

Buget Venituri și Cheltuieli Bittnet group 2026

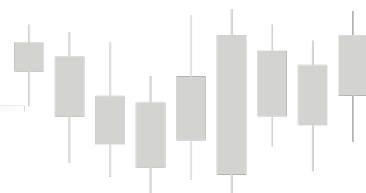
În fiecare an, Bugetul de Venituri și Cheltuieli (BVC) este aprobat în Aprilie de Adunarea Generală a Acționarilor. Mai jos se regăsesc ipotezele de lucru ale managementului pentru bugetul consolidat al anului 2026:

BITTNET GRUP CONSOLIDAT	Buget indicativ 2026E
Venituri de contracte cu clienții	449,622,494
Cheltuieli directe (COSTS OF SALES)	344,369,828
*Marjă Brută (M1)	105,252,666
%Marjă Brută (M1)	23.4%
Costuri directe IFRS (echipa tehnică)	31,809,351
Marjă Brută (M2)	73,443,315
%Marjă Brută (M2)	16.3%
Cheltuieli indirecte, din care	49,120,267
<i>Cheltuieli de vânzare/distribuție</i>	19,428,070
<i>Resurse Umane - costuri indirecte</i>	17,395,890
<i>Alte cheltuieli Administrative</i>	12,296,307
EBITDA	24,323,048
	%EBITDA 5.4%
	<i>Amortizare</i> 10,501,426
EBIT	13,821,622
	<i>SOP & costuri M&A</i> -
<i>Rezultat Financiar</i>	(7,598,417)
Profit Brut	6,223,205
<i>Impozit pe profit curent</i>	995,713
Profit Net	5,227,492
%Profit Net	1.2%

Managementul construiește annual BVC folosind o abordare “de jos în sus” – pornind de la evaluările proiectelor în derulare (a pipeline-ului de vânzări disponibil la momentul producerii BVC-ului), a contractelor cu venituri recurente, a statisticilor de vânzări din anii anteriori, a acțiunilor de marketing și vânzări angajate/ plănuite deja și a țintelor de vânzări asumate de fiecare membru al echipei de vânzări.

Cu alte cuvinte, an de an, BVC-ul este construit într-un mod prudent, conform politicii Companiei privind prognozele: <https://investors.bittnet.ro/politica-privind-prognozele/?lang=ro>

În toate documentele publicate de companiile listate pe piețele de capital din întreaga lume, în ceea ce privește „Bugetul de Venituri și Cheltuieli”, este menționat că cifrele prezentate nu reprezintă o promisiune, un angajament sau o garanție, iar Compania nu poate fi trasă la răspundere pentru neatingerea obiectivelor. În momentul în care o companie își stabilește bugetul de venituri si cheltuieli pentru un anumit an, are în vedere factorii interni și externi pe care îi cunoaște la momentul stabilirii acestui buget.



Ultimii 5 ani, au adus companiile în situații extrem de dificile, în care au fost nevoite să se adapteze și care nu puteau fi prezise. Până la declanșarea pandemiei de COVID-19, în România, singurele „probleme” pe care companiile le aveau de depășit sau pentru care erau nevoite să se adapteze, erau legate de incertitudinile la nivel politic și implicit, legislativ. Prin urmare, noua realitate, în care problemele nu țin doar de bucătăria internă a unei țări, generează tuturor managerilor următoarea dilemă: ne propunem obiective care par greu de atins la prima vedere, dar pentru care la momentul setării acestora avem la bază indicatori și estimări conforme cu realitatea aceluși moment; sau publicăm un buget extrem de temperat, despre care știm că îl putem depăși, dar în același timp aduce compania în situația de a intra într-o zonă de confort și să își reducă puternic șansele pentru un viitor mai prosper pentru toți cei implicați. În cadrul Bittnet Group, am preferat întotdeauna să ne asumăm ținte curajoase, construite de la ipoteza conservatoare.

*Diferența dintre Marja Brută M1 și M2 este dată de costurile directe IFRS (aferește echipei tehnice/delivery), 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.

