
Încasări din emisiuni de acțiuni	-	31,260,944
Vânzări acțiuni proprii	2,857,998	4,550,607
Răscumpărări acțiuni proprii	(766,058)	-
Trageri din împrumuturi bancare	980,516	10,000,000
Rambursări de împrumuturi bancare	-	(24,868,831)
Trageri din emisiunea de obligațiuni	6,197,011	14,636,689

Rambursari din emisiuni de obligațiuni	-	(24,403,700)
Dobânzi aferente leasing	(1,321,496)	(1,367,887)
Plata datoriilor aferente leasing	(7,032,430)	(5,863,987)
Dobânzi plătite	(5,253,859)	(5,968,724)
Dividende plătite aferente intereselor minoritare	(3,889,770)	(615,600)
Numerar net din activități de finanțare	(8,228,089)	(2,640,488)
Creșterea netă a numerarului și echivalentelor de numerar	3,340,686	27,712,806
Numerar la începutul exercițiului financiar	70,013,172	42,300,365
Numerar la sfârșitul exercițiului financiar	73,353,857	70,013,171

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