

Transcript înregistrare Teleconferință prezentare rezultate preliminare 2024

Data: 04 Martie 2025

Mihai Logofătu, CEO Bittnet:

Buna dimineața! Bine ați venit la teleconferința de prezentare a Rezultatelor consolidate, preliminare și neauditate pentru anulul 2024, ca urmare a raportului pe care l-am publicat în urmă cu câteva zile pe site-ul propriu dedicat relației cu investitorii și pe pagina BVB, secțiunea dedicată emitentului Bittnet din site-ul Bursei de Valori.

Am pregătit câteva slide-uri care rezumă rezultatele și activitatea noastră din anul 2024 și așa vrea să trec prin momentele care au fost cele mai importante în ultimul an. Anul trecut a fost primul an după o perioadă de 8 ani în care nu am avut nicio tranzacție (de M&A).

2024 reprezintă primul an în care rezultatele grupului Bittnet au fost obținute exclusiv organic. A fost anul în care am promis acționarilor o simplificare a structurii de grup, o reducere a numărului de companii și a brand-urilor comerciale cu care ieșim în piață. O re poziționare prin simplificarea acestui grup. Practic astăzi începem anul 2025 cu o structură simplificată în jurul a doi piloni de business mari: Unul legat de Infrastructură digitală și unul legat de platforme software. În mijloc rămâne activitatea de bază (istorică), activitatea de la care compania Bittnet a pornit în urmă cu 18 ani: Educația-Professional IT Training.

2025 reprezintă un an aparte în activitatea noastră, fiindcă serbăm 18 ani (în 22 februarie 2007 este data înființării Bittnet), respectiv 10 ani de companie publică, din care primii 5 ani au fost pe piața secundară, pe piața Aero 2015-2020 iar din 3 iunie 2020 până în prezent, piața principală. În ambele momente am fost prima companie de IT care a făcut pasul către piața de capital din România. Și în tot acest parcurs am inovat folosind instrumentele pieței de capital pentru a ne dezvolta activitățile și business-ul.

În toate rapoartele noastre începem cu acest tabel care sumarizează rezultatele celor 10 ani de zile și evoluția principalelor indicatori: Cifra de afaceri, evoluția profitului operațional, profitului net, cashflow-ul din operațiuni și indicatorii care arată poziția financiară, activele, capitalul, capitalizarea de piață. Ultimele rânduri de jos surprind o evoluție medie pe acești indicatori. CAGR-ul reflectă creșterea medie pe toți cei 10

ani . Avem o creștere medie de 48%. Următorul rând reflectă variația rezultatelor în 2024 față de 2023 și, ultimul rând, sumarizează evoluția acestor indicatori de la trecerea pe piața principală, adică din 2020. Pentru noi 2024 este un moment important, fiindcă în condițiile unei industrie IT, care a trecut până multe schimbări în ultimii ani, iar 2023-2024 au fost niște ani cu turbulențe foarte puternice. În mod particular, în termeni reali, așa cum ei sunt prezentați de Institutul Național de Statistică, pare primul an în care industria a scăzut. Vedem o variație de 4% în scădere asupra industriei noastre cu atât mai mult în 2024, și cu atât mai mult rezultatul pe care grupul Bittnet l-a înregistrat trebuie pus în acest context general de piață (în scădere).

Totodată sunt 17 ani de creștere continuă și Bittnet reprezintă una dintre puținele companii din sectorul IT, probabil la nivel european, care au 17 ani de creștere consecutivă. Variații mai mici sau mai mari în funcție de momentul în care ne-am uitat sau de amplitudinea programului de mergers and acquisitions pe care le-am derulat.

Încă o dată reiau și insist că 2024 este primul an după 8 ani în care nu am avut niciun M&A, nu am cumpărat nicio companie. Rezultatul consolidat este obținut exclusiv din perimetrul cu care am terminat anul anterior (2023)

Totodată anul 2024 a adus o nouă evoluție, o nouă premieră: Respectiv a fost anul în care am vândut o activitate, un asset, un activ al grupului, Divizia de CyberSecurity (Fort). Lucru care a fost de asemenea o premieră și care aduce un rezultat financiar pozitiv, care completează rezultatul operațional îmbunătățit al anului 2024.

Dacă ne uităm la primii șapte ani de când ne-am listat la bursă și adunăm cifra de afaceri pentru primii șapte ani, vom vedea că este aproximativ egală cu cifra de afaceri anului 2024. Asta arată ritmul accelerat de creștere și faptul că am folosit mecanismele pieței de capital, atât prin majorele de capital cât și prin împrumuturi, pentru a crește accelerat, devenind, după cunoștința și după evaluarea noastră, cea mai mare companie de servicii în tehnologie listată la bursă în România.

Am surprins în aceste câteva grafice evoluțiile indicatorilor comparativ între evaluarea equity-ului inițial, adică ceea ce era la începutul anului și rezultatul anului și vedem o evoluție pozitivă consistentă, apoi cum au evoluat indicatorii de la listarea pe piața principală de din iunie 2020 și până în prezent (final de an 2024) .

Avem acolo profitul operațional, numerarul, capitalul și evoluția prețului acțiunii, deci a capitalizării. Totodată am surprins comparația în dreapta jos a cum a evoluat cifra de afaceri și capitalizarea, lucru care ne permite să arătăm că până la nivelul anului 2021, în final de 2021, evoluția prețului acțiunii era în linie cu evoluția cifrei de afaceri. În ultimii doi ani s-a format o oportunitate de investiție pentru că business-ul a crescut accelerat și evoluția acțiunii a rămas constantă (evoluție laterală) sau a scăzut.

În ultimul an angajamentul pe care noi ni l-am luat față de acționari a fost să schimbăm de la o creștere accelerată pentru o creștere subordonată profitabilității. Îmbunătățirea rezultatului operațional confirmă eforturile pe care noi le-am făcut: Rezultatul anului 2024 este "o sumă" între un rezultat operațional îmbunătățit la nivelul indicatorului EBITDA și EBIT, cât și la un rezultat financiar care conține două elemente. Pe de o parte o evaluare la prețul de piață a activului Sofbicator cu minus – (o evoluție negativă din care am marcat o ajustare negativă non-cash în situațiile financiare), cât și o tranzacție prin care am vândut compania, pilonul, Fort. În total rezultatul nostru este cel pe care l-am prezentat, un profit net de peste 9 milioane lei, cel mai mare profit pe care l-am registrat compania în ultimii ani.

Și un grad de îndeplinirea țintelor pe toți indicatorii financiari. Acest obiectiv a fost obținut, a fost un buget în creștere față de anul anterior, 2023, una dintre puținele companii care în 2024 și-a propus o creștere cu două cifre.

Într-un an în care vedem că a fost extrem de dificil pentru sectorul de IT, atât pe piața românească cât și la nivel european, am reușit să obținem creștere de cifră, o creștere de margine. Vedem aproape 20% creșterea marelui din vânzări. Asta arată că am reușit să creștem sănătos, nu dând discount-uri pentru a obține venitul(cifra). În acest moment compania se prezintă cum am pus rezultatele preliminare. Ele vor fi auditate și rezultatele finale vor fi supuse aprobării adunării generale la finalul lunii martie.

Contul de profit și pierdere consolidat între 2024 și 2023 și o colană care arată evoluția acestor indicatori. Rezultatele sunt prezentate în format IFRS, fiind obligatoriu pentru o companie listată de piața principală. Fiindcă atenția noastră s-a dus în ideea integrării operațiunilor și creșterii profitabilității, se observă la indicatorii de margine brută o creștere de aproape 20% și o creștere a profiturilor operaționare de aproximativ 13,5% Indicatorul EBIDA se apropie de 15% year over year.

Aceste lucruri au fost obținute într-un an extrem de greu pentru industria de IT, un an în care a generat provocări pentru majoritatea jucătorilor. Contribuția zonei financiare are elemente pozitive și negative, care la final, adăugate peste rezultatul operațional, conduc la un profit brut de 11 milioane față de la un profit brut de 1,7 milioane un an înainte.

Este important de menționat și am primit în zilele anterioare întrebări pe canalele de social media dacă compania și-ar fi îndeprinit țintele fără zona financiară (vânzarea Fort) ?

Am explicat în câteva puncte în raport că profitul brut pe care l-am obținut este peste profitul brut estimat în buget, fără impactul elementelor one-off, cum este și vânzarea pilonului Fort/cybersecurity. Respectiv minusul generat de evoluția prețului acțiunii Softbinator și plusul generat de vânzarea activului Fort. Bugetul ar fi fost îndeplinit în zona de profit și fără vânzarea Fort.

Adrian, dacă vrei să comentezi aici, în zona asta a rezultatului agregat? Sau dacă vrei să comentezi în zona poziție financiară?

Adrian Stănescu, CFO Bittnet:

Aș zice că tabelul vorbește de la sine cu privire la rezultatele obținute în 2024. Dacă sunt întrebări din partea participanților, suntem aici să le răspundem.

Mihai Logofătu, CEO Bittnet:

Răsăundem întrebărilor astăzi, sau mâine la emisiunea live Feel the Markets, sau pe canalele oficiale pe care le punem la dispoziția investitorilor: adresa de mail destinată relației cu investitorii, Website-ul nostru unde veți găsi în premieră și o nouă mostră a experimentelor sau a lucrurilor pe care le facem cu inteligența artificială. Avem pus pe site-ul dedicat investitorilor un asistent virtual care completează, care extinde sau să zicem îmbunătățește relația cu investitorii. Răspunzându-vă la toate întrebările care țin de emitentul Bittnet și de grupul din care acesta face parte. Vă încurajăm să-l testați și să ne dați feedback pentru aceasta.

La o privire pe verticale de business (piloni de afaceri), sunt câteva lucruri pe care le putem trece în revistă: Cel mai important, pilonul de Infrastructură Digitală. Sunt câteva lucruri pe care vreau să le menționez: Un lucru este legat de integrarea operațiunilor companiilor din Professional Services sub brand-ul Dendrio și unificarea, deci un singur brand comercial, o singură echipă de management și o abordare

unitară a pieței și a relației cu furnizorii, clienții și partenerii. Acest lucru se observă într-o evoluție pozitivă a business-ului în această zonă. Am păstrat separat compania Optimizor, al cărui portofoliu de servicii este complementar Dendrio, dar și diferit. Dendrio este un revânzător de soluții cu valoare adăugată și servicii IT proprii. Optimizor este o companie exclusiv de managed services (doar de servicii IT), care externalizează managementul infrastructurilor IT ale clienților.

Mergând mai departe, zona de Educație, care este pilonul de bază(istoric) de la care compania Bittnet a început acum 18 ani: A avut un an dificil. Ultimii doi ani au fost niște ani care în educație surprind evoluția industriei. O industrie care s-a contractat sau care a înghețat bugetele de training-uri IT, o industrie care a investit mult mai puțin în dezvoltarea cunoștințelor și abilităților. Vedem foarte multe companii care au restructurat operațiunile pe plan local, dar și pe plan internațional Și acest lucru se simte în zona de educație Au fost luate decizii de restructurare puternică a diviziei și față de anul 2023, care a însemnat o pierdere operațională de peste 3 milioane la nivelul indicatorului EBITDA. Anul 2024 arată o evoluție pozitivă, indicatorul a trecut în zona pozitivă. Rămânem însă optimi și încrezători că această situație nu poate să dureze pe termen foarte lung Pentru că de fiecare dată când sunt mișcări puternice în industrie, oamenii trebuie să se poziționeze și să învețe tehnologiile noi pentru a face față evoluției din viața profesională. Prin urmare, ne așteptăm că anul 2025 să aibă o evoluție mai bună în zona pilonului de Educație.

În zona pilonului de Platforme digitale, Elian a absorbit(integrat) compania Kepler, dar am integrat operațiunile celor două companii Elian fiind compania mai mare din acest pilon, Nenos fiind compania de custom software development care după un an, 2023, în zona de pierdere a revenit pe profit și a pus bazele noi construcții în jurul idei de inteligență artificială.

Avem deja câteva produse pe care le-am construit în cadrul Nenos în 2024, ele sunt pe raft(spre a fi cumpărate). Unele dintre ele au început să genereze primele vânzări. Atenția noastră în perioada 2025-2026 se va concentra pe consolidarea acestui pilon atât în jurul companiei Elian cât și în jurul companiei Nenos.

În zona Elian, parteneriatul cu Microsoft crește și se dezvoltă. Elian fiind unul dintre principalii parteneri Microsoft în România pentru categoria de produse business central.

Nenos fiind o companie care are un istoric în zona proiectelor de tip custom software și specializării de machine learning și artificial intelligence Avem deja primele proiecte de produse și ne așteptăm să fie cu o dinamică pozitivă.

Chiar și așa, până aceste schimbări și ani de integrare în cele două compani, avem o evoluție pozitivă a indicatorilor de profitabilitate și o evoluție pozitivă a indicatorilor de cifră de afaceri.

Dacă înainte de întrebări, dacă sunt, dacă membrii CA care se află alături de mine, vor să transmită un mesaj despre anul 2024?

Claudiu Constantinescu, membru independent CA Bittnet:

Pentru noi a fost într-adevăr primul an și ne-am uitat cu atenție și la trecut, ne-am uitat cu atenție și mai mare la ce ne dorim să facem în viitor.

Și cred că sunt câteva aspecte pe care ar trebui să le împruntăm și ca să fie mai clare pentru investitori, dar și pentru viitorul nostru. Unul din aceste aspecte care cred că e important aș spune că este respectarea promisiunii către investitori, către Bittnet anul acesta pe câțiva indicatori chiar cu o depășire frumoasă. Pe alți indicatori suntem în 98% și aș spune că este un lucru normal, dar nu foarte eficient de realizat în condițiile de piață din 2024 și nu doar în 2024, ci în trendul următor 2-3 ani din tehnologie, din alte aspecte care au modificat evoluția pieței.

Al doilea element este îmbunătățirea profitabilității, în special în zona operațională. Într-un an în care majoritatea firmelor, atât pe plan intern cât și internațional, au pierdut marja de profit. Asta e foarte important. Arată eficiență și arată pregătirea pentru viitor. Aici aș menționa că s-a îmbunătățit marja de profit odată cu creșterea cifrei de afaceri, deci cu optimizarea în timp ce avem o creștere.

Apoi este consolidarea și integrarea operațiunilor. Din nou, în general e foarte greu să-ți pestezi profitabilitatea în timp ce faci consolidarea și integrare. Bittnet a reușit asta. Deci, un nou punct pozitiv. Să avem o bază solidă pentru a construi anii următori. Cred că baza asta a fost pusă într-un an deosebit de dificil, care vine după alții grei, dificili pentru industria de software și tehnologie în general.

Paul Micheș, membru independent CA Bittnet:

Ideea generală... o să încerc să trec un pic prin retrospectivă:

Totuși ne uităm la piață de IT și poate lumea nu înțelege, pentru că există foarte multă diversitate în piața de IT. Trebuie să ne uităm în piață de IT un pic, în momentul în care ne uităm la Dendrio și ce s-a realizat cu Dendrio în toți acești ani.

După aceea trebuie să ne uităm din perspectivă asta la viitor. La ce obiectiv, la ce strategie, la ce plan de execuție vrem să avem. Împreună despre piața de IT, e o piață grea, dificilă. Cel puțin cu atât mai dificilă în zona de system-integration, unde este mare parte din business-ul grupului Bittnet. Deci e o piață care s-a consolidat rapid. Este senzațional ce a realizat Bittnet în ultimii 10 ani. Pentru că dacă ne uităm la piața de IT, de integrare din România, e o piață care a stagnat sau poate chiar a scăzut (mai ales în 2024).

Deci dacă ne uităm la companii echivalente de integrare de sisteme din piața românească, ori au dispărut, ori au scăzut. Vorbim de companii atât locale cât și internaționale. În același timp, în aceeași perioadă, Dendrio și Bittnet au crescut așa cum am arătat și în graficele alea despre cifra de afaceri, într-un mod total diferit de ce se întâmplă în piață.

Ceea ce este clar remarcabil și cred că lucrul ăsta trebuie constant menționat: Pentru că lumea nu înțelege, ne compara integrarea din sistem cu business application, cu software development, cu tot felul de alte lucruri. Vorbim de un business de integrare. În plus, ea de ce e foarte important, precum vedem, la nivel internațional și la nivel național vedem faptul că e nevoie de un integrator puternic în România. Pentru că altfel putem să scăpăm controlul. Dăm numai exemplu ultimilor alegeri care s-au întâmplat în România și faptul că a scăpat control. E nevoie de cineva care să ajute la digitalizarea României. Bittnet, pe ceea ce a construit, e o bază solidă să creeze un pilon de digitalizare care să ajute la digitalizarea României atât în zona de public sector, cât și în zona de private sector. Pentru că acum Bittnet este bine așezat, are toată paleta într-un singur grup, atât de integrare, cât și de business development, cât și de business application. Deci este cel mai bine poziționat să ofere valoare atât în zona de private, cât și în zona de public. Și lucrurile astea noi le-am dezbătut în CA, de un an de zile și lucrurile sunt foarte bine așezate din punct de vedere obiectiv. Cum ne dorim să arate Bittnet în următorii 5-6 ani? Care este strategia să ajungem acolo? Deja lucrăm și executăm din ea.

Și ceea ce este interesant este faptul că Bittnet se disrupe singur tot timpul. În toți acești ani s-a reinventat tot timpul și vom continua să facem lucrul. Asta pentru că piața de IT e o piață care se disrupe constant. Și dacă nu stai în același gen de paradigmă, riști să pierzi contactul cu piața și cu clienții. Sunt considerente macro-economice pe care nu o să putem să le controlăm și alegerile locale și alegerile normale la nivel global, care sigur ne vor influența. Dar dacă ne comparăm cu piața, eu cred că avem o poziție foarte bună. Și să performăm mai repede de pe piața, așa cum am performat până acum. Să continuăm să câștigăm market share și să continuăm să fim un pilon pentru digitalizarea României. Și lucrurile astea se vor vedea, s-au văzut, se văd clar în 2024 și cred că se vor vedea clar și când vom publica datele pentru 2025 .

Mihai Logofătu, CEO Bittnet:

Avem deja un buget (de venituri și cheltuieli) indicativ publicat. Îi spunem indicativ pentru că la finalul lunii-martie va fi publicat convocatorul Adunării Generale care va aproba acest buget, sperăm noi că va aproba această propunere de buget.

Ca și în anii anteriori, am folosit primul moment în an în care să dăm o indicație asupra ambițiilor și planului pentru anul în curs – în cadrul raportării preliminare. Ne-am ferit în trecut să spunem că este o promisiune, fiindcă în esență când stabilești un buget e vorba despre o ambiție, despre o direcție. Cam ce poți să faci sau ce crezi că poți face în anul în curs. Veniturile niciodată nu sunt în controlul nostru total. În schimb cheltuielile sunt în controlul nostru. Pe de altă parte este vorba de o direcție și de un mesaj de curaj, as spune, că în condițiile geo-politice în continuare incerte cum spunea și Paul (Micheș) și a investițiilor care sunt amânate , piața de IT va rămâne în dificultate, dar noi suntem încrezători că eforturile din zona operațională, investițiilor în echipă, dezvoltarea echipelor, a managementului și a proiectelor, vor putea face diferența și în acest an.

Avem o întrebare, înainte de a o prelua, avem pe ecran imaginea cum credem noi ca va arăta propunerea de buget 2025 pentru AGA. Să ascultăm întrebarea.

Întrebare participant teleconferință: Aș vrea să îi întreb pe membrii CA-ului dacă, după parerea lor, și bazat pe cifrele și analizele de care dispun, piața IT din România va crește în anul 2025?

Paul Micheș, membru independent CA Bittnet:

Noi ne-am uitat foarte atent la cifre, fiindcă vrem să plecăm de la facts(fapte) , deci ne-am uitat, am făcut achiziție de studiu de piață pentru a înțelege care sunt trandurile și dacă ne uităm atent la IT – diferențiat pe linii de business, infrastructură, software development, business applications – le putem deci compara clar cu zonele în care noi activăm, iar putem spune ca în 2024 am performat mai bine decât piața. Încercăm să urcăm business-ul din ce în ce mai mult pe value-chain, din ce în ce mai mult către valoare, se vede și din cifrele bugetate ca punem din ce în ce mai mult piciorul pe accelerație să avansă mai mult în vânzarea de valoare. Vrem să ajutăm companiile private să fie mai competitive tehnologic și să ajutăm segmentul public să fie mai aproape de cetățean și prin asta să livreze servicii de mai bună calitate pentru cetățeni.

Ne uităm la piață foarte atent și ne dorim să performăm mai bine decât piața.

Mihai Logofătu, CEO Bittnet:

Dincolo de studii, urmărim și ce publică INS., urmărim ce zic și comunicatele asociațiilor patronale din industrie, asociațiilor de business, pozițiile publice ale altor emitenți sau lideri din IT le publică. Industria de IT a mai avut fluctuații și în trecut, noi încercăm să fim peste ele, să fim mai sus pe lanțul de valoare. Atenția noastră la industrie și creșterea rapidă, modificarea de tranduri, evoluția AI, nu este ceva ce a trecut neobservat pe lângă noi. În decursul anului 2024 au existat și experimente în cadrul companiilor din grupul Bittnet. Cred că cel mai periculos în momentul de față este să nu încerci, să nu testezi, să nu cauți use-case-uri în care se pot folosi aceste noi tranduri tehnologice. Avem câteva exemple interne pe care le testăm. Și unul deja public, agentul virtual de IR – care poate fi testat de oricine pe site-ul companiei dedicat relației cu investitorii, este un produs funcțional conceput de noi. Vom continua să aducem mici inovații în atenția pieței și investitorilor.

Paul Micheș, membru independent CA Bittnet:

În afară de asta, în 2025 eu cred că presiunea va fi pe margine. Vendorii cresc prețurile, dar chiar și în acest context, noi totuși forecastam (estimăm/bugetăm) o creștere inclusiv pe marginea brută, tocmai din ideea ca vrem să investim din ce în ce mai mult în zona de valori și să urcăm pe value chain. Știm că presiunea va fi mare, piața nu va fi ușoară, dar vrem mai mult.

Mihai Logofătu, CEO Bittnet:

În încheiere, vreau să va mulțumesc celor care ați fost prezenți live în teleconferință. Înregistrarea se va regăsi pe site-ul nostru dedicat relației cu investitorii.

Vă reamintesc de evenimentele lunii aprilie 2025 în zona de IR: 15 aprilie – Ziua investitorilor Bittnet, eveniment dedicat comunității investitorilor de pe piața de capital și 28 aprilie - Adunarea Generală a Acționarilor.

Vă mulțumesc că sunteți alături de noi în această călătorie și vă așteptăm cu drag!