

Bittnet Group  
Your value. Upgraded.

# 2022

Raport Anual (Preliminar)  
Bittnet Group

Pentru exercițiul financiar  
01.01.2022 – 31.12.2022

bittnet  
group

“If you aren’t willing to own a stock for 10 years, don’t even think about owning it for 10 minutes.”

**Warren Buffett**  
Chairman & CEO, Berkshire Hathaway

# Date generale

## Bittnet Group

<b>Pentru exercițiul financiar</b>	<b>01.01.2022 – 31.12.2022</b>
Data raportului	24 februarie 2023
Denumirea societății comerciale	BITTNET SYSTEMS S.A.
Sediul social	Str. Sergent Ion Nutu, nr. 44, One Cotroceni Park, Corp A si Corp B, etaj 4, sector 5, Bucuresti
Adresa corespondenta / Punct de Lucru	Str. Sergent Ion Nutu, nr. 44, One Cotroceni Park, Corp A si Corp B, etaj 4, sector 5, Bucuresti
Numărul de telefon / fax	021.527.16.00 / 021.527.16.98
Codul unic de înregistrare la Oficiul Registrului Comerțului	21181848
Număr de ordine in Registrul Comerțului	J40/3752/2007
Piața reglementata pe care se tranzacționează valorile mobiliare emise	Bursa de Valori București, Segment Standard
Capitalul social subscris si vărsat	52.848.059,50 RON
Principalele caracteristici ale valorilor mobiliare emise de societatea comerciala	528.480.595 acțiuni la prețul nominal de 0.10 RON per actiune
Simbol Tranzacționare	BNET - acțiuni BNET23, BNET23A, BNET26E – obligațiuni
Cod ISIN	ROBNETACNOR1
Contact	<a href="mailto:investors@bittnet.ro">investors@bittnet.ro</a>

“It’s far better to  
buy a wonderful  
company at a fair  
price, than a fair  
company at a  
wonderful price.”

Warren Buffett  
Chairman & CEO, Berkshire Hathaway

# Cuprins raport

<b>Informații cheie</b>	<b>07</b>
<b>Scrisoare de la CEO</b>	<b>14</b>
<b>Analiza situațiilor financiare</b>	<b>16</b>
Activitatea operationala in 2022	17
Contul de profit și pierdere	19
Venituri, Cheltuieli, Profit Operational	19
Profit Financiar – Investitii in companii listate	22
Profit Financiar – Vanzari de participatii minoritare la companiile de grup	22
Situția financiară consolidată	23
Cash Flow consolidat	25
<b>Teza de investiție BNET</b>	<b>27</b>
Testul Buffett pentru capitalizarea profiturilor versus acordarea de dividende	29
<b>Descrierea activității operaționale – evenimente 2022</b>	<b>33</b>
Divizia Educație	34
<i>Before the sale</i> teams: Marketing & Product	35
<i>During the sale</i> teams: Demand Generation & Business Development	<b>36</b>
<i>After the sale</i> teams: Training Delivery & Customer Success	37
Rezultate financiare Divizia Educație	38
Divizia Tehnologie	40
Infrastructura & Cloud	40
Cybersecurity – Fort	44
Platforms & Software Development	47

Rezultate financiare Divizia Tehnologie	50
<b>Despre bugetare în general și despre buget – anul 2023</b>	<b>51</b>
<b>Anexa 1 – “Alternative Performance Measurements” – despre indicatorii alternativi de performanță</b>	<b>53</b>
<b>Anexa 2 – Declarație privind perspectivele</b>	<b>54</b>
<b>Situațiile financiare neauditate</b>	<b>56</b>
Situația consolidată a rezultatului global	57
Situația consolidată a poziției financiare	58
Situația consolidată a fluxurilor de trezorerie	60
Situația consolidată a modificărilor în capitalurile proprii	62
<b>Contact</b>	<b>65</b>

# Informații cheie

8,5 mil lei

Profit Operațional

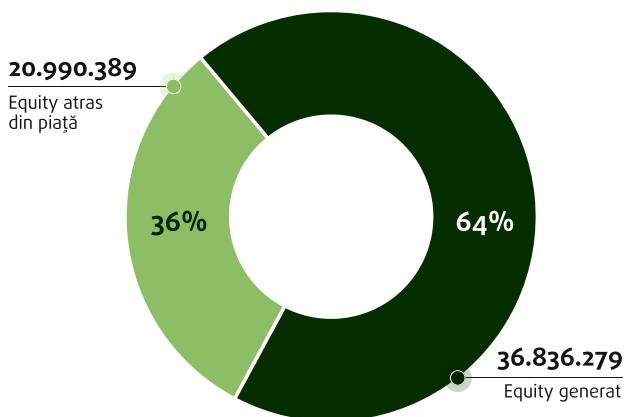
17,9 mil lei

Cash Flow Operațional

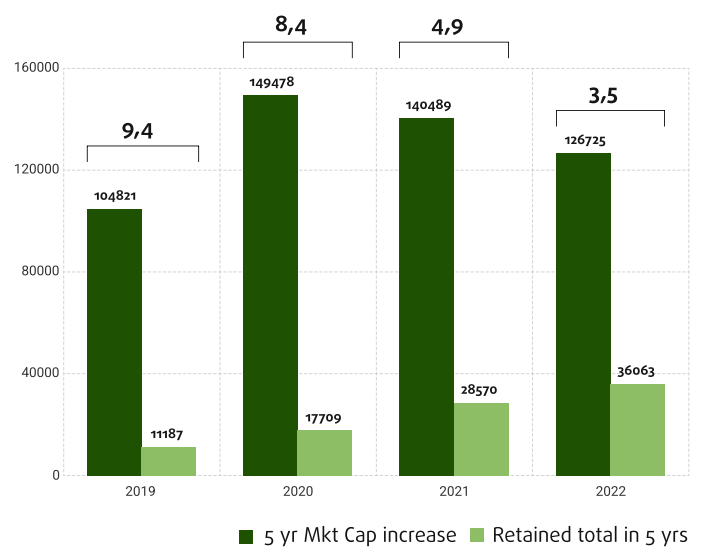
42 mil lei

Disponibil Cash la finalul  
anului 2022

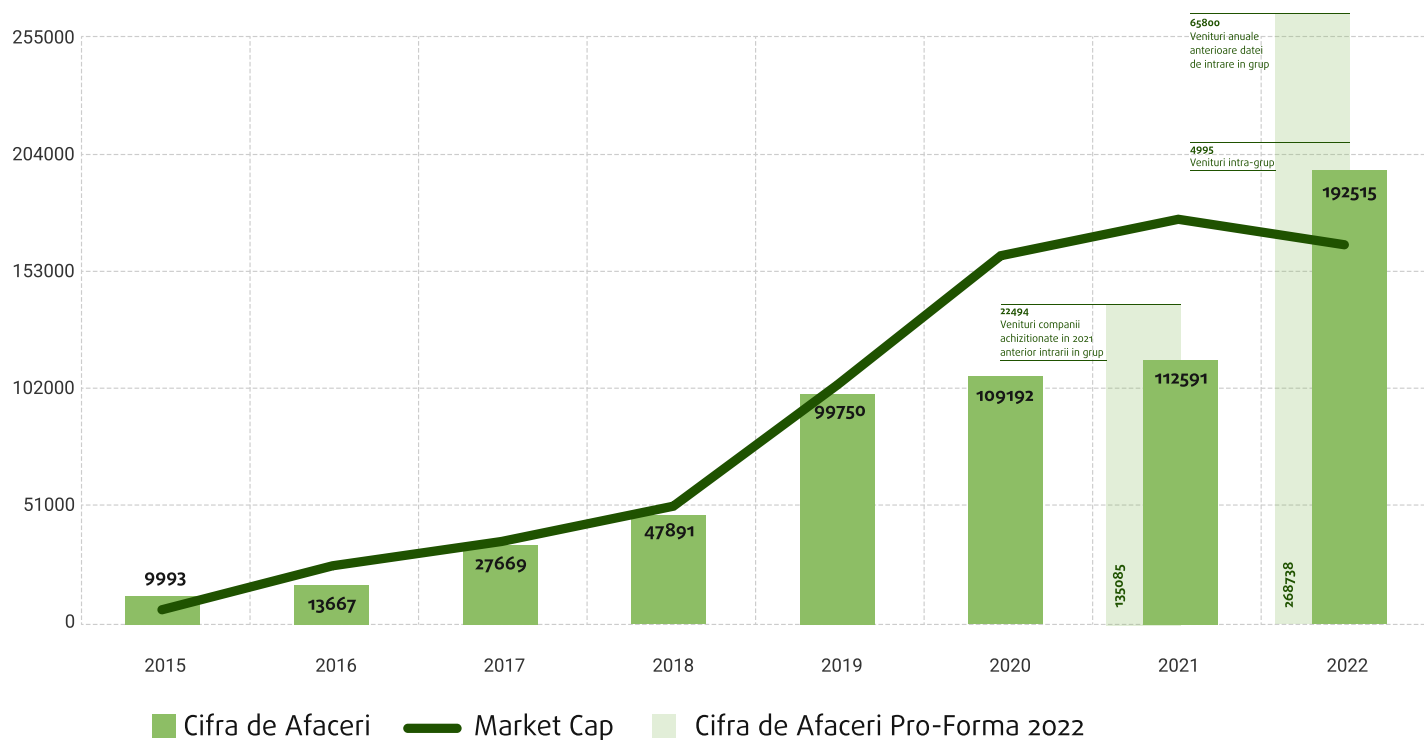
## Equity generat vs. Equity atras din piață la finalul anului 2022 (în lei)



## Buffett Multiplier (3,5) (în mii lei)

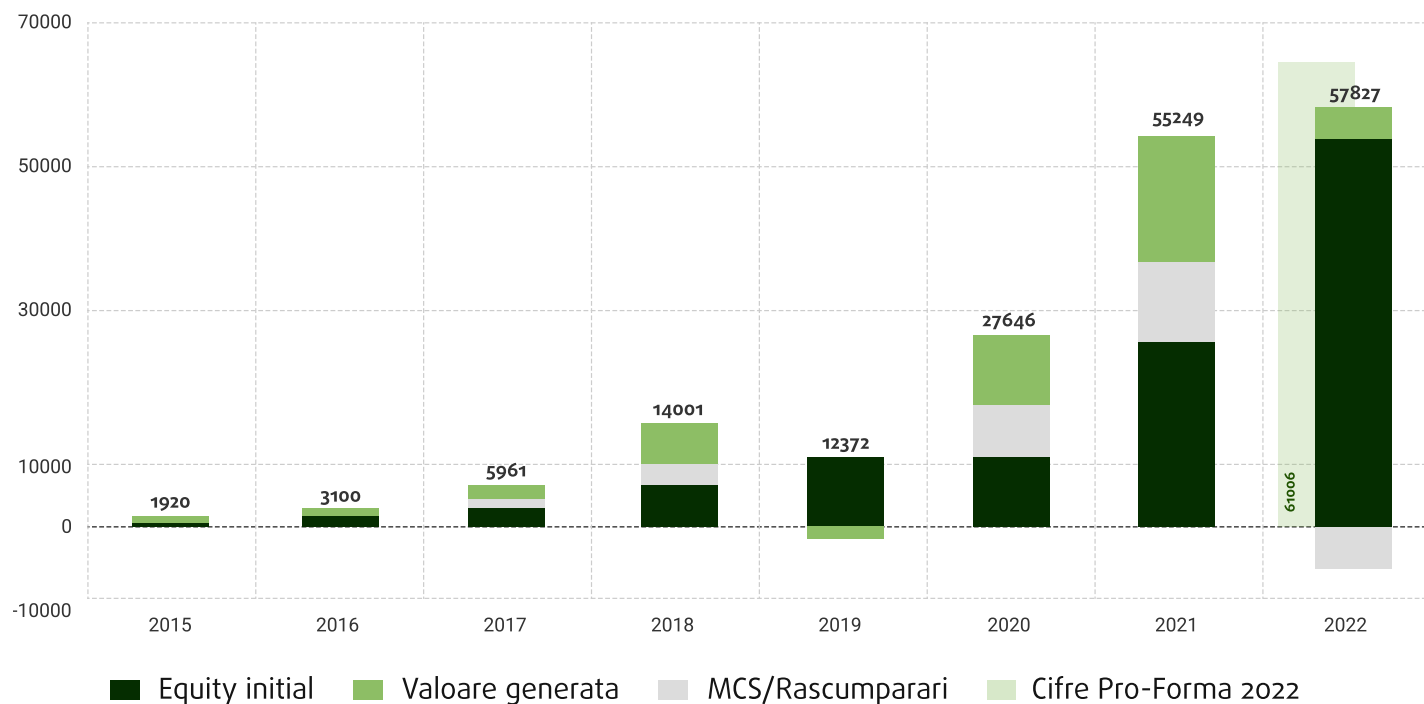


## Venituri vs. Market Cap (în mii lei)



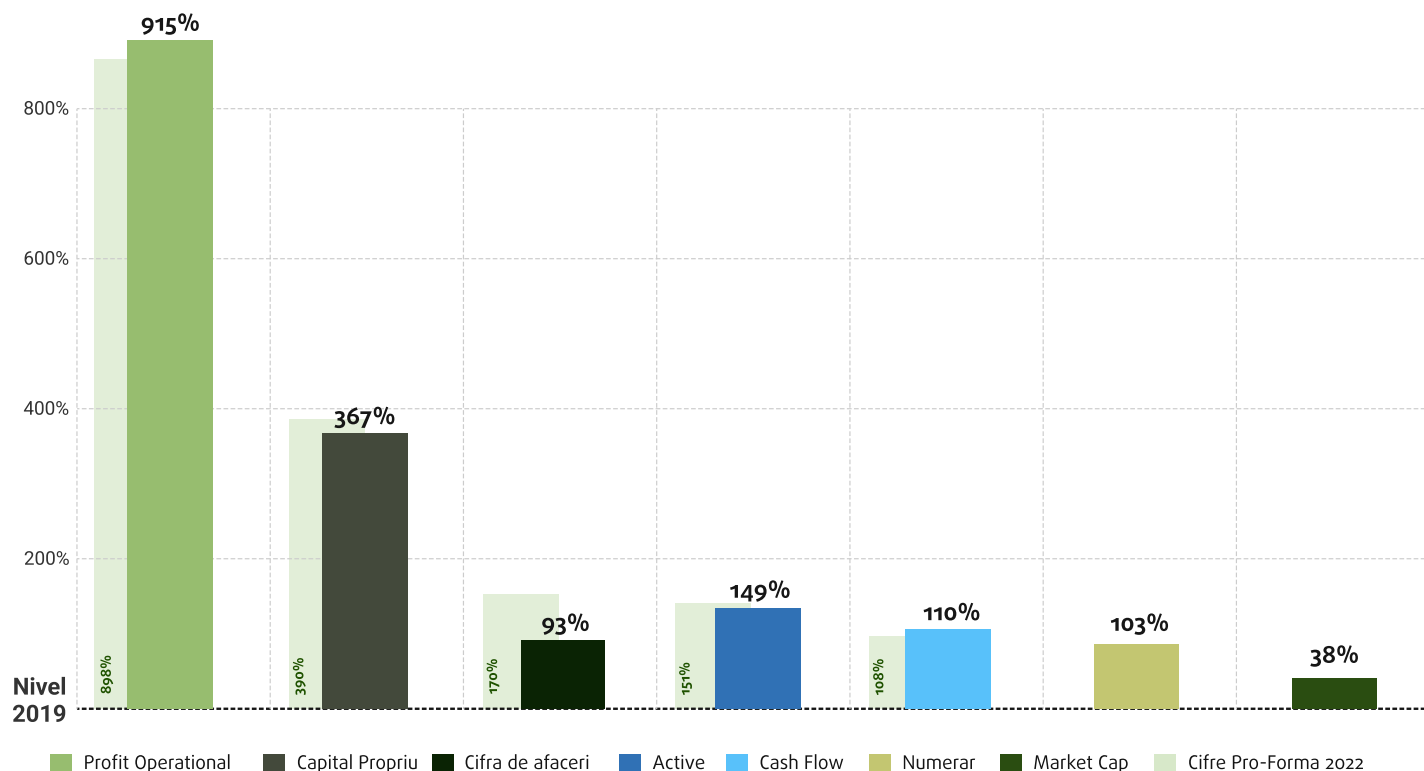
## Equity inițial vs. Valoare generată (în mii lei)

ROE mediu la 8 ani: **+55,52%**

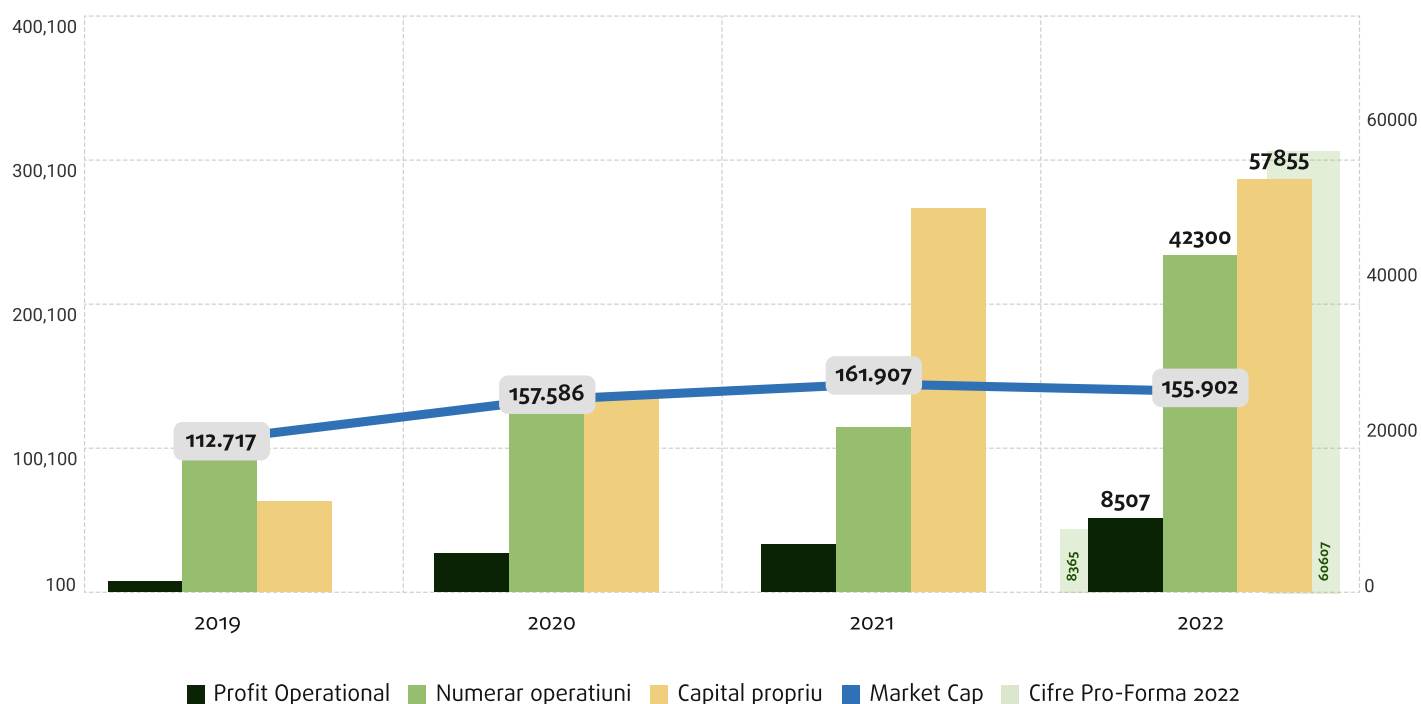




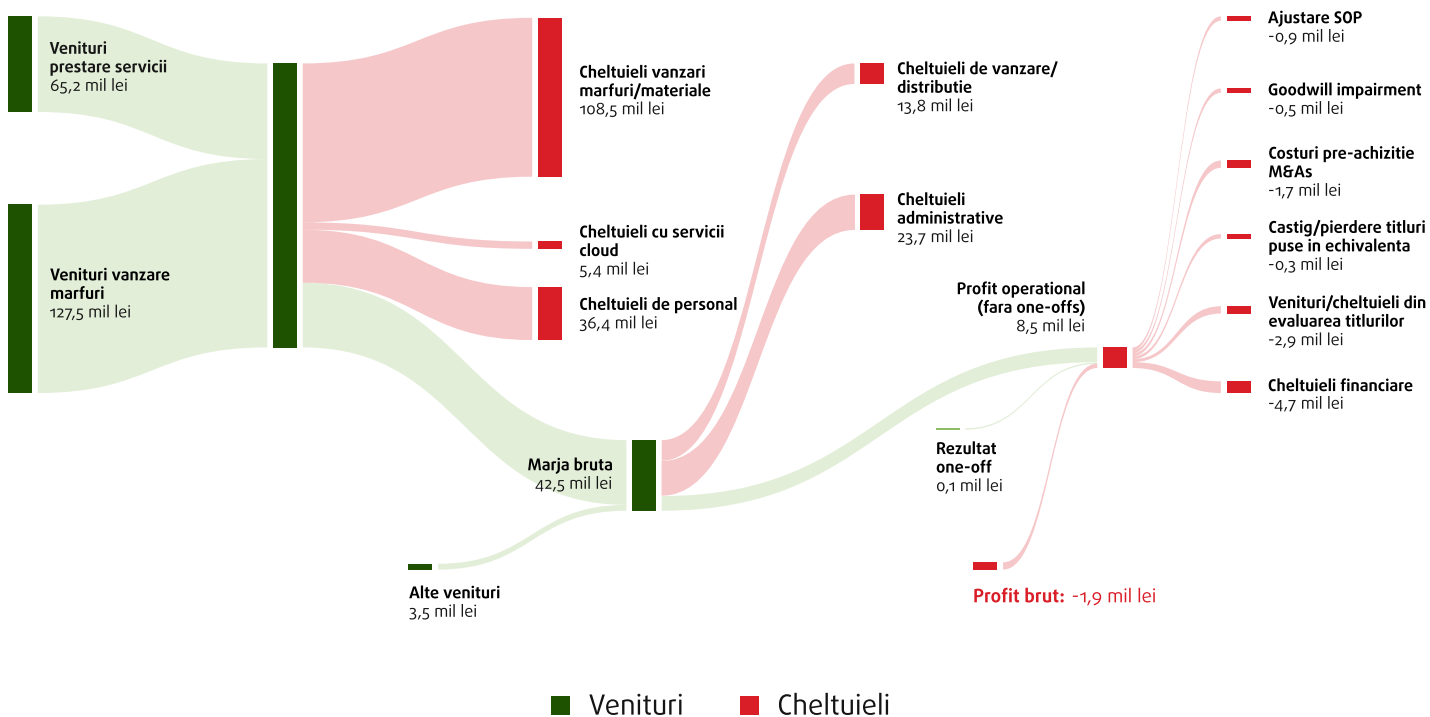
## Evoluția Indicatorilor BNET pe durata listării pe piața principală



## Profit Operational, Cash, Equity și Market Cap de la listarea pe Main Market (2019 - 2022)



## Evoluția de Venituri si Cheltuieli 2022, Bittnet Group



### Câteva date extrem de importante pentru evoluția grupului

116,5%

Crestere anualizată a Profitului Operational față de 2019

34,6%

IRR

+4X

Crestere de Cash Flow Operațional față de 2021

+55%

ROE mediu 8 ani

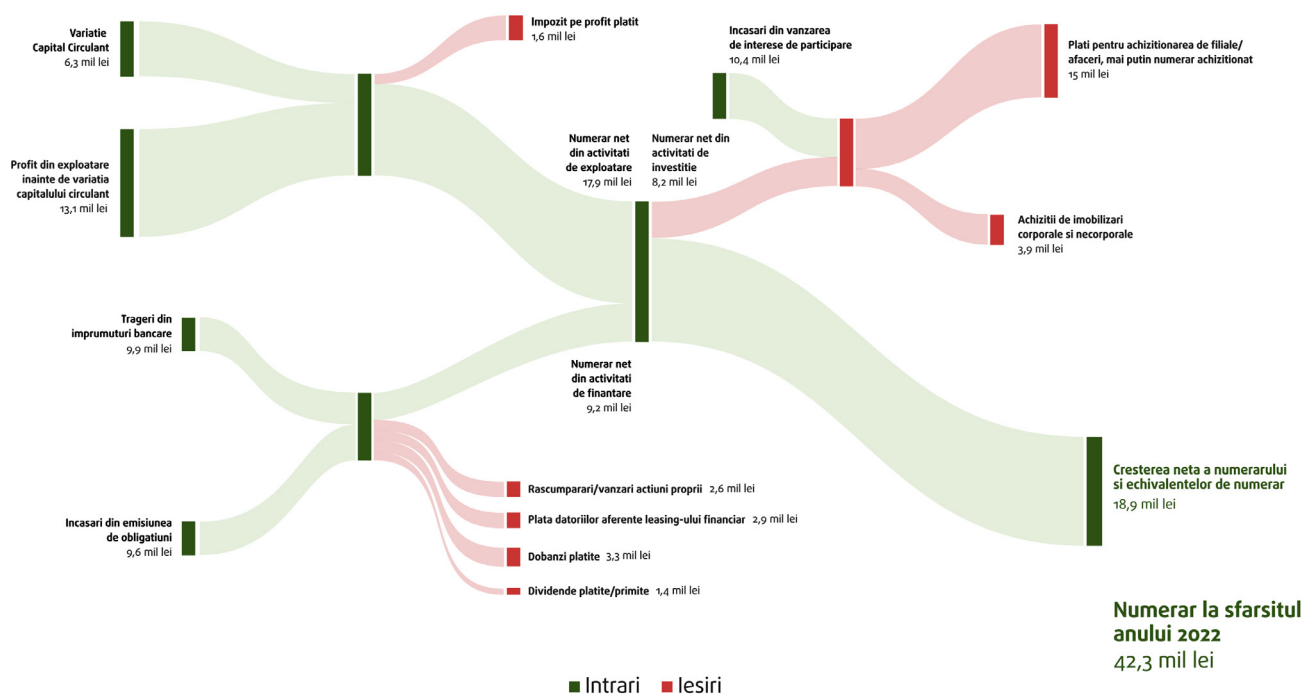
500 mil

Obiectiv declarat pentru cifra de afaceri in 2024

2x

Capacitate generare venituri față de anul anterior

## Numerarul la sfarsitul anului 2022



## Rezultate cheie, istorice (în mii lei)

	Cifra Afaceri	Profit Operațional	Profit Net	Cash Flow Operațiuni	Active	Numerar	Capital Propriu	Mkt. Cap.
<b>2014</b>	<b>8.180</b>	<b>582</b>	<b>115</b>	<b>394</b>	<b>5.428</b>	<b>813</b>	<b>865</b>	<b>7.896</b>
2015	9.993	1.608	889	471	8.253	3.008	1.920	8.108
2016	13.667	1.929	870	-1.768	10.446	2.355	3.100	21.418
2017	27.682	2.743	1.206	373	30.898	11.060	5.961	31.941
2018	47.891	1.319	4.408	3.397	59.069	13.048	14.001	55.530
2019	99.750	838	-2.631	8.502	88.462	20.824	12.372	112.717
2020	109.192	5.930	1.025	8.120	102.353	24.873	27.646	157.586
<b>2021</b>	<b>112.591</b>	<b>3.880</b>	<b>14.424</b>	<b>4.242</b>	<b>133.961</b>	<b>23.405</b>	<b>55.249</b>	<b>161.907</b>
2022	192.732	8.507	-1.832	17.867	220.396	42.300	57.827	155.902
<b>CAGR</b>	<b>48%</b>	<b>40%</b>		<b>61%</b>	<b>59%</b>	<b>64%</b>	<b>69%</b>	<b>45%</b>
YoY	71%	119%	-113%	321%	65%	81%	5%	-4%
<b>Piata Principala</b>	<b>170%</b>	<b>915%</b>		<b>110%</b>	<b>149%</b>	<b>103%</b>	<b>367%</b>	<b>38%</b>

## Rate de creștere istorice, în comparație cu indicele pieței

An/Crestere	Venituri	Active	Equity	Mkt. Cap	BET-XT
2015	22%	52%	122%	3%	-4%
2016	37%	27%	61%	164%	3%
2017	103%	196%	92%	49%	15%
2018	73%	91%	135%	61%	-8%
2019	108%	50%	-12%	94%	32%
2020	9%	13%	123%	21%	-4%
2021	4%	31%	92%	2.74%	31%
2022	71%	65%	8%	-4%	-11%
<b>Medie</b>	<b>53%</b>	<b>66%</b>	<b>78%</b>	<b>55%</b>	<b>7%</b>

## Randamentul investiției pentru acționarii care au contribuit la creșterea companiei (în lei)

Operatiune	Suma
Equity la 15 apr 2015	-864.743
MCS 05-Dec-17	-807.127
MCS 14-Dec-18	-2.892.205
MCS 10-Apr-20	-9.168.712
MCS 02-Mar-21	-10.725.345
Rascumparari Aug 22	2.603.000
Equity la 31 dec 22	57.826.668
Din care, sume atrase	20.990.389
<b>IRR</b>	<b>34,6%</b>

# Scrisoare de la CEO

“An investment in knowledge pays the best interest.”

Benjamin Franklin,  
American polymath

Anul 2022 a însemnat trecerea la un nou nivel de dezvoltare, eforturile noastre de creștere, atât organică cât și **prin achiziții, conducând la înregistrarea celor mai mari valori din istoria companiei ale cifrei de afaceri, marjei brute, profitului operațional, fluxului de numerar, capitalurilor proprii și poziției de numerar.**

În același timp, pentru a doua oară în 16 ani, anul 2022 a adus și o vizită în teritoriul negativ al profitului brut ca urmare a diverselor ajustări non-cash cerute de standardele IFRS.

Veniturile consolidate ale grupului au crescut cu 71%, până la nivelul de 192.5 milioane lei, iar marja brută a crescut cu 74% până la 42.3 milioane lei. **Profitul Operațional a crescut cu 120%, atingând valoarea de 8.5 milioane lei – aproximativ întreaga cifra de afaceri anterioara listării.** Rezultatul financiar a scăzut de la un profit de 9 milioane lei în 2021 la o pierdere de 7.6 milioane lei în 2022, diferența fiind explicată în proporție de 75% de impactul diferit al reevaluarilor (non-cash) mark-to-market ale deținerilor noastre în alte companii listate. Aceste

influențe sunt descrise pe larg în raportul [„2022 Rezultate Pro-Forma Bittnet Group”](#), publicat pe 10 februarie dar și în capitolul [„Analiza Rezultatelor Financiare”](#).

Anul 2022 este al 6-lea an de flux de numerar operațional pozitiv: aproape 18 milioane lei, o valoare de 4.5 ori mai mare comparativ cu 2021. Poziția de numerar de la finalul anului (42 milioane lei) reprezintă aproximativ 25% din capitalizarea bursieră a companiei. Combinată cu majorarea de capital aflată în derulare (unde estimăm să atragem 20 milioane lei numerar) și cu faptul că datoriile comerciale sunt aproximativ egale cu creanțele asupra clienților, considerăm că poziția financiară cu care începem anul 2023 este foarte solidă.

În 2020, odată cu trecerea pe piața principală, obiectivul nostru asumat a fost atingerea unei cifre de afaceri de 500 milioane lei la finalul anului 2024. Dacă eliminăm efectul M&A-urilor asupra rezultatelor din 2022 observăm o cifră de afaceri de 158 milioane lei, adică o creștere organică de 41% față de 2021 – în linie cu creșterea istorică anualizată. **În cei 16 ani de activitate, am demonstrat în mod repetat că Grupul nostru este construit în așa fel încât să se poată bucura de efectele creșterii compuse („compounding effect”), cu o rată de creștere de aproximativ 40%.** Asta înseamnă că fără nicio altă achiziție, putem atinge pragul de 500 milioane venituri în 2024 doar din creșterea organică. Aceste creșteri nu vin niciodată liniar, dar pe termen lung se confirmă faimosul citat că „oamenii subestimează ce se poate obține în 10 ani”.

**Observăm în continuare ca toți indicatorii relevanți ai businessului înregistreză, în cei 8 ani de la listarea pe BVB, o rată de creștere anualizată de peste 40%.** Există premise și lucrăm ca acest istoric pozitiv să continue și în viitor.

După o perioadă în care ne-am concentrat atât pe finalizarea cu succes a unor achiziții de companii și a integrării lor în grupul Bittnet, cât și pe o creștere organică accelerată, ne apropiem de dimensiunea critică necesară pe care ne-am propus-o. În opinia noastră, atingerea unei mase critice a grupului într-un termen cât mai scurt este cea mai dificilă etapă. În această etapă profitabilitatea netă diferă semnificativ de cea operațională. În schimb, ținând cont de dimensiunea atinsă în 2022, tranzacțiile semnate sau aflate în pipeline, dar și de actuala dimensionare și componență a echipei, considerăm că în 2023, putem începe deja să ne concentrăm mai mult pe extragerea de profit din business.

În data de 22 februarie 2023, Bittnet a împlinit 16 ani de la înființare, o perioadă în care am parcurs trei cicluri de dezvoltare și am traversat două perioade de criză (2008-2010 și actuala Covid+Război+Inflație). Am încheiat primul ciclu de creștere în 2011 odată cu investiția lui Răzvan Capatina. Cel de-al doilea ciclu de creștere 2012-2014 s-a încheiat odată cu listarea pe piața AeRO, moment în care am devenit prima companie publică de IT din România. Între 2015 și 2020 am atras peste 10 milioane de euro, sub formă de capital, dar și împrumuturi, cu ajutorul cărora am finanțat dezvoltarea noastră accelerată, inclusiv primele tranzacții de tip M&A.

În 2020, odată cu trecerea pe Piața Principală s-a încheiat și cel de-al treilea ciclu, moment în care ne-am asumat pentru finalul anului 2024 obiectivul de a deveni un grup regional de servicii în tehnologie cu afaceri totale de 500 milioane lei, considerând că din această postură este mai ușor să generăm o profitabilitate mai mare în termeni nominali, față de o companie de 100 milioane lei.

**În cei 3 ani de activitate pe Piața Principală am dublat afacerile, activele și numerarul, și am crescut de 10 ori profitul operațional.**

Ne uităm cu încredere la 2023, însă, nu subestimăm dificultatea acestui an, atât prin prisma factorilor externi, ce țin de piață, contextul geopolitic, inflație, forța de muncă, întârzierile din lanțurile de aprovizionare, etc. dar și prin prisma provocărilor interne ce țin de continuarea integrării operaționale a tuturor companiilor actuale și viitoare în structura și procesele de business ale grupului.

În strategia pentru anul 2023, o componentă importantă este creșterea profitabilității operaționale, creșterea veniturilor recurente și creșterea ponderii serviciilor prestate în afara granițelor țării. Pentru că suntem într-un business de servicii

dependent de dimensiunea și calitatea forței de muncă vom continua să investim în creșterea capacității de atragere de oameni potriviți dar și în dezvoltarea acestora din punct de vedere tehnic și uman. În acest sens, un pilon important îl reprezintă programul de dezvoltare de abilități de leadership dedicat tuturor colegilor care conduc oameni și fără de care nu putem discuta despre o creștere sustenabilă, pe termen mediu și lung.

Anul 2023 este poate cel mai important în pregătirea organizației pentru atingerea obiectivului de 500 milioane în 2024, dar și pentru următorul ciclu de creștere, 2025-2028.

### **Începem acest an bine poziționați pentru atingerea obiectivului de 500 milioane lei în 2024:**

- capacitatea de generare de venituri depășește 250 milioane lei iar creșterea medie anualizată este de 40%,
- avem semnată o nouă tranzacție semnificativă ( pentru care așteptăm aprobarea Consiliului Concurenței) și lucrăm la încă 2.
- poziția financiară este foarte solidă, capitalurile proprii se apropie de 100 milioane lei, poziția de numerar reprezintă o treime din capitalizare, iar operațiunile produc numerar semnificativ.
- noul Bittnet are o structură mai puternică de acționariat, investitori instituționali care cred în planurile noastre de viitor.

Vă mulțumesc că sunteți alături de noi în această călătorie și vă așteptăm la evenimentul anual dedicat investitorilor care va avea loc în data de **20 aprilie 2023** la sediul Bittnet din str. Sergent Ion Nuțu, nr. 44, One Cotroceni Park, Corp A și Corp B, etaj 4, sector 5, București.



**Mihai Logofătu,**  
Cofondator și CEO Bittnet Group

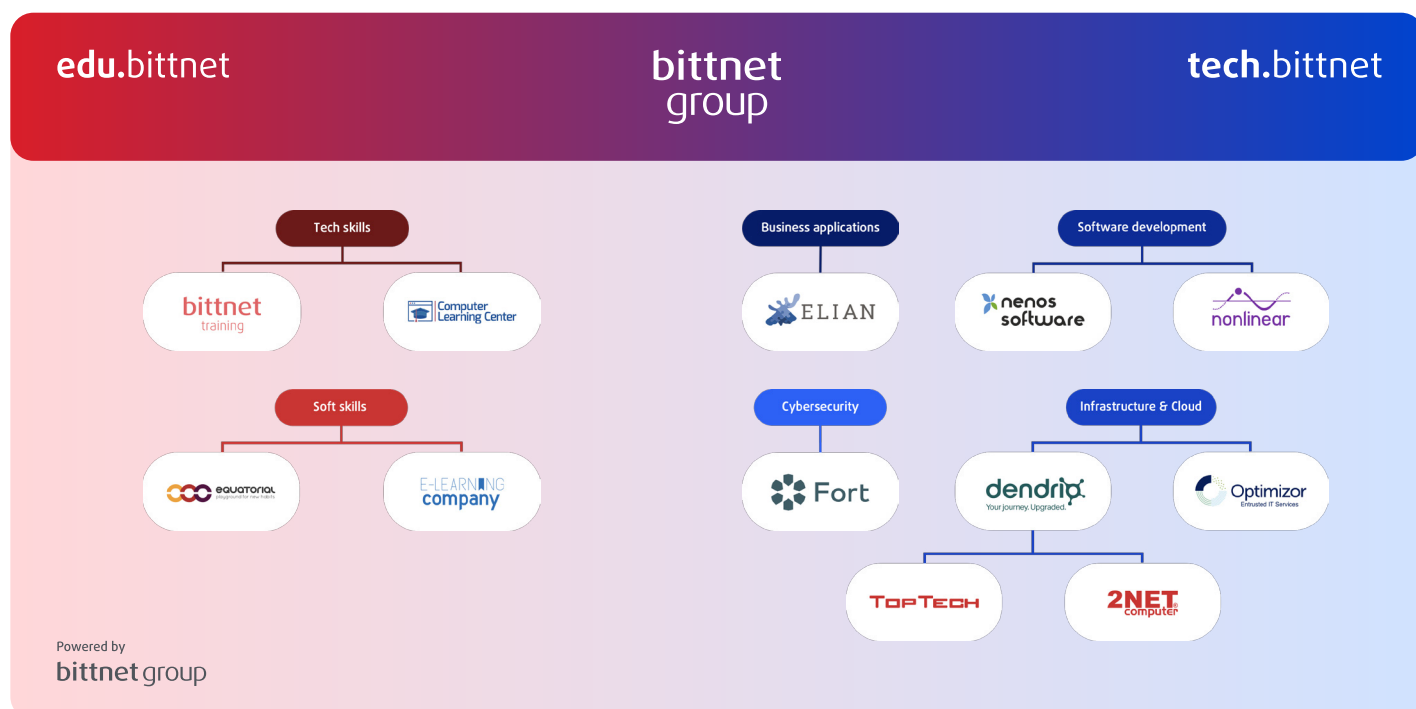
# Analiza situațiilor financiare





# Activitatea operațională în 2022

La finalul anului 2022 din grupul Bittnet făceau parte 14 companii active grupate în câteva branduri – piloni de business:



În data de 10 februarie am publicat raportul „[2022 Rezultate Pro-Forma Bittnet Group](#)” care include și o analiză a fiecăreia dintre companiile grupului/fiecărui pilon din activitatea noastră, pe care vă invit să îl (re)citiți. Unul din mesajele cheie este că structura diversă a grupului (companii cu portofolii diferite, stadii diferite de dezvoltare a firmei, etc) conferă fiecărei companii dar și grupului în întregime o reziliență aparte – un pas din călătoria către antifragilitate. Unele linii de activitate au avut un an bun, altele un an mai slab – lucru natural să se întâmple, iar asta ne permite ca fluctuațiile consolidate anuale să fie mai mici. Poate mai important, ne permite să construim în liniște procesele care vor continua să producă valoare pe termen lung. Reiau câteva idei esențiale care ilustrează excelența operațională a grupului:

- Combinația dintre recrutarea a 90 de noi colegi (aproximativ unul la trei zile lucrătoare) și o fluctuație a personalului de 15%, mult sub media industriei, ne-a ajutat să depășim 400 de membri ai echipei, în cele 10 birouri la nivel național.
- Numărul de cursanți instruiți de colegii de la Bittnet Training reconfirmă statutul de lider incontestabil al pieței: 6.000 cursanți, 530 sesiuni de curs (12 sesiuni de curs pe săptămână, cu o medie de 12 cursanți pe curs) – aproape o dublare față de 2021.
- Colegii de la Optimizor au preluat 5.500 de tichete, iar dintre acestea, 99,99% au fost preluate în SLA (Service Level Agreement) și au salvat peste 5.000 ore de intervenție umană prin automatizările implementate clienților.
- Colegii de la Fort au lucrat peste 60.000 ore pentru siguranța clienților noștri: +50% proiecte de audit de securitate și +35% proiecte de consultanță de securitate.
- Colegii de la Dendrio au livrat cu 60% mai multe proiecte Cisco cu componente de securitate comparativ cu anul precedent.
- Colegii de la Elian și-au dublat echipa pentru a putea livra cel puțin 1 go-live /lună, înregistrând astfel cele mai multe proiecte livrate într-un an.

**În acest moment, credem că, la nivel de grup, profitul operațional nu este reprezentativ pentru ce considerăm că organizația POATE și TREBUIE să livreze.** Deși profitul operațional consolidat IFRS a crescut față de 2021, el este mai mic în termeni comparabili (pro-forma - ținând cont de rezultatele TopTech și 2Net din 2021) față de profitul anului 2021 sau cel bugetat. Mai jos sunt factorii care au contribuit la înregistrarea unui profit operațional sub cel bugetat:

- creșterea costurilor cu echipa, determinate de nivelul ridicat al inflației,
- întâzieri ale livrărilor de către furnizorilor, ceea ce a generat un grad de încărcare mai mic comparativ cu cel din 2021 (echipa de livrare este considerată integral drept cost al livrărilor) – și deci o reducere a marjei brute ca procent din cifra de afaceri.
- creșterea echipei de suport vânzări (customer support, customer success, sales development) care va putea susține creșterile de anul acesta și din viitorii ani. Acest lucru merită subliniat: fiecare trecere de la un nivel de dimensiune la altul, generează o treaptă de creștere a costurilor fixe (indirecte).

Dacă dimensiunea și compoziția echipei sunt însă corect alese, în perioada următoare (1-3 ani) urmează o creștere a profiturilor operaționale mult mai accelerată decât cea a marjei brute, ca urmare a „multiplicatorului operațional”.

Pentru anul 2023 am implementat următoarele modificări în pilonul de Cloud & Infrastructură, cu scopul de a re-focusa organizația asupra profitabilității operaționale:

1. am modificat strategia de go-to-market:
  - abordarea clienților dpdv sales pe verticale de business (am stabilit verticale de focus - public sector, financiar, telco, manufacturing, retail, IT services)
  - mutarea sarcinilor operaționale ale echipelor de vânzări către o echipă de sales suport, ceea ce permite focusul echipelor de sales pe clienți (prezența mai mare la clienți a oamenilor de sales)
  - diversificarea portofoliului de soluții (vendedori și parteneri)
  - reevaluarea portofoliului de clienți – focus către clienți cu cifra de afaceri mai mare de 20 mil eur (și buget de IT mai mare de 500k euro/an)
2. cost control:
  - evaluarea lunară a gradului de încărcare „billable” a echipei de delivery
  - urmărirea permanentă a proiectelor din punct de vedere al încadrării “in scope and in budget”
  - evaluarea continuă a echipelor de PMO și delivery ca centre independente de P&L și ajustarea lor în concordanță.

# Contul de profit și pierdere

## Venituri, Cheltuieli, Profit Operațional

Prin comparație cu bugetul aprobat în aprilie 2022, veniturile consolidate sunt semnificativ mai mari, ca urmare a intrării în aria de consolidare a companiilor TopTech și zNet. Excluzând contribuția acestora, bugetul de venituri este realizat în proporție de 101%. Marja brută a crescut, ca întotdeauna, cu ceva mai mult decât vânzările (78% vs 2021), în timp ce cheltuielile de vânzare și distribuție se încadrează perfect în buget, crescând, așa cum e normal, mai puțin decât marja brută generată.

În schimb, cheltuielile administrative au crescut semnificativ ca urmare a combinației dintre doi factori: creșterea costurilor cu echipa sub presiunea inflației și creșterea efectivă a echipei SG&A (customer support, customer success, sales development) – pe care am dimensionat-o în 2022 cât mai aproape de dimensiunea „finală” necesară ca să livrăm afaceri de 500 milioane lei.

În concluzie, **profitul operațional al grupului a crescut cu peste 100%, 8,5 milioane lei** – o valoare care nu este “ajutată” de elemente one-off cum a fost cazul în 2021 (vânzarea liniei de business Autodesk în 2021, sau de alte tranzacții în 2022). **Menționăm că nu există niciun an în care să nu fi înregistrat profit operațional!**

<b>BNET GROUP</b>	<b>31.Dec.22</b>	<b>31.Dec.21</b>	<b>Evolutie</b>
<b>Venituri din contracte cu clientii</b>	<b>192.732.453</b>	<b>112.576.327</b>	<b>71,2%</b>
Venituri din prestarea de servicii	65.251.105	38.619.377	69,0%
Vanzarea de marfuri	127.481.349	73.956.950	72,4%
<b>Costul vânzărilor</b>	<b>150.278.364</b>	<b>88.182.261</b>	<b>70,4%</b>
Costul vanzarii marfuri/ materiale	108.506.138	63.945.877	69,7%
Servicii cloud	5.364.091	5.491.123	-2,3%
Ore-om	36.408.136	18.745.261	94,2%
<b>Marja bruta</b>	<b>42.454.089</b>	<b>24.394.065</b>	<b>74,0%</b>
<b>Alte cheltuieli</b>	<b>3.481.459</b>	<b>4.087.086</b>	<b>-14,8%</b>
<b>Cheltuieli de vanzare/ distributie</b>	<b>13.793.331</b>	<b>9.547.280</b>	<b>44,5%</b>
Ore-om	11.684.265	7.740.370	51,0%
Publicitate	2.109.066	1.806.910	16,7%
<b>Cheltuieli administrative</b>	<b>23.685.203</b>	<b>11.581.168</b>	<b>104,5%</b>
<i>din care:</i>			
Ore-om	9.248.097	4.813.772	92,1%
Amortizare	4.413.905	2.388.267	84,8%
Alte servicii terti	4.771.625	2.303.708	107,1%
<b>Profit operational (fara one-offs)</b>	<b>8.507.082</b>	<b>3.879.526</b>	<b>119,3%</b>
<b>Elemente One-Off</b>	<b>(50.069)</b>	<b>3.473.178</b>	<b>-101%</b>
<b>EBIT</b>	<b>8.457.014</b>	<b>7.352.704</b>	<b>15,0%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>12.870.918</b>	<b>9.740.971</b>	<b>32,1%</b>

Elementul care diferențiază rezultatele anului 2022 față de anul 2021 este contribuția profitului financiar la profitul brut: dacă în anul 2021 reevaluările Mark-to-market ale deținerilor noastre au adus un profit financiar egal cu cel operațional, anul acesta, vânzările cash de participații la companiile din grup au fost contabilizate doar prin conturile de capitaluri, iar reevaluarile mark-to-market ale deținerilor de companii listate au fost reevaluate prin P&L. Astfel, impactul comparativ asupra rezultatului brut este cu 12,5 milioane lei mai defavorabil. Suplimentar, în cursul anului 2021 am avut 2 elemente nerepetabile semnificative cu efect pozitiv – vânzarea liniei de business Autodesk și un write-off de datorii în companiile ISEC și CLC, în timp ce în cursul anului 2022 avem un element nerepetabil negativ, tot de tip non-cash – impairment-ul de goodwill pentru investiția Equatorial.

Am achiziționat în 2018 compania Equatorial, iar în anii care au urmat, echipa a fost integral și fără eforturi absorbită și integrată în divizia de training a grupului nostru. Astfel, Bittnet Training are un acces mult mai larg la clienți, are una dintre cele mai moderne forme de organizare a fluxurilor și proceselor de lucru din piață, iar procesele de marketing și sales au fost derulate și integrate în divizia de training. Majoritatea covârșitoare a cifrei de afaceri este contabilizată de compania Bittnet, iar Equatorial nu are nici venituri, dar nici costuri semnificative.

Ca urmare a integrării echipei Equatorial, Divizia de Educație a crescut de la 10 milioane la 21 milioane de lei între anii 2019-

2022, ani în care am avut pandemie, lockdown-uri, inflație și război. În anul 2018 cele două companii (Equatorial și Bittnet Training) au generat venituri din educație de puțin sub 10 milioane lei și o marjă brută de aproape 4 milioane lei. În 2022 cele două companii au generat venituri de puțin sub 21 milioane lei și o marjă brută de aproape 12 milioane lei (mai mult decât cifra de afaceri din 2018!). Cu toate acestea, deoarece nu am emis „destule” facturi de pe firma Equatorial, auditorii solicită să tratăm contabil investiția Equatorial ca una pierzătoare.

Alt element de tip one-off este retratarea costurilor aferente activelor de tip „companii deținute” diferit de tratarea costurilor pentru obținerea altor active. Astfel, ca urmare a modificării cadrului conceptual de raportare financiară (Amendamente la IFRS 3) – a fost introdusă o excepție de la cerința generală de recunoaștere a datoriilor și datoriilor contingente dobândite într-o combinație de întreprinderi care intră în domeniul de aplicare al IAS 37 Provizioane, datorii contingente și active contingente și IFRIC 12.

Acorduri de concesiune de servicii. Auditorii ne-au solicitat modificarea tratamentului costurilor de due-diligence, consultanță juridică și advisory de M&A în sensul de a fi recunoscute în cheltuieli în loc să fie capitalizate ca parte a valorii activului cumpărat. Această retratare se aplică și pentru anul 2021, auditat tot de BDO și are în 2022 un impact negativ suplimentar de 1,5 milioane lei. Acest element însă este singurul element cash în afară de cheltuielile cu dobânzile, din întregul capitol de ajustări financiare și IFRS.

<b>BNET GROUP</b>	<b>31.Dec.22</b>	<b>31.Dec.21</b>	<b>Evolutie</b>
EBITDA	12.870.918	9.740.971	32,1%
<b>Profit operational (fara one-offs)</b>	<b>8.507.082</b>	<b>3.879.526</b>	<b>119,3%</b>
Rezultat one-off	(50.069)	3.473.178	-101%
<b>EBIT</b>	<b>8.457.014</b>	<b>7.352.704</b>	<b>15,0%</b>
Ajustare SOP	(890.381)	(1.066.911)	-16,5%
Goodwill impairment	(495.000)		
Costuri M&As	(1.650.821)	(1.552.402)	6,3%
Castig/pierdere titluri in echivalenta	273.630	773.014	-64,6%
Venituri/cheltuieli din re-evaluarea titlurilor	(2.888.985)	9.736.569	-129,7%
Cheltuieli financiare	(4.733.857)	(640.482)	639,1%
<b>Profit brut</b>	<b>(1.928.401)</b>	<b>14.602.491</b>	<b>-113,2%</b>

## Profit Financiar - Investiții în companii listate

Suplimentar față de companiile enumerate în capitolul privind activitatea operațională, Grupul Bittnet deține câteva participații și în companii listate pe BVB, pornind de la filozofia „buy stock in businesses that you would like to own yourself”. Credem că este mai util să deținem o porțiune mai mică dintr-o companie care ne place decât să nu deținem nimic. Aceste dețineri se revaluează anual prin contul de profit și pierdere. În 2021 reevaluările deținerilor prin contul de P&L au adus 12 milioane lei profit, în timp ce în 2022 deținerile au înregistrat o scădere a valorii de piață egală cu 3.4 milioane lei.

Pentru exemplificare, cumpărarea acum 2 ani, a unor acțiuni cu 1.2 milioane lei, acțiuni care la 31 decembrie 2022 valorau 12 milioane lei, se contabilizează ca pierdere pentru că la începutul anului 2022 valoarea de piață a acestora era de 16 milioane lei. Dacă nu luăm în considerare randamentele, rata IRR, sau multiplicatorii și ne uităm doar la „cash on cash”, am alocat în 2020-2022 un total de 6.25 milioane lei în investiții bursiere și am recuperat un total de 6.1 milioane lei. **Astfel, avem o expunere cash de 140 mii lei, care valorează pe bursă aproximativ 14 milioane lei.** Deși în opinia noastră atât acțiunile CODE, cât și cele AST, valorează semnificativ mai mult, prevederile IFRS ne solicită să publicăm o pierdere de reevaluare PRIN CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE de aproximativ 3 milioane lei, în timp ce **orice investitor și-ar dori să aibă un activ lichid de 14 milioane lei pentru care a plătit 0.14 milioane lei!**

## Profit Financiar - Vânzări de participații minoritare la companiile din grup

În călătoria către obiectivul anului 2024: afaceri de 500 milioane lei, ne bazăm alături de transformarea operațională și pe un amplu program de investiții de tip M&A care vizează consolidarea portofoliului actual dar și extinderea continuă a acestuia. În 2022 am finalizat 2 investiții (TopTech și 2Net s-au alăturat pilonului de Cloud&Infrastructure, aducând o capacitate de a genera venituri anuale de 100 milioane lei), și am semnat o nouă tranzacție: dacă primim aprobarea Consiliului Concurenței, Dataware se va alătura tot aceluiași pilon aducând încă aproximativ 70 milioane lei capacitate anuală de generat venituri în proiecte strategice de infrastructură.

În cursul anului 2022 am continuat și atragerea de investitori în companiile din grup, prin vânzarea către Agista a unui procent de 12% din capitalul Dendrio (compania care conduce și consolidează pilonul de Cloud&Infrastructure) – **pentru 7,5 milioane lei (cost de achiziție 800 mii lei) și a unui procent de 14% din TopTech pentru suma de 3 milioane lei (cost de achiziție 1,8 milioane lei).** Conform standardelor IFRS, tranzacțiile efectiv realizate cu acțiunile companiilor unde nu suntem minoritari se contabilizează prin capitalurile proprii. Cu alte cuvinte, cumpărarea acum 5 ani a unor acțiuni cu 700 lei și vânzarea lor în 2022 cu 7.000 lei în numerar, nu este considerată un element de profit.

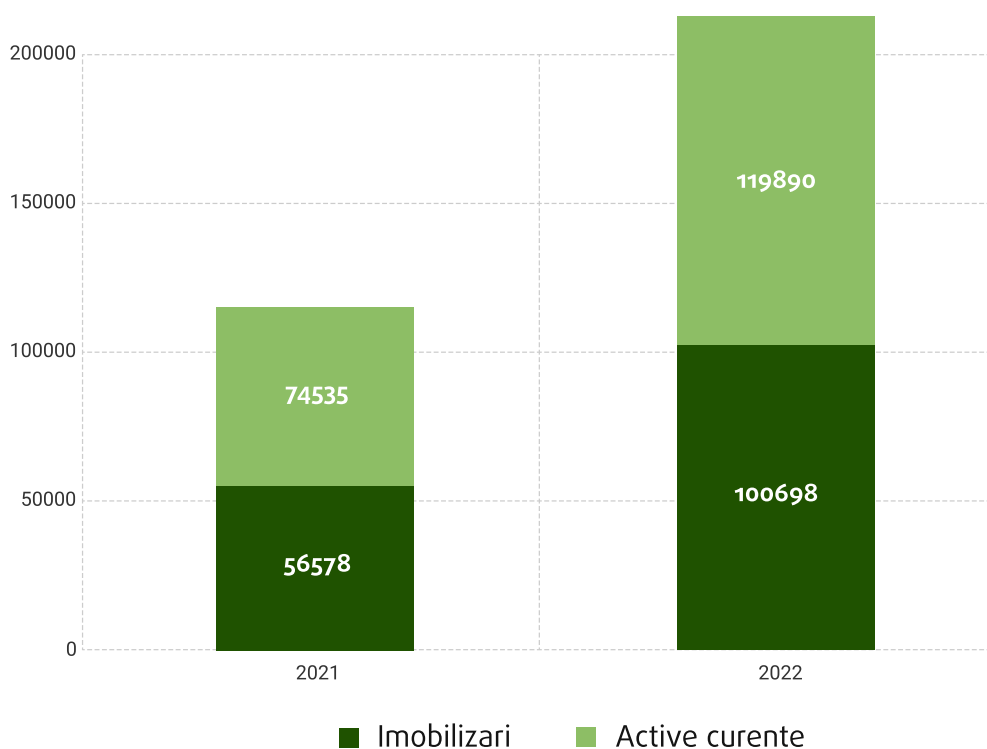
**8 milioane lei nu sunt contabilizate în P&L prin contabilitatea IFRS!**

Vânzările noastre de acțiuni la companii din grup, care au generat o plus valoare CASH de aproximativ **8 milioane lei nu sunt contabilizate prin P&L.** Cu alte cuvinte, cumpărarea acum 5 ani a unor acțiuni cu 700 lei și vânzarea lor anul acesta cu 7000 lei cash nu este profit, în schimb cumpărarea acum 2 ani a unor acțiuni cu 120 lei, pe care le deținem și astăzi, care sunt listate și valorează 1200 lei, se contabilizează ca pierdere pentru că la începutul anului valoarea de piață era de 1600 lei.

Combinând tratamentul deținerilor listate cu cel al investițiilor nelistate în companii din grup, situația IFRS diferă semnificativ de situația oricărui investitor persoană fizică. Un astfel de investitor, cu același istoric precum noi, ar fi avut o declarație de venit cu 8 milioane lei profit, iar contabilitatea IFRS prezintă situația de mai sus pentru Bittnet ca o pierdere de 3.4 milioane lei.

# Situația financiară consolidată

## Venituri vs. Market Cap (în mii lei)



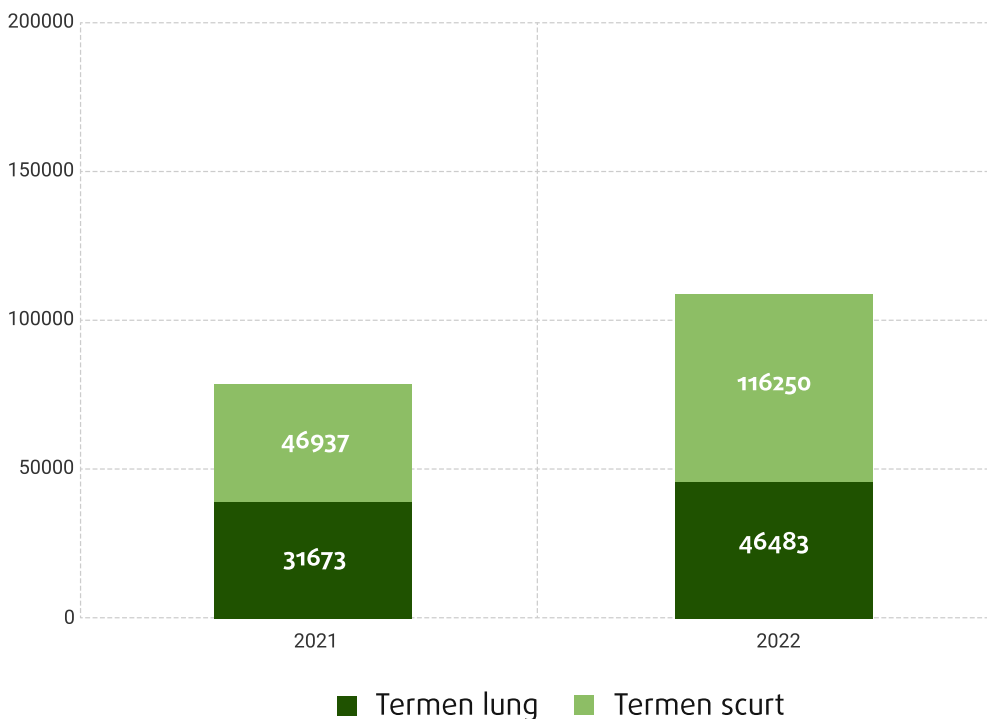
Creșterea activelor imobilizate se datorează investițiilor de tip M&A realizate (creștere de fond comercial de 16.8 milioane lei), a înregistrării ca activ a clădirii One unde avem biroul (21.2 milioane lei) – conform IFRS16 și poziției de ‘echipamente tehnologice’ a TopTech – 2.4 milioane lei.

Creșterea activelor circulante se datorează parțial creșterii

creanțelor asupra clienților cu 30 milioane lei (90% creștere - puțin mai rapid decât creșterea de cifră de afaceri) și a numerarului cu aproape 19 milioane lei (80%).

**Poziția de numerar consolidată înregistrează valoarea de 42.3 milioane lei.**

## Datorii pe termen scurt vs. termen lung (în mii lei)



Datoriile pe termen lung au crescut cu 16.4 milioane lei, astfel:

- Scădere cu 14 milioane prin reclasificare obligațiuni ca datorii termen scurt
- Creștere datorii bancare cu 11.5 milioane -sumă pentru LBO TopTech și 2Net
- 20.2 milioane lei – chirie One înregistrată ca datorie termen lung conform IFRS16

Datoriile pe termen scurt au crescut cu 66 milioane lei ca urmare a:

- Apropierea de scadență a emisiunilor de obligațiuni (+24 milioane lei, din care 10 milioane lei rambursați în ianuarie 2023)
- Creșterii poziției de datorii comerciale cu 36 milioane lei , în linie cu creanțele asupra clienților și cu afacerile).

La finalul anului 2022, datoriile din M&A erau de 10.7 milioane lei – transformate în equity (capital) prin decizia C.A. din Septembrie 2022 – neînregistrată încă până la final de majorare de capital (martie 2023) iar datoriile comerciale înregistrau suma de 66.9 milioane lei, acoperite în proporție de 94% de creanțele asupra clienților. Acoperirea subunitară a datoriilor comerciale cu creanțele comerciale ar semnala un element negativ, dacă poziția de cash nu ar fi crescut cu 10 milioane în plus față de profitul operațional. Cu alte cuvinte, am înregistrat o gestiune eficientă și poate prea agresivă a relației cu furnizorii.

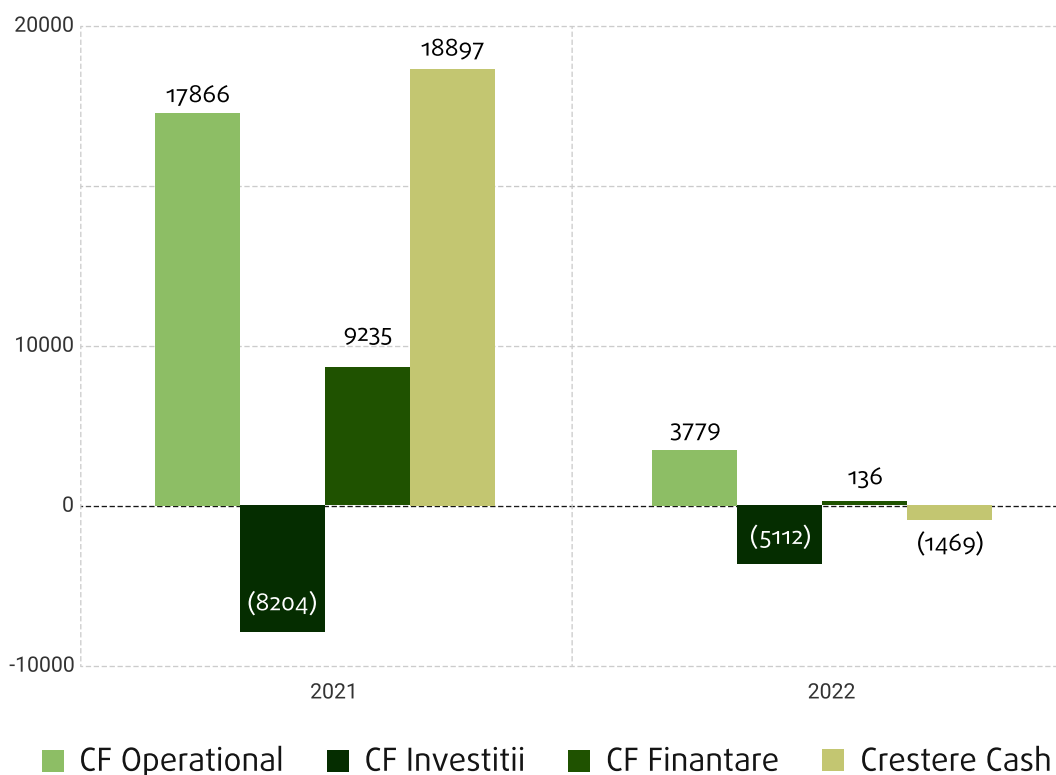
**Activul net contabil (shareholder's equity) înregistrează cea mai mare valoare din istorie - 58 milioane lei, în creștere cu 5% față de anul trecut**, în condițiile în care profitul brut este negativ, nu am derulat nicio majorare de capital, ba dimpotrivă am efectuat răscumpărări de acțiuni de 2.6 milioane lei. Aceasta dă o altă măsură a utilității relative a cifrelor de profit brut rezultat din ajustările IFRS. Doar 35% din capitalul propriu provine din operațiuni de majorare, iar 65% a fost generat de business în cei 16 ani de activitate.

**Activul net contabil înregistrează cea mai mare valoare din istorie: 58 milioane lei!**



# Cash Flow consolidat

Evoluția Cash Flow comparativ în 2021 și 2022  
(în mii lei)



Dacă anul 2021 poate fi rezumat prin afirmația „activitatea de finanțare a fost neutră, în timp ce cash-ul din operațiuni a fost alocat pentru noi investiții – cumpărarea de noi companii”, anul 2022 poate fi descris simplu ca : „activitatea de finanțare a adus 9,2 milioane lei, alocați aproape integral (8.2 milioane lei) către cumpărarea de noi companii, în timp ce cashul generat de operațiuni se regăsește integral în creșterea de numerar –

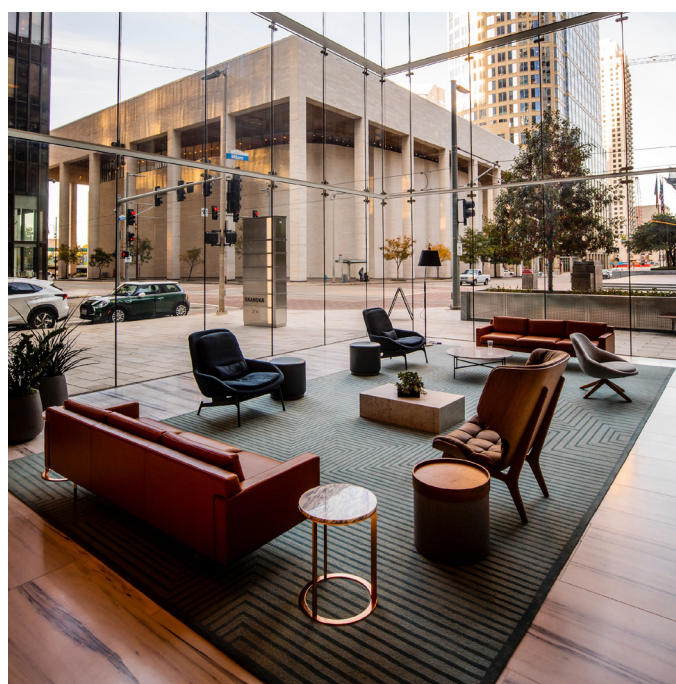
poziția de cash de la finalul anului”.

2016 continuă să fie singurul an din istoria companiei în care cashflow-ul operațional nu a înregistrat o valoare pozitivă.

Elemente notabile în evoluția cashflow ului sunt următoarele:

- Variația capitalului circulant a adăugat 6.4 milioane lei la cashul din exploatare, spre deosebire de 2021 când a scăzut 5.5 milioane.
- În 2022 am plasat 15 milioane lei în achiziția de companii, în creștere cu 6 milioane față de anul 2021.
- Am achiziționat imobilizări de 3.9 milioane lei (2.65 milioane lei amenajarea spațiului iar 1.3 milioane lei investiție continuă în platformele IT)
- Tranzacțiile cu active financiare listate au adus 700 mii lei cash
- Am alocat 2.6 milioane lei la răscumpărări de acțiuni
  - valoare returnată acționarilor și luată în calcul la determinarea IRR al capitalurilor proprii
- Am realizat o emisiune de obligațiuni denominată în euro de aproape 10 milioane lei, am accesat împrumuturi bancare de aproape 10 milioane lei
- Am plătit dobânzi de 3.3 milioane lei și dividende către interesele minoritare de 1.4 milioane lei.

Menționăm faptul că necesarul de investiții CAPEX pentru mentenanță este specific sectorului de IT în care activăm - în jurul nivelului redus de 1% din cifra de afaceri anuală, ceea ce este benefic pentru investitori.



# Teza de investiție BNET

Încă de la începutul călătoriei noastre în calitate de companie listată am încercat să transmitem cât mai transparent care este valoarea pentru investitori a propunerii noastre – “our value proposition”. Cu alte cuvinte, ce oferim investitorilor, care este teza investițională pe care o poate avea cine alege să ne acorde încrederea.

Aceasta poate fi exprimată foarte simplu în următoarea frază:

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 15 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 capacitatea 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 investitoriale:

- 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

**“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 nu are doar “skin in the game”, ci a și demonstrat, în peste 15 ani, rezultate mai bune decât media industriei, atât operațional cât și din punct de vedere al gestiunii capitalului.”**

**Cristian Logofatu**  
Co-fondator Bittnet Group

rising tide lifts all boats". Nu există în ultimii 20 ani o industrie cu o creștere continuată 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 bogația 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 35%, 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.



Bittnet Group este finalist EY Entrepreneur of the Year

# Testul Buffett pentru capitalizarea profiturilor versus acordarea de dividende

O întrebare pe care o primim uneori din partea investitorilor este legată de distribuirea de dividende și de ce nu facem acest lucru. Așa cum am declarat încă de la listare și în nenumărate ocazii, atât timp cât ne aflăm în stadiul de „high growth”, nu intenționăm să distribuim dividende, **pentru că banii lăsați în companie cresc mult mai repede decât ar putea crește în orice altă alternativă de investire**. Am compensat aceasta prin oferirea de acțiuni gratuite din valoarea adăugată creată de grup și în plus am oferit opțiunea investitorilor de a-și „vinde” către companie aceste acțiuni primite gratuit ceea ce a generat implicit o distribuție de cash pentru cei care au optat pentru ea.

Până acum am demonstrat afirmația de mai sus prin a calcula creșterea valorii capitalurilor proprii ale companiei, comparativ cu capitalurile atrase (Active Net Contabil comparat cu Cash Atras în Majorari de Capital). Acest test ne-a relevat **un randament IRR al capitalurilor investite de acționari egal cu aproximativ 36% anual**. Suplimentar, analizând creșterea capitalurilor proprii generată de business (eliminând deci capitalurile atrase de pe bursă) în fiecare an prin raportare la capitalul propriu la începutul anului, **grupul nostru are un ROE mediu de aproximativ 55% în cei 8 ani de la listare**. Calculele relevante sunt prezentate în capitolul „Informații Cheie”.

Perspectivile anterioare arată cum am creat valoare din punct de vedere contabil – intrinsec. „Price is what you pay, value is what you get”. Pentru a evalua dacă am creat sau nu bogăție prin prisma capitalizării bursiere (prețul acțiunii fiind adesea singurul indicator urmărit de investitorii de retail) există un test faimos: testul „Buffett” pentru profiturile capitalizate.

55%

ROE mediu în cei 8 ani  
de la listare

36%

Randament IRR anual

	Profit In Perioada	MCS / Rascump.	"Retained" In Perioada	"Retained" total in 5y rolling	Equity la Final An	Mkt. Cap. La Final	5y Mkt Cap Increase	Buffett Multiplier
(1)	(2)	(3)	(4)=(2)+(3)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)=(8)/(5)
2014	115				865	7,896		
2015	889	0	115		1,920	8,108		
2016	870	0	889		3,100	21,418		
2017	1,206	807	1,677		5,961	31,941		
2018	4,408	2,892	4,098		14,001	55,530		
2019	-2,631	0	4,408	11,187	12,372	112,717	104,821	9.4
2020	1,025	9,268	6,637	17,709	27,646	157,586	149,478	8.4
2021	14,424	10,725	11,750	28,570	52,740	161,907	140,489	4.9
2022		-2,604	9,170	36,063	71,006	158,666	126,725	3.5

O formulare simplă a acestor calcule este că, dacă analizăm investiția pe termen de 5 ani, așa cum se recomandă investiția pe bursă, orice leu alocat companiei noastre (fie prin capitalizarea profiturilor, fie prin participarea în majorări de capital), a adus în buzunarele actionarilor cel puțin 3.5 lei.

Desigur, unii investitori pot considera că oricare dintre componentele tezei de investiție descrisă mai sus nu se potrivește cu stilul lor investițional. Ne-am dori însă ca acționarii noștri să înțeleagă care este "pariul" pe care îl fac atunci când investesc în acțiunile grupului Bittnet: faptul că viziunea de creștere accelerată către cifra de afaceri de 500 milioane lei generează o oportunitate deosebită pe termen mediu și lung și că, uneori, evoluția rezultatelor trimestriale, semestriale sau anuale va înregistra fluctuații.

Noi, echipa de management suntem aici să clarificăm aceste fluctuații și să ghidăm călătoria noastră împreună către cifra de 500 milioane de lei, fără a avea drept obiectiv prețul acțiunilor, care, din contra, este decis de acționari. Suntem convinși însă că pe termen lung valoarea companiei va reflecta rezultatele de business și a investițiilor cumulate în companiile achiziționate de-a lungul anilor.

Încheiem acest capitol prin a reaminti că nicio investiție în acțiunile unei companii nu este lipsită de riscuri, și vă rugăm ca, înainte de a decide să investiți, să citiți cu atenție capitolele despre Riscuri din Documentul universal de înregistrare, sau de pe site-ul dedicat relației cu investitorii.







“An investment in  
knowledge pays  
the best interest.”

Benjamin Franklin



# Descrierea activității operaționale – evenimente 2022



# Divizia Educație

Sub conducerea lui Dan Berteanu (VP of Education), acest pilon de business conține 3 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 e-learning. Este vorba despre:

- 1. Bittnet Systems SA** (CUI 21181848): firma mamă a grupului, listată la BVB. Derulează activitatea de holding plus activitatea de Training IT – sub conducerea Cristinei Ratiu (CEO Bittnet Training), fiind liderul incontestabil al acestei piețe în România.
- 2. Computer Learning Center SRL** (CUI 26065887), deținută integral de Bittnet, este o companie de training IT cu focus în zona de cybersecurity, înființată în 2009, cu un lung istoric de a deservi clienți din zona corporate.
- 3. Equatorial Gaming SA** (CUI 30582237), deținută în prezent în proporție de 99% de către Bittnet, este o companie de game-based learning, care oferă training de softskills pentru industria de IT, atât în formă clasică dar și gamificat.
- 4. Suplimenar, Bittnet deține 23% din The eLearning company SA** (CUI 30760571), o companie antreprenorială ce oferă cursuri în format e-learning pentru companii. Fondată în 2012, a înregistrat în 2022 un nou an de creștere semnificativă a veniturilor la 4 milioane lei.

În 2022 am înregistrat o creștere semnificativă a parametrilor și indicatorilor diviziei de educație. Atât a cifrei de afaceri, cât

“Bittnet a încercat întotdeauna să ofere cea mai precisă opțiune de training tuturor partenerilor săi, indiferent de mărime și de nevoi. Ne mândrim cu toate realizările noastre în domeniu, fiind lideri de piață în segmente importante.”

**Dan Berteanu**  
Vice President,  
Bittnet Education

și a numărului de proiecte, oamenilor din echipă, studenților pregătiți și trainerilor cu care am lucrat. Acest lucru a implicat eforturi susținute de creștere a capacității de adaptare dar și abilitatea de a gândi creativ și inovativ și de a găsi soluții de livrare.

Una din prioritățile noastre strategice pentru anul trecut a fost construirea unei echipe funcționale și responsabile de Middle Management, conștientizând că această structură este coloana vertebrală a diviziei noastre. Ne bucură că la final de an putem spune că acest obiectiv a fost atins, avem astăzi câte un « Head of... » pentru fiecare echipă implicată în Buyer's Journey, și o echipă de management formată din profesioniști care lucrează împreună și se ajută unii pe alții.

Pe lângă sesiunile de perfecționare a echipei de management dar și a echipelor funcționale, găsirea resurselor potrivite de livrare (traineri) continuă să fie cea mai mare provocare a diviziei, astfel că spre finalul anului am construit o strategie coerentă de a mări acest pool de resurse și de a deveni un centru de excelență în livrarea de training IT și skilluri umane pentru oamenii din industria IT. Ne așteptăm ca rezultatele acestei noi abordări să producă efecte în prima jumătate a anului 2023.

Pentru că anul trecut a reprezentat și momentul în care am reușit să integrăm toate brandurile din Divizia de Educație în același flux operațional - Buyer's Journey - și să dezvoltăm toată infrastructura de tehnologie care să monitorizeze activitatea și să ne permită să măsurăm și să îmbunătățim atât procesul cât și performanța din fiecare echipă funcțională.

Vă invităm în cele ce urmează să descoperiți principalele evenimente și realizări din cadrul fiecărei echipe implicate în Buyer's Journey, **structurate după un format nou: înainte, în timpul și după vânzarea către client.**

## Înainte de vânzare: echipele Marketing & Product

### Technical Skills business line

Anul 2022 a reprezentat o bază solidă în ceea ce privește comunicarea extinsă la nivelul pieței și majorarea notorietății brand-ului Bittnet Training în rândul consumatorilor. Astfel planul de marketing a fost conturat în jurul campaniilor de

awareness, focusul fiind acordat creșterii audiențelor actuale.

Activitatea de awareness împreună cu procesele foarte bine definite de lead nurturing au ajutat funnel-ul de vânzare în generarea totală de 600 MQL (Marketing Qualified Leads), o creștere de 20% a lead-urilor calificate în raport cu anul precedent.

Prin intermediul site-urilor [www.bittnet.ro](http://www.bittnet.ro), [www.ctrln.ro](http://www.ctrln.ro) și [www.devopsartisan.com](http://www.devopsartisan.com) am reușit să interacționăm cu peste 110.000 de vizitatori unici, iar campaniile digitale realizate au fost afișate la peste 8 milioane de utilizatori cumulativ. Aceste rezultate formează baza pe care construim anul acesta un proces complet de interacțiune și vânzare pentru piața de IT din România.

În 2022, departamentul de Product management a introdus în portofoliul Bittnet, 2 noi vendori: EC-Council și UiPath. Suplimentar, ne-am extins oferta de training în zona de tool-uri DevOps, prin introducerea în portofoliu a cursurilor Prometheus și Grafana.

La nivel național, am consolidat relația cu Microsoft România, ceea ce s-a materializat într-o serie de proiecte mari derulate în parteneriat cu aceștia, printre care proiectul de training a aproximativ 900 de angajați din administrația publică.

Datorită relației strânse pe care am cultivat-o cu vendorul Cisco, în 2022 Bittnet a fost pe lista scurtă de companii ce au putut accepta plata prin vouchere Cisco Learning Credits și unul dintre puținii parteneri care au primit undă verde în dezvoltarea unui curs custom Cisco, ce va putea fi vândut la nivel global doar de Bittnet.

Un alt vendor important unde ne-am focusat eforturile a fost AWS, unde am fost selectați să facem parte din programul pilot AWS Fully Funded, în care vendorul a sponsorizat integral participarea la cursuri de nivel profesional a unor parteneri strategici.

În zona de promovare, departamentul s-a concentrat pe generarea de lead-uri prin dezvoltarea de conținut relevant și campanii de produs pentru vendorii de interes. Am creat un total de 4 eBook-uri pe subiectele de tech trends, cybersecurity și cloud și am lansat și rulat un număr total de 10 campanii promotionale, generând un număr de 912 downloadări de resurse educative și aproximativ 294 din totalul de lead-uri de inbound.

În ultima parte a anului, conform strategiei de întărire și extindere a modelului de business, am lucrat la crearea unui studio video și la setarea unui plan de conținut pertinent, ambele inițiative constituind pilonii de pornire pentru produsul de e-learning proprietar ce urmează a fi dezvoltată în 2023.

### Human Skills business line

Pentru a putea îmbunătăți experiența utilizatorilor și mai ales a consumatorilor de training, dezvoltarea website-ului [www.bittnet.ro](http://www.bittnet.ro)

equatorial.ro și a platformei iKnowLMS au făcut parte din procesul de dezvoltare a infrastructurii care să poată susține acțiunile viitoare de marketing.

În perioada martie-aprilie 2022, am desfășurat un studiu cantitativ la nivelul pieței din România în care am înrolat peste 300 respondenți - team lideri din IT - în vederea identificării nevoilor acestora în ceea ce privește dezvoltarea de abilități sociale și inter-personale. Acest studiu a consolidat produsul de training gândit special pentru acoperirea nevoilor liderilor IT în dezvoltarea de human skills. Împreună cu studiul cantitativ, acțiunile de PR, materialele video dezvoltate în cadrul F5 Podcast și broșura cu programe de învățare adresată liderilor de echipă din tehnologie au sprijinit eforturile de marketing în 2022 și au întărit încrederea pieței în brand-ul Equatorial.

The E-learning Company s-a concentrat în 2022 pe modulul de utilizare a platformei iKnowLMS, a gradului de interacțiune și majorarea numărului de studenți instruiți. Platforma înregistrează la finalul anului 2022 un număr de peste 64.000 de utilizatori, în creștere cu 37% față de anul precedent, iar totalul accesărilor de cursuri online a atins 313.000. Gradul de absolvire (finalizare) al cursurilor se află pe un trend ascendent, fiind îmbunătățit constant pe parcursul ultimilor 5 ani, iar 2022 evidențiază un nivel de absolvire de 92%, mult peste media pieței.

## În timpul vânzării: echipele Demand Generation și Business Development

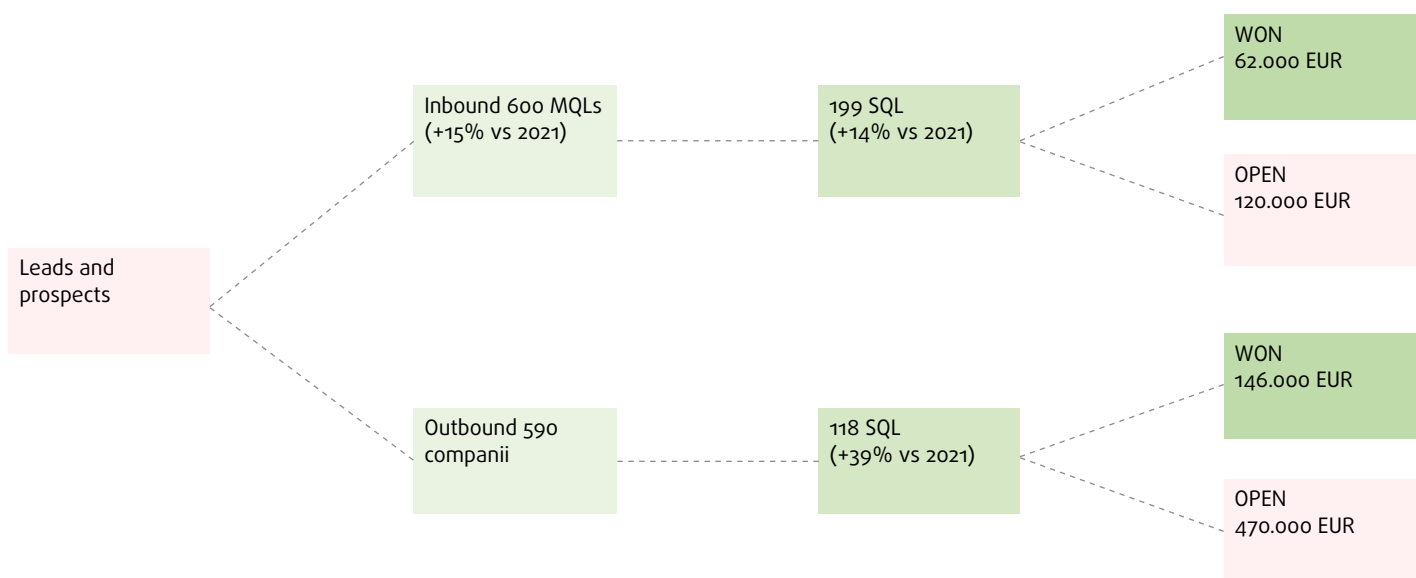
Pentru echipele din această etapă a Buyer's Journey, anul 2022 a fost un an al confirmărilor. Am înțeles că procesele implementate pe parcursul anului 2021 au fost alese corect, iar în anul 2022 am putut să le testăm și să le rafinăm astfel încât să atingem cele mai bune rezultate.

### Demand Generation

În urma procesului din Inbound, pe baza celor 600 MQL (Marketing Qualified Leads), în 2022 au fost generate 199 SQL (Sales Qualified Leads), cu 14% mai mult față de 2021.

Canalul Outbound și-a intensificat strategiile de abordare a verticalelor țintite și a reușit să califice un număr de 118 SQL, cu 39% mai multe față de 2021. Specializarea pe nișe de piață și îmbunătățirea proceselor interne au făcut posibilă această creștere semnificativă.

Consolidat, echipa Demand Generation a calificat un număr de 317 SQL, care au generat oportunități câștigate în valoarea de 1 Mil RON și alte oportunități încă deschise în valoarea de 2,95 Mil RON.



Perspective de venit în prima jumătate a anului 2023 pentru Bittnet Education

## Business Development – technical skills business line

Pe parcursul anului 2022 echipa de BD – tech skills a gestionat un număr de 1359 oportunități, din care am închis cu status “câștigat” 737. Am închis anul cu o cifră realizată de 20,9 Mil RON – o creștere de 95% față de anul 2021, dintr-un număr de 92 de clienți activi.

Faptul că 30% dintre clienții noștri provin din domeniul IT&C/ Software Development confirmă validitatea deciziei de a ne concentra pe o nișă de piață în continuă dezvoltare și cu apetit din ce în ce mai mare de a aloca bugete semnificative. În plus, 28% dintre ei sunt clienți cu care lucrăm de cel puțin 5 ani.

## Business Development - human skills business line

Anul 2022 a însemnat o concentrare mai specifică a întregii activități, respectiv adresarea unei nișe de piață extrem de particulare: specializarea pe formarea și susținerea Team Leader-ilor din tehnologie care se află de maxim 3 ani în acest rol.

Pentru a deservi această direcție strategică, pe de-o parte a fost nevoie de construirea unui produs de training special dedicat și adaptat acestei populații de Learner Persona, iar pe de cealaltă parte, a fost necesară o re poziționare și o schimbare în abordarea către piață prin adresarea unui Buyer Persona diferit față de profilul clasic. Astfel că, într-un an de transformare a modului de lucru și a paradigmelor, am ajuns la o cifră de 1,6 Mil de RON dintre care mai bine de 40% a fost realizată de companii din tehnologie, adică cele din direcția strategică nou asumată.

Pentru 2023 menținem focusul față de nișele de piață cu oportunități de business crescute, care să contribuie la atingerea obiectivelor organizației.

## După vânzare: echipele Training Delivery și Customer Success

În acest an, echipele de Training Delivery și Customer Success s-au concentrat pe a perfecționa performanța în livrare și impactul actului educațional, în consecință au fost implementate sisteme de monitorizare a claselor, lucrând împreună la crearea unui plan de dezvoltare continuă a trainerilor pentru a găsi noi oportunități în carieră.

## Technical Skills business line

Anul 2022 a adus echipelor Bittnet reușita unei creșteri accelerate a volumului de cursuri. Astfel, la finalul anului am numărat peste 550 de sesiuni atât private cât și publice, însumând peste 5800 de participanți instruiți, reprezentând aproape o dublare a cursanților ce ne-au trecut pragul în 2021. Acest volum a condus simultan la o creștere a echipei de traineri, ajungând astfel la 47 de traineri activi, din care 10 colaborări noi.

În paralel cu aceste proiecte, am lucrat constant la amenajarea sălilor de curs și a recepției dedicate pentru cursanți, ce au fost aduse la cel mai înalt nivel de performanță, acestea fiind în prezent pregătite pentru cursuri în format hibrid creând o experiență unică în procesul de învățare pentru adulți. Microfoanele ce captează sunetul din orice colț al clasei, sau tabla inteligentă ce poate fi urmărită în timp real de cursantul de acasă, sunt doar câteva dintre ideile inovatoare care se numără printre echipamentele de ultimă generație puse în funcțiune de echipele noastre și adoptate de trainerii pe parcursul livrării. Noul sediu a acomodat peste 110 cursuri fizice pe parcursul anului 2022.

## Human Skills business line

Anul 2022 a însemnat pentru Equatorial Training continuarea a ceea ce am început la nivel calitativ în 2021 (profilul Learner Persona) cu derularea unui studiu cantitativ și calitativ cu peste 300 de team lideri din tehnologie, din România. Ca o concluzie generală ni s-a confirmat faptul că trecerea de la nivelul de expert din zona operațională la rolul de team lider, nu este însoțită întotdeauna și de participarea la programe de dezvoltarea a abilităților inter-umane. Prin urmare, există o cerință stringentă în a adresa această provocare.

A urmat dezvoltarea și rularea programului de First Time Lead in Tech, ca un learning journey, care include un mix de metode de învățare de la diverse mecanici de joc, lecții scurte cu multe vizualuri, scheme, videoclipuri într-o platforma de tip LMS – Future skills. Toate acestea sunt intercalate cu lecții în clasă/ virtuale, sesiuni unu la unu și coaching de echipa/bootcampuri cu actori. Feedbackul primit este unul foarte bun, care ne îndreptățește să credem că suntem în direcția bună.

Am făcut toate acestea către clienții noștri într-un număr de 173 sesiuni de grup, 75 sesiuni individuale cu aproape 700 participanți.

În acest an echipa Customer Success a participat la peste 30 de sesiuni de training private, fie în sală, fie online, lucru care ne-a permis să fim aproape de cursanți și de trainerii, de nevoile și preferințele lor. Am strâns informații importante pentru clienți atât în timpul cursului cât și după prin formularele de feedback trimise imediat după curs dar și la o lună după finalizarea cursului pentru a înțelege cum aplică în activitatea zilnică informațiile primite și competențele dobândite.

Aprecierea clienților pentru acest efort se vede în creșterea valorii medii a feedbackului participanților la 4.83. Peste 100 de rapoarte de analiză a feedbackurilor au fost trimise spre studiu către clienții Bittnet în anul 2022.

O atenție deosebită am acordat clienților de top organizând discuții periodice în care am monitorizat prioritățile lor, am urmărit un plan de acțiune care să îi susțină în atingerea obiectivelor. Echipele de L&D implicate s-au bucurat de suportul oferit de noi și am început să lucrăm la recomandări și testimoniale pe care să le publicăm în prima parte a anului viitor.

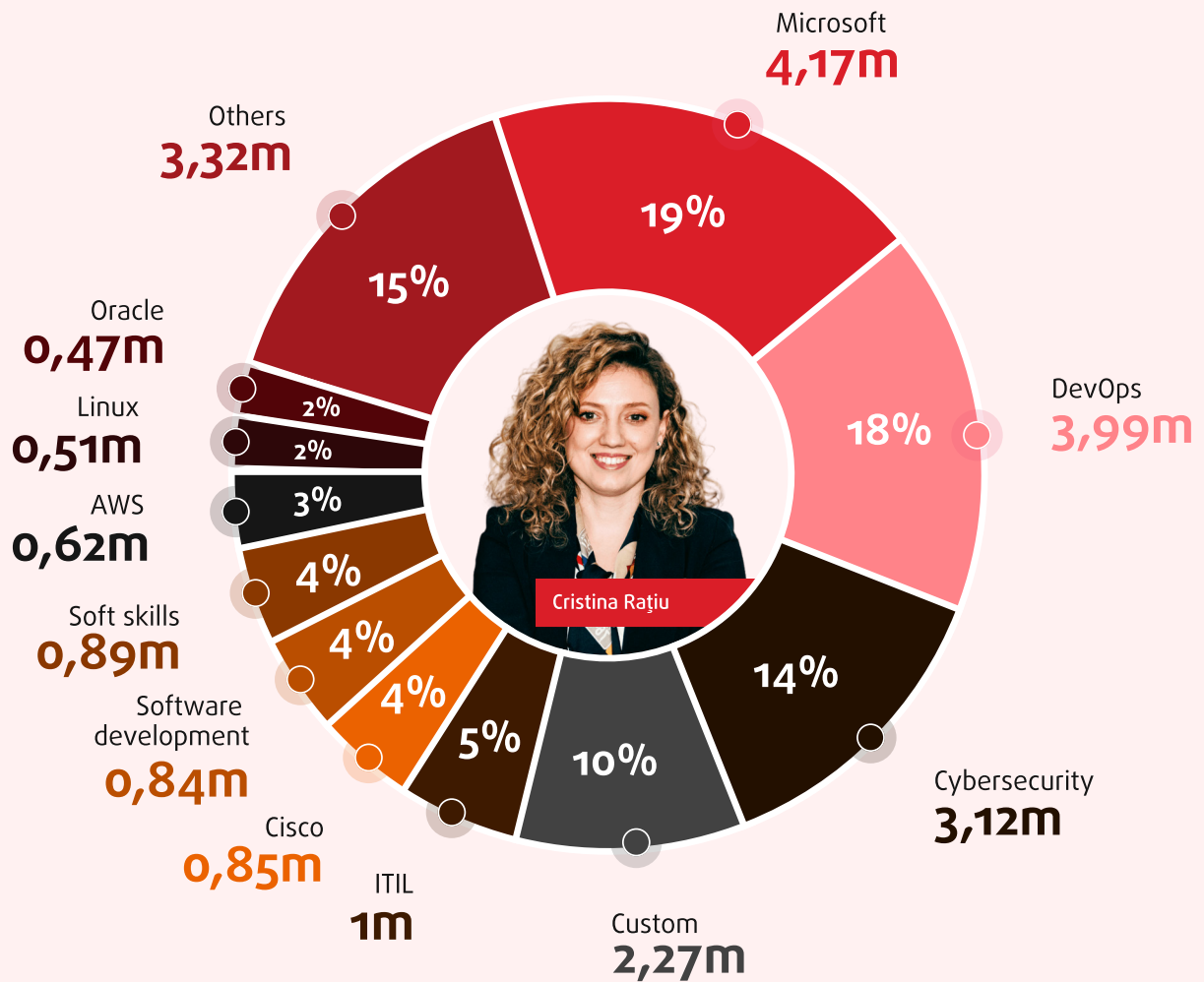
## Rezultate financiare

### Divizia Educație

<b>Educatie</b>	<b>31.Dec.22</b>	<b>31.Dec.21</b>	<b>Evolutie</b>
<b>Venituri</b>	<b>20.485.537</b>	<b>14.183.062</b>	<b>44,4%</b>
Costul vânzărilor	11.443.356	6.912.476	65,5%
Costul vanzarii marfuri	550.054	237.354	131,7%
Ore-om	10.893.302	6.675.121	63,2%
<b>Marja bruta</b>	<b>9.042.181</b>	<b>7.270.586</b>	<b>24,4%</b>
Alte venituri	2.398.847	1.256.150	91,0%
Cheltuieli de vanzare/distributie	4.854.912	3.922.351	23,8%
Cheltuieli de personal	3.948.114	2.861.612	38,0%
Publicitate	906.798	1.060.739	-14,5%
<b>Cheltuieli administrative</b>	<b>7.085.625</b>	<b>4.842.664</b>	<b>46,3%</b>
Cheltuieli de personal	2.097.791	1.650.449	27,1%
Amortizare	1.896.154	1.315.200	44,2%
Alte servicii terti	1.746.897	1.102.128	58,5%
Diverse	961.361	362.974	164,9%
<b>Profit operational (fara one-offs)</b>	<b>(549.428)</b>	<b>(1.138.336)</b>	<b>78,6%</b>
<b>EBIT</b>	<b>(499.508)</b>	<b>(238.280)</b>	<b>109,6%</b>

Tabel cu rezultate financiare pe anul 2022 Divizia Educație

## Tipuri de training-uri livrate de Bittnet Education in 2022



Training-uri livrate de Bittnet Education in 2022, procentual si in lei  
(De ex.: 0,84m la Software development iseamna 0,84 milioane lei si un procent de 4% din total)

# Divizia Tehnologie

## Infrastructură și Cloud

Sub conducerea lui Cristian Herghelegiu (VP of Technology), acest pilon de business conține 4 companii, ce oferă soluții complexe de IT către clienți din segmentele corporate, large corporate, enterprise și public sector din toată țara.

Proiectele dezvoltate de companiile din acest cluster de tehnologie acoperă un spectru larg de soluții, pornind de la infrastructura fizică de comunicații, securitate perimetrală, sisteme video, sisteme de tip digital signage și sisteme de calcul și printing și continuând 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 din acest pilon sunt:

- **Dendrio Solutions** (CUI 11973883), deținută de Bittnet în proporție de 88% și condusă de Iulian Zamfir, este singurul integrator multi-cloud în România, partener certificat la cele mai înalte standarde de către Cisco, Microsoft, Google, Amazon Web Services, dar și mulți alți vendori, este compania ce reunește activitățile de integrare IT&C provenite

“In Bittnet, soluțiile de tehnologie sunt întotdeauna considerate bijuteria coroanei, dacă putem spune așa. Suntem extrem de bine pregătiți să extindem acest segment pe majoritatea piețelor mature din UE și Statele Unite ale Americii.”

**Cristian Herghelegiu**  
Vice President,  
Bittnet Technology



de la Bittnet, Gecad Net și Crescendo.

- **TopTech** (CUI 2114184), deținută în proporție de 86% de Bittnet, și condusă de Dragos Groza, este o companie cu istoric de 30 ani, care integrează infrastructuri IT (de comunicații, procesare date, sisteme de securitate fizică) de la vendori precum Dell, HP, Xerox sau Microsoft, cu prezență regională, având 6 filiale în Transilvania și Banat și o echipă de peste 86 de specialiști.
- **2Net** (CUI 8586712), deținută integral de Bittnet și condusă de către dl. George Tomescu – fondatorul companiei care a și rămas alături de noi în procesul de tranziție – este o companie specializată în vânzarea echipamentelor și implementarea soluțiilor de infrastructură IT cu prezență regională, având prezență în județele Brașov și Covasna (contribuind astfel la prezență națională a grupului).
- **Optimizar – fost IT Prepared** (CUI 35456175), deținută în proporție de 50.2% de Bittnet și condusă de Alexandru Ana, este o companie antreprenorială de servicii gestionate („Managed services”) înființată în 2016, ce furnizează servicii de suport IT în principal pe piața din SUA. Portofoliul clienților ITPrepared se bazează în primul rând pe companii americane, dar conține și un număr de clienți locali. Managed services reprezintă externalizarea responsabilității pentru menținerea și anticiparea necesității unei game de procese și funcții care au ca scop îmbunătățirea operațiunilor și reducerea cheltuielilor în cadrul unei companii

Pentru divizia de tehnologie anul 2022 a fost un an extrem de dinamic, marcat atât de o creștere a afacerilor (peste 24% creșterea veniturilor la nivelul întregii divizii) dar și de numeroase schimbări la nivelul structurii de companii. Intrarea a două noi companii în cadrul diviziei (TopTech și 2Net), concentrarea companiilor de cybersecurity sub un singur brand, 2 procese de rebranding derulate în 2022 și pregătirea unui nou proces de rebranding pentru 2023 dar și modificări la nivel operațional și echipă pentru Dendrio – sunt câteva din evenimentele semnificative care s-au derulat în 2022. Pe scurt:

- M&A
  - TopTech și 2Net se alătură pilonului de Cloud&Infrastructure din cadrul Diviziei de Tehnologie
  - semnarea a încă unei tranzacții pentru acest segment de business: Dataware – tranzacție aflată în faza aprobării la Consiliu Concurenței.
- Rebranding
  - IT Prepared a devenit Optimizar (managed services made simple)
  - GRX+ISEC au devenit FORT( servicii de cybersecurity).

## Dendrio

Anul 2022 a reprezentat pentru Dendrio un an de creștere (venituri în creștere cu aproape 20% YoY). Creșterea accelerată a veniturilor (față de ciclul anterior) a fost însoțită însă de o creștere și mai rapidă a cheltuielilor, creștere generată de trei direcții mari:

- Consolidarea echipelor (trei echipe au luat ființă în

- 2022: Project Management Office, Sales Development Representatives și Customer succes); ne așteptăm ca structura creată în acest an să permită companiei participarea în proiecte complexe presupuse de către Planul Național de Redresare și Reziliență;
- Creșterea accelerată a costurilor cu echipele – concurăm cu companii globale pentru accesul la specialiști – concurență accentuată de deschiderea piețelor internaționale
- Disfuncționalitățile în lanțul global de aprovizionare au condus (printre multe alte consecințe negative) și la o impredictibilitate accentuată a livrărilor și în consecință la o alocare sub optimă a resurselor umane.

Începând din a doua parte a anului 2022 compania a început să implementeze un plan de măsuri care să corecteze această situație și să permită menținerea trendurilor de dezvoltare și pe viitor. Printre aceste măsuri menționăm:

- Atragerea în echipa de management a unui nou coleg, co-administrator al Dendrio și director de operațiuni – urmăm astfel creșterea eficienței operaționale a companiei
- Introducerea unei structuri bazate pe P&L-uri separate pentru fiecare funcțiune a companiei; în acest mod echipele de presales, project management sau livrare devin generatoare de profit și își vor calibra activitatea în consecință
- Am lansat o inițiativă de recalibrare a segmentului de clienți mici și mijlocii rezultând în reducerea numărului de clienți per segment, acțiune ce va continua și în 2023; ne vom concentra asupra clienților care pot fi serviți optim de către Dendrio, în condiții de profitabilitate
- Stabilirea unei ținte de cheltuieli pentru 2023 apropiată de cheltuielile din 2022, concentrându-ne pe creșterea profitabilității afacerii;
- Întreaga divizie de tehnologie – și implicit Dendrio – se va concentra pe profitabilitate, obiectivele de creștere fiind în continuare importante, dar subordonate profitabilității.

Din punct de vedere operațional putem menționa:

- Creșterea componentei de servicii de consultanță IT (arhitectură și adopție de tehnologie) în raport cu serviciile de implementare care sunt corelate cu infrastructura hardware
- Creșterea cu peste 60% a volumului de proiecte cu componentă semnificativă de securitate informatică
- Consolidarea și integrarea proceselor la nivelul echipei dedicate companiilor medii și extinderea echipei de Sales Development Representatives la nivelul întregii divizii de tehnologie
- Consolidarea parteneriatelor strategice cu operatorii de telecomunicații și alți parteneri specializați, direcție care credem că va continua și în 2023
- Creșterea numărului de contracte pentru servicii recurente, oferite sub forma unui abonament lunar sau anual
- Reevaluarea portofoliului de servicii și produse pentru a diversifica soluțiile pe care le furnizăm, cu focus major către soluții software, pentru a contrabalansa disfuncționalitățile existente în cadrul lanțurilor de aprovizionare pentru componentele hardware, întâzieri care estimăm că vor

continua în următoarele 18-24 de luni.

## TopTech

TopTech este o companie care integrează infrastructuri IT (de comunicații, procesare date, sisteme de securitate fizică), cu prezență regională, având 6 filiale în Transilvania și Banat și o echipă de peste 86 de specialiști.

Din punct de vedere operațional compania a închis un an foarte bun, cu creșteri de peste 30% a veniturilor, cu o creștere semnificativă de peste 23% a serviciilor. Aceste rezultate au fost obținute cu o creștere minimă a echipei (7% creștere față de 2022);

Printre evenimentele principale ale anului 2022 amintim:

- Împlinirea de către companie a 30 de ani de existență – o confirmare atât a calității echipei și cât și a încrederii pe care clienții o acordă TopTech
- Numirea, din cadrul echipei TopTech, a unui nou Director General Dl. Dragoș Groza. Dragoș a condus cu succes filiala din Timișoara pentru mai mult de 16 ani, reușind să o transforme într-una dintre cele mai de succes filiale ale TopTech
- Livrarea primelor proiecte în grup, împreună cu Dendrio

Pentru 2023 compania își propune să mențină creșterea accelerată prin investiții în dezvoltarea echipelor de livrare, consolidarea poziției față de partenerii de tehnologie cu care lucrăm (Dell, HP, Jabra și mulți alții) și creșterea mixului de produse și servicii livrat împreună cu companiile din grup.

## 2NET

2Net este o companie specializată în vânzarea echipamentelor și implementarea soluțiilor de infrastructură IT cu prezență regională, având prezență în județele Brașov și Covasna (contribuind astfel la prezență națională a grupului).

Compania a înregistrat în 2022 o creștere de peste 10% a veniturilor, concentrându-se în 2023 pe consolidarea echipei regionale (pe toate ariile funcționale), maximizarea parteneriatelor cu furnizorii de tehnologie și diversificarea portofoliului de soluții, cu focus pe creșterea componentelor de servicii.

Ca parte a acestui program de consolidare începând din Q4 2022 a fost atras în echipa de management un nou director comercial și de operațiuni în persoana dlui Bogdan Cuciureanu – un executiv cu experiență de peste 25 de ani în industria de IT&C, atât în România cât și în Statele Unite.

## Optimizor (fost IT Prepared)

Compania Optimizor completează portofoliul de soluții al diviziei și în mod particular modelul de afaceri: dacă toate celelalte companii din pilonul de cloud & infrastructură livrează servicii profesionale (pe bază de proiect) Optimizor livrează servicii IT în regim de abonament.

Acest model de afaceri, coroborat cu livrarea serviciilor cu predilecție către piețele externe (Statele Unite) dar și către companii Românești cu prezență regională în Europa au condus la o creștere semnificativă a operațiunilor companiei de peste 35% a veniturilor dar și o creștere a marjei operaționale apropiată de 200%; această creștere a fost posibilă ca urmare a:

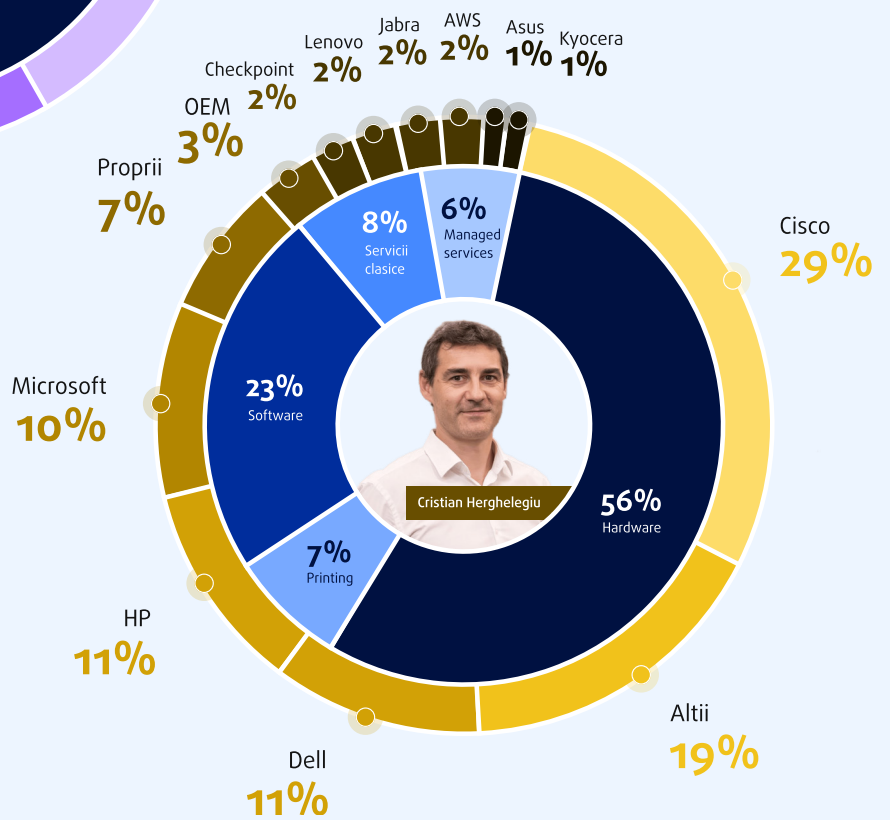
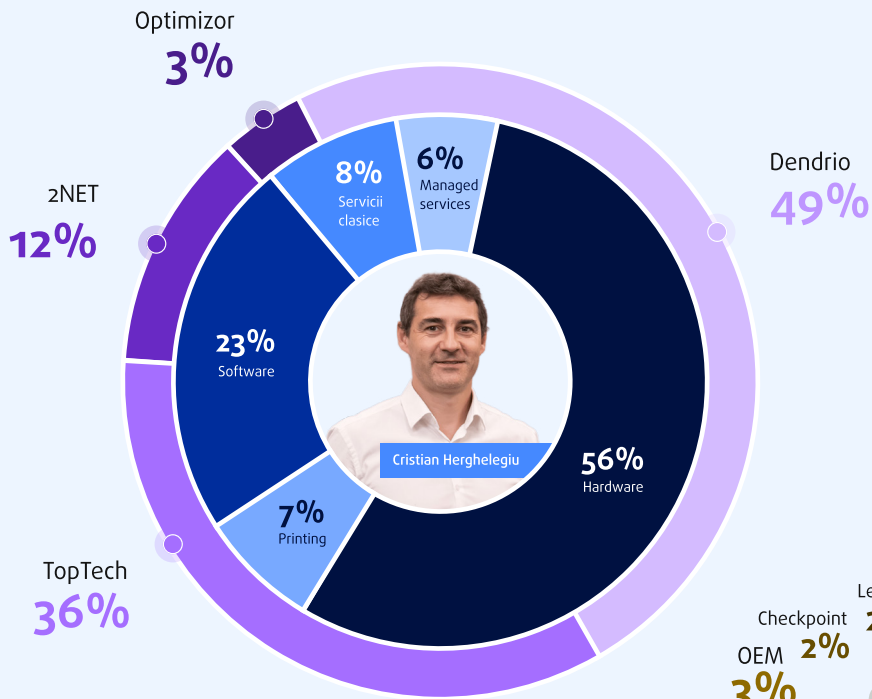
- Extinderii portofoliului de clienți internaționali în contextul menținerii unei dimensiuni reduse a echipei
- Automatizarea proceselor de livrare – care este un modus operandi pentru echipa Optimizor;
- Abilității echipei de a aborda discuțiile la nivel de strategie de digitalizare/impact pe care procesele IT le creează la nivelul companiilor

Alte evenimente importante derulate în 2022:

- Extinderea portofoliului de servicii prin adăugarea ariei de automatizare a proceselor de cyber security; deși este un o piață incipientă încă, în contextul global crește cererea pentru astfel de servicii
- Lansarea în lucru a unei platforme destinate companiilor mici și medii; produsul va îngloba expertiza dobândită de Optimizor pe piețele externe iar vânzarea acesteia va începe în 2023

# Cloud & Infrastructure

– vendori si tipuri de servicii livrate de Bittnet Technology in 2022



# Cybersecurity – Fort

Sub conducerea lui Vladimir Ghiță, acest pilon de business conține 3 companii ce oferă servicii de securitate cibernetică către clienți de tip corporate, large corporate, enterprise și public sector din toată țara. Companiile ce fac parte din acest pilon sunt:

- **Global Resolution Experts S.A. (GRX)**(CUI 34836770), deținută în proporție de 60% de către Bittnet, este o companie de servicii profesionale în zona de cybersecurity, ce oferă teste de penetrare, dar și proiectare, implementare și mentenanță de soluții de cybersecurity.
- **GRX Advisory SRL** (CUI 43813325), deținută integral de GRX, oferă servicii profesionale în zona de cybersecurity, teste de penetrare, dar și proiectare, implementare și mentenanță de soluții de cybersecurity.
- **ISEC Associates SRL** (CUI : 23037351), deținută în proporție de 70% de Bittnet, este o companie ce oferă servicii profesionale în zona de cybersecurity, servicii de audit, consultanță și testare (penetration testing) în regim clasic și „managed services” . Compania deține numeroase certificări (ASF, BNR, CISA, CISM, CEH, CISSP, OSCP, CDPSE, ISO 27701, etc).

Securitatea cibernetică continuă să fie un domeniu de maxim interes la nivel mondial, prezentând un potențial foarte mare de dezvoltare pentru perioada următoare. Acest fapt se datorează, în mare parte, creșterii volumului de amenințări cu care companiile din toate domeniile se confruntă. Conform estimărilor, până în 2025 pierderile generate de infracțiuni cibernetice vor atinge valoarea de 10,5 trilioane USD, în timp ce costurile mediile aferente unui singur eveniment de încălcare a securității datelor se ridică la aproximativ 4,35 milioane USD. Contextul prezentat va duce, în 2023, la o piață globală de servicii specifice securității cibernetice de aproximativ **188 miliarde USD**.

Fort își propune să utilizeze acest context favorabil din punct de vedere al serviciilor pe care le furnizează prin satisfacerea nevoilor neadresate ale clienților, în vederea identificării, înțelegerii și remedierii eventualelor breșe de securitate. Numărul redus de companii și experți în securitate cibernetică impactează în mod pozitiv cererea pentru serviciile companiei, aspect ce a fost observat pe întreaga perioadă a anului 2022. Ne așteptăm ca tendința de creștere a cererii să se continue și în 2023, mai ales având în vedere diversificarea continuă a atacurilor și creșterea nivelului de sofisticare pe care acestea le au în spațiul cibernetic.

Investițiile continue în anul 2022 cu privire la resursele umane au permis livrarea unui număr considerabil mai mare de proiecte, fapt reflectat în dinamica pozitivă a cifrei de afaceri. Deși rezultatele sunt sensibil mai bune prin comparație cu 2021, se observă în continuare o nevoie de recrutare, specializare și retenție a experților de securitate cibernetică. La nivel mondial se estimează că sunt disponibil circa 3,5 milioane poziții neocupate ce ar trebui adreseate în 2023. Aceasta situație

“Cybersecurity este un pilon de maxim interes la nivel mondial, cu un potențial foarte mare de dezvoltare în perioada următoare. Fort va juca un rol principal.”

**Vladimir Ghita**  
CEO,  
Fort Cybersecurity

este valabilă și pentru Fort, creșterea companiei fiind mai mult o provocare din punct de vedere al echipei de livrare și mai puțin din punct de vedere al identificării și fructificării de noi oportunități de vânzare. În vederea asigurării unui nivel adecvat din punct de vedere al echipelor, compania a intensificat în anul 2022, dar preponderent în semestrul al doilea, mecanismele de recrutare, fiind utilizate în acest sens colaborări cu 5 furnizori de servicii “head-hunting” și “talent scouting”.

Contextul economic și internațional al anului 2022 a fost unul cel puțin tumultuos. Luna ianuarie a fost caracterizată de o activitate relativ constantă, prin comparație cu anii precedenți, situație observată și în prima parte a lunii februarie. Războiul din Ucraina a reprezentat, însă, un punct de cotitură pentru finalul primului trimestru și pentru trimestrul doi. Lunile februarie – mai au fost presărate cu multiple atacuri cibernetice, unele din ele prezentate inclusiv în presă, ceea ce a dus la o creștere a nevoilor companiilor din punct de vedere al securității cibernetice. Fort, grație echipei de experți extrem de bine pregătiți și a timpilor de răspuns deosebit de eficienți, a reușit să răspundă acestor nevoi și să genereze, astfel, colaborări noi cu diverse companii de pe piața locală.

Adaugarea de noi profesioniști în cadrul echipei a permis consolidarea parteneriatelor existente cu clienții tradiționali ai Fort, fiind păstrat un nivel ridicat de calitate, existând și aici un puternic accent pe rezolvarea rapidă a cerințelor. A fost observată în special o creștere a solicitărilor pe palierele de consultanță cu privire la diverse aspecte legate de securitate cibernetică, teste de penetrare și implementarea de soluții specifice ce protejează companiile împotriva atacurilor informatice. Pe de alta parte, deși au fost identificate o serie de nevoi în zona de răspuns la incidente cibernetice, investițiile companiilor mici și mijlocii în domeniul asigurării continuității și rezilienței afacerii în cazul unui atac se dovedesc a fi la un nivel scăzut, semn ca piața nu este încă pregătită pentru contracararea eficientă a riscurilor cibernetice.

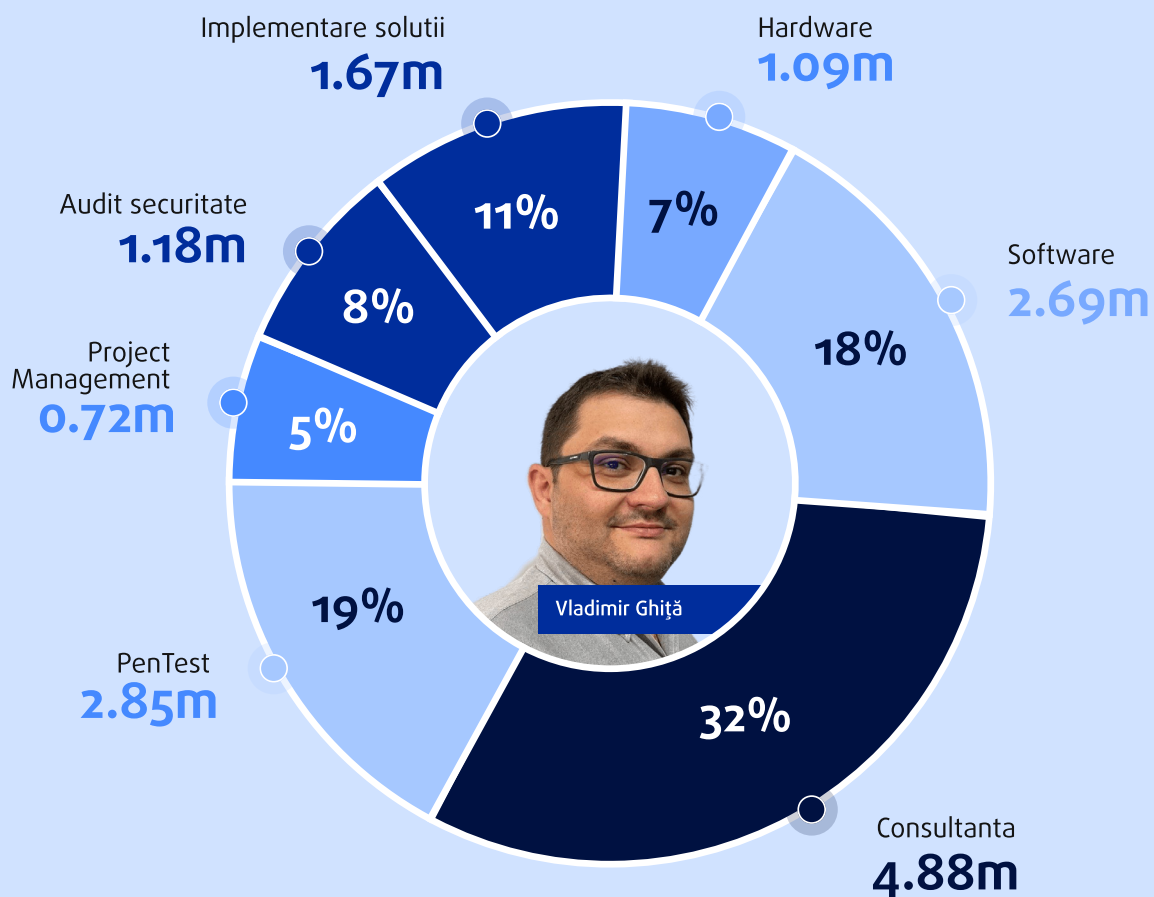
Printre evenimentele importante ale anului 2022 putem enumera:

- Începerea unui proiect bazat pe Fonduri Europene prin intermediul căruia se va dezvolta un sistem inovativ bazat pe tehnologii noi, în speță Inteligență Artificială. Proiectul va fi finalizat în anul 2023, venituri fiind obținute cel mai probabil în primul trimestru al anului 2024.
- Extinderea echipei de experți - ca și în anii precedenți, Fort s-a confruntat în 2022 cu penuria de resurse calificate, compania aflându-se într-un mediu extrem de specializat și în care școlarizarea și educarea echipelor durează, în medie, 12 luni. Pentru a contracara aceste situații, s-au avut în vedere o multitudine de acțiuni, precum sponsorizarea evenimentelor din învățământul universitar și postuniversitar, lansarea unui program de reconversie profesională împreună cu o altă companie din grupul Bittnet, prin programul CTRL+N sau participarea la evenimente specifice industriei cybersecurity. Pe parcursul anului au fost demarate 4 procese de recrutare simultane, care s-au concretizat prin o creștere de personal cu 20%, în prezent compania bazându-se pe un număr de

- peste 35 de experți care participă în procesele de livrare.
- 2022 a reprezentat primul an în care echipele Global Resolution Expert (GRX) și ISEC Associates au funcționat împreună sub brandul Fort, ceea ce a reprezentat o provocare din punct de vedere operațional și din punct de vedere al unificării proceselor administrative și organizatorice.

# Cybersecurity (Fort)

- tipuri de servicii livrate de  
Bittnet Technology in 2022



# Platforms and software development

Acest segment cuprinde următoarele companii:

- **Eliau Solutions** SRL (CUI : 23037351 ), condusă de Iulian Motoi, este companie fondată în 2008 și deținută de Bittnet Systems SA în proporție de 51%. Partener certificat Gold de către Microsoft pentru soluții de tip ERP.
- **Nenos Software** SRL (CUI 29612482), condusă de Toader Toporau, este o companie deținută de Bittnet în proporție de 61%, 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. 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.

## Eliau Solutions

Putem spune că pentru Eliau Solutions 2022 a fost (din nou!) un an excepțional, obținându-se o depășire a bugetului stabilit; în acest sens compania a înregistrat o creștere de 74% a cifrei de afaceri, cu o creștere semnificativă a serviciilor de implementare (implementarea a asigurat 40% din venituri, față de 26% în 2021). Creșterea ponderii serviciilor se datorează extinderii și consolidării echipei de livrare, având ca o consecință directă creșterea capacității de livrare proiecte la clienți.

### Echipa

- Am continuat procesul de recrutare început în anii anteriori, mergând pe același principiu de recrutare (atrageră de resurse de tip senior, ce au capacitatea de a intra în producție într-un interval de timp mai scurt). Dacă la finele anului 2021 aveam o echipă de 32 de persoane, în 2022 echipa a ajuns la 46 – o creștere de peste 40% a resurselor de livrare.
- Cum spuneam și anterior, managementul Eliau s-a concentrat pe consolidarea fiecărei echipe în parte și pe creșterea capacității de livrare proiecte. În procente, echipa de implementare (consultanță și implementare) a generat venituri în 2022 cu 172% mai mari decât veniturile generate în 2021.
- Un alt factor care a contribuit la creșterea capacității de livrare și obținerea rezultatelor de mai sus este obiectivul de performanță operațională (KPI) pentru echipele de consultanță și programare pe care echipa Eliau le-a implementat începând cu Q2 2022: self-planning – fiecare membru al echipei își face managementul de task-uri împreună cu managerul de echipă și proiect managerul. În felul acesta există trasabilitate clară pe timpii de predare,

“Eliau a fost întotdeauna unul dintre cei mai stabili furnizori de soluții ERP, iar acest lucru se vede în fiecare an în activitatea noastră.”

**Iulian Motoi**  
CEO,  
Eliau Solutions

“Nenos este un pionier în machine learning. Ne mândrim ca soluțiile noastre la cheie provoacă de fiecare dată creșterea eficienței.”

**Toader Toporau**  
CEO,  
Nenos Software

gradul de încărcare pe resurse și eventualele abateri de la termenele de livrare. KPI-ul se calculează la număr de taskuri săptămânal.

- A fost continuat procesul de certificare pe soluția Dynamics 365 Business Central.
- Trendul de creștere accelerată se va regăsi și în 2023 - compania având în continuare în plan extinderea echipei, cu potențialul de a dubla echipa până la finele anului.

### Proiecte/clienti

- În continuare compania țintește proiecte de anvergură cu număr mare de utilizatori, inclusiv din afara granițelor României.
- Se menține trendul din anii anteriori, tot mai mulți clienți optează pentru licențiere de tip subscripție/cloud, în detrimentul achiziției de licență. Acest lucru se traduce în consolidarea veniturilor recurente din subscripțiile lunare.
- A fost lansată licențierea de tip Software as a service
- În 2023 ne așteptăm ca ponderea clienților cu subscripție să crească în continuare
- Anul 2022 a fost marcat de creșterea cererii de upgrade la ultima versiune de sistem lansată de Microsoft. Tot mai mulți clienți au decis să treacă din diverse versiuni mai vechi de NAV la Dynamics 365 Business Central, pe cea mai nouă tehnologie Microsoft. Atât beneficiile generale aduse de ultimele versiuni lansate de producător, cerințele legislative (SAFT, e-factura) cât și limitările tehnologiilor mai vechi au dus la o creștere accentuată a interesului pentru upgrade.

## Nenos Software

Compania a continuat creșterea afacerii deși la un ritm relativ redus – o creștere de 10% a veniturilor și de 17% a marginii brute – ca urmare a închiderii unor proiecte anterioare.

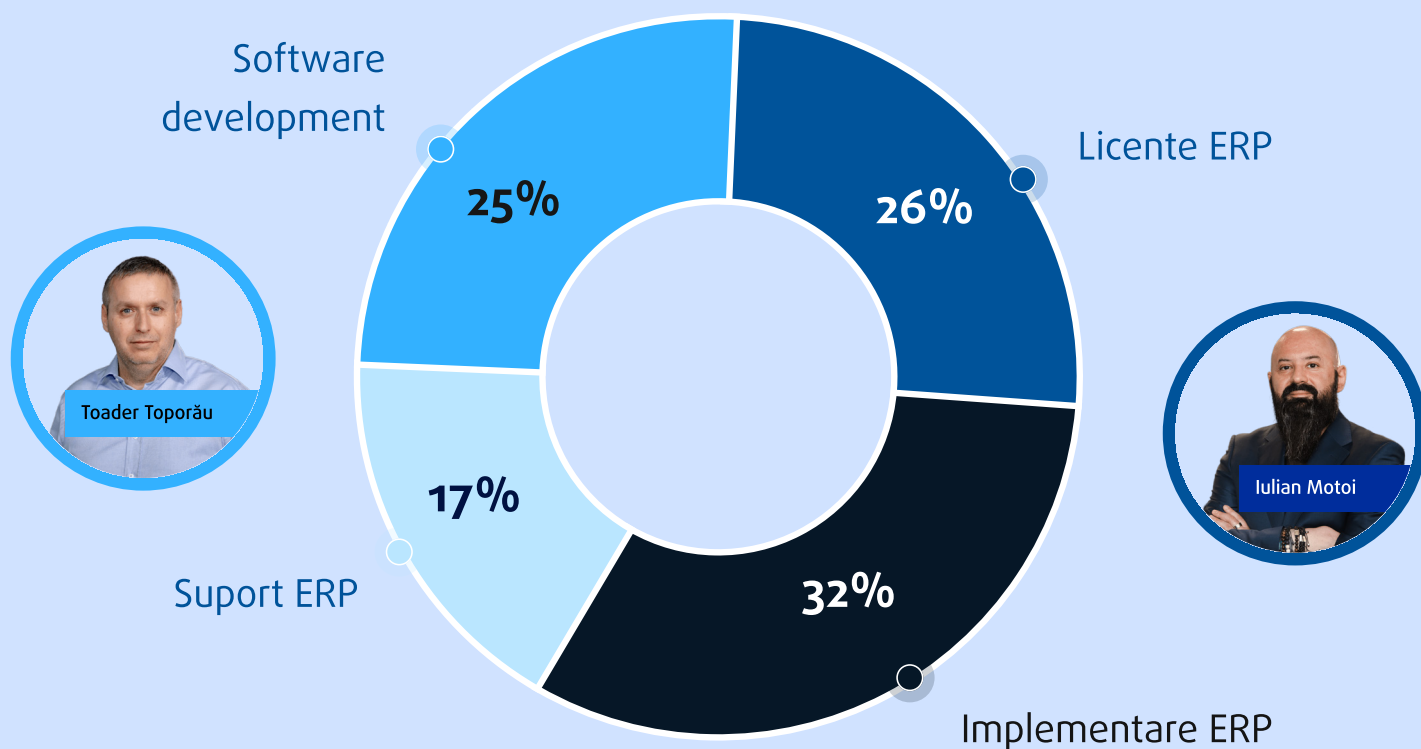
Compania a gestionat agil această situație, reducând proporțional costurile de operare aferente (și dimensiunea echipelor). Însă obiectivele rămân de creștere accelerată, bazată pe un set de acțiuni:

- Continuăm extinderea activității de vânzări
- din cadrul Nenos Software prin adăugarea unui colț dedicat extinderii internaționale în echipa de Sales Development Specialist
- Rebranding și campanii de marketing. La finalul anului 2022 a fost demarată campania de rebranding Nenos Software. Industria în care Nenos Software activează, cea a Inteligenței Artificiale, este în continuă dezvoltare și mișcare, astfel încât împreună cu echipa de marketing a grupului regândim strategia de comunicare a companiei.
- Noua generație de programatori. Am ajuns în momentul examenului final pentru studenții din prima ediție de Nenos Academy. Suntem mândri de participanții care au reușit să ajungă până în acest punct, care au făcut față cerințelor și temelor pregătite de mentori, pentru cele două categorii de juniori: FullStack Web Developers și Python Developers. Susținem dezvoltarea studenților în orice stadiu și îi încurajăm să acumuleze informațiile în ritmul cu care se simt

confortabil. Ne mândrim și cu acei studenți Nenos Academy care s-au atașat de echipa noastră pe parcursul acestei călătorii de formare, iar apoi au ales să ne devină colegi. Sperăm ca actuala ediție, începută în Decembrie, să ne ofere șansa să descoperim tineri talentați, pasionați și dornici să intre pe piața muncii împreună cu noi!



# Platforms and Software Development – tipuri de servicii livrate de Bittnet Technology in 2022



## Rezultate financiare

### Divizia Tehnologie

<b>INTEGRARE</b>	<b>31.Dec.22</b>	<b>31.Dec.21</b>	
<b>Venituri</b>	<b>172.246.916</b>	<b>98.393.265</b>	<b>75,1%</b>
Prestarea de servicii	44.765.567	24.436.315	83,2%
Vanzarea de marfuri	127.481.349	73.956.950	72,4%
Costul vânzărilor	138.835.008	81.269.786	70,8%
Marfuri/materiale	107.956.084	63.708.523	69,5%
Servicii cloud	5.364.091	5.491.123	-2,3%
Ore-Om	25.514.833	12.070.140	111,4%
<b>Marja bruta</b>	<b>33.411.908</b>	<b>17.123.479</b>	<b>95,1%</b>
Alte venituri	1.082.612	2.830.936	-61,8%
Cheltuieli de vanzare/distributie	8.938.419	5.624.928	58,9%
Ore-Om	7.736.151	4.878.758	58,6%
Publicitate	1.202.268	746.171	61,1%
Cheltuieli administrative	16.599.579	6.738.504	146,3%
Ore-Om	7.150.306	3.163.323	126,0%
Amortizare	2.517.751	1.073.068	134,6%
Alte servicii terti	3.024.728	1.201.580	151,7%
Diverse	1.062.861	403.923	163,1%
<b>Profit operational (fara one-offs)</b>	<b>9.056.511</b>	<b>5.017.862</b>	<b>110,1%</b>
<b>EBIT</b>	<b>8.956.522</b>	<b>7.590.984</b>	<b>18,0%</b>

Rezultate financiare in 2022 – Divizia Tehnologie

# Despre bugetare în general și despre buget anul 2023

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 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 și cheltuieli pentru un anumit an, are în vedere factorii interni și externi pe care îi cunoaște la momentul stabilirii acestui buget. Ultimii trei 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 că ne va fi mai greu să producem anul următor aceiași dolari ca în anul

curent – așadar, va trebui să muncim mai mult. În fiecare an, unele activități sau companii depășesc planurile și altele sunt afectate de diverse elemente în afara controlului conducerii, și, ca urmare, nu ating țintele publicate la începutul anului.

Vom continua această abordare, deoarece ne-a permis să creștem continuu, cu diverse rate mult peste media industriei, chiar dacă nu în mod constant și ușor predictibil. Poate cel mai relevant exemplu este anul 2020, urmat de 2021. În 2019 înregistram singurul nostru an cu pierdere netă din istorie, din cauza greutăților generate în S1 de eforturile de a integra cea mai mare achiziție de până atunci – Crescendo. În anul 2020, un an marcat de lockdowns și închideri de firme, celelalte companii din indicele BET-XT au înregistrat scăderi ale veniturilor și înjumătățirea profiturilor. Bittnet a înregistrat creșterea veniturilor și a profitului, de la minus 4 la plus 1 milion lei. Deoarece ținta de venituri conținea încă 1 milion de lei de marjă (și prin urmare, de profit), percepția investitorilor a fost că Bittnet nu a livrat ce a publicat în buget și nu faptul că grupul a înregistrat o creștere a profitului cu 5 milioane de lei, într-un an extrem de dificil. Această situație s-a repetat și în 2021, când profitul operațional a continuat să crească, iar cel financiar s-a dublat. În această situație, percepția a fost că a existat prea mult profit financiar versus operațional.

**Pentru anul 2023 bugetul indicativ este de 300 milioane lei cifră de afaceri și 16.4 milioane lei profit Operațional (24.7 milioane lei EBITDA).**

<b>Bittnet CONSO [RON]</b>	<b>2022</b>	<b>2023E</b>
<b>TURNOVER</b>	<b>192.732.453</b>	<b>300.020.046</b>
COSTS OF SALES	129.331.326	200.410.452
=Gross Margin (M1)	63,401,127	99.609.594
% Gross Margin (M1)	33%	33%
Direct costs IFRS (delivery team)	20,947,038	24.480.608
<b>=Gross Margin (M2)</b>	<b>42.454.089</b>	<b>75.128.986</b>
% Gross Margin (M2)	22%	25%
<b>GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES</b>	<b>23,685,203</b>	<b>52.319.417</b>
Sales/distribution expenses	13,118,362	19.007.928
Indirect salaries	5,529,706	20.083.335
Administrative expenses	5,037,135	12.912.477
<b>EBITDA</b>	<b>12.870.918</b>	<b>24.729.569</b>
% EBITDA	6,6%	8% (24% of GM)
Depreciation	4.413.905	6.676.928
<b>=EBIT</b>	<b>8.457.014</b>	<b>18.052.641</b>
Impact elemente nerepetabile	<b>-2.145.821</b>	<b>1.604.323</b>
SOP	-890.381	-890.381
Finance result/net	-7.349.212	-330.440
<b>=PBT</b>	<b>-1,928,401</b>	<b>16.831.820</b>
Current profit tax	96.138	1.696.189
<b>= Net result</b>	<b>-1.832.263</b>	<b>15.135.631</b>
<b>% Net result</b>	<b>-1%</b>	<b>5,04%</b>

# Anexa 1

## –“Alternative Performance Measurements” – 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
<b>Profit Operațional</b>	<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> <ul style="list-style-type: none"><li>– Eliminarea rezultatului financiar (adunarea la profitul brut a cheltuielilor și scăderea veniturilor de tip financiar)</li><li>– Eliminarea ajustărilor IFRS, non-cash, legate de Stock Option Plan</li><li>– Eliminarea pozițiilor de tip alte venituri și alte cheltuieli (elemente nerepetabile, nelegate de activitatea de baza)</li><li>– În cazul situațiilor anului 2021, retratate în 2023, odata cu aplicarea noului cadru conceptual privind IFRS 3 combinări de întreprinderi – costurile aferente M&amp;A de succes, care anterior erau capitalizate, au fost derecunoscute din active prin P&amp;L – aceasta retratare retroactiva a fost exclusă din calculul profitului operațional</li></ul>	<p>Activitatea operațională (numită și ‚curentă’ sau ‚de baza’ ) reprezintă afacerile companiei.</p> <p>Astfel se măsoară performanța și activitatea afacerilor versus concurența, indiferent de mediul de taxare, de cadrul contabil de raportare sau de modul de finanțare al societății (mixul dintre capitaluri proprii și împrumutate, costurile de menținere la cota bursei, etc).</p> <p>Cu alte cuvinte, acesta este rezultatul pe care compania (sau fiecare segment de business) l-ar avea dacă ar opera ca o companie finanțată integral din surse proprii (din „equity” – capitalurile acționarilor).</p>
<b>„Marja Bruta”, sau „gross margin”, sau „GM” sau „marja”</b>	<p>Formula de calcul a acestui indicator este „Venituri MINUS cheltuieli directe”, „revenue minus COGS (cost of goods sold)”.</p> <p>Astfel, din facturile emise clienților, se scade valoarea cheltuielilor direct asociabile acelor proiecte (obținerii acelor venituri). În cazul proiectelor de revânzare licențe software, cumpărăm o licență cu 90 lei și o vindem către client cu 100 lei. Diferența este „Marja Bruta” (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>

# Anexa 2

## Declarație privind perspectivele

Prezentul Document conține declarații privind perspectivele în sensul legislației care reglementează valorile mobiliare din anumite jurisdicții. În unele cazuri, aceste declarații privind perspectivele pot fi identificate prin folosirea terminologiei specifice perspectivelor, inclusiv declarații precedate de, urmate de sau care includ termenii „poate”, „va”, „ar urma”, „ar trebui”, „se așteaptă”, „intenționează”, „estimează”, „prevede”, „anticipază”, „are în proiect”, „crede”, „încearcă”, „plănuiește”, „previzionează”, „continuă”, „se angajează”, „se obligă”, „este așteptată”, sau, în fiecare caz, forme negative ale acestora sau alte variații sau altă terminologie similară ori discutarea strategiilor, planurilor, obiectivelor, normelor, scopurilor, evenimentelor și intențiilor viitoare. Aceste perspective apar în mai multe locuri în acest document.

Perspectivile includ declarații privind intențiile, convingerile sau așteptările actuale privitoare, printre altele, la rezultatele operațiunilor, viziunile, creșterea, strategia și politica dividendelor sau industria în care Societatea își desfășoară activitatea. Declarațiile privind perspectivele conținute de acest document se raportează la data acestui document. Societatea nu își asumă nicio obligație de a difuza orice actualizări sau revizuri aduse oricărei asemenea declarații privind perspectivele conținute de acest Document pentru a reflecta orice schimbare în așteptările Societății privitoare la acestea sau orice modificare intervenită în ceea ce privește evenimentele, condițiile sau circumstanțele pe care se bazează oricare dintre aceste declarații, cu excepția cazului în care trebuie să se procedeze astfel conform legislației aplicabile.

Declarațiile privind perspectivele includ riscuri cunoscute și necunoscute, incertitudini și alți factori importanți care se află dincolo de controlul Societății și care ar putea face ca rezultatele, performanțele sau realizările sale efective să difere semnificativ de rezultatele, performanța sau realizările viitoare exprimate sau presupuse de aceste perspective. Aceste declarații privind perspectivele se bazează pe numeroase

prezumții privitoare la strategiile comerciale prezente și viitoare ale Societății și pe mediul în care acesta își va desfășura activitatea pe viitor.

Printre factorii importanți care pot determina ca rezultatele sau performanțele efective ale Societății să difere semnificativ de cele exprimate de aceste perspective se numără factorii descriși în secțiunea „Factori de Risc” a [Documentului Universal de Înregistrare](#), precum și în alte secțiuni ale prezentului Document. Acești factori includ, dar fără a fi limitați la fluctuațiile ratelor dobânzii; întârzierile în livrări de către producător sau distribuitori cauzate de deficitul global de semiconductori, situația economică și socială din România, afectată de corupția și spălarea banilor. Aceste riscuri și restul informațiilor descrise în secțiunea „Factori de Risc” nu sunt exhaustive. Alte secțiuni din acest Document descriu alți factori care ar putea afecta în mod negativ rezultatele Societății cu privire la operațiunile sale, poziția financiară și dezvoltarea industriei în care Societatea își desfășoară activitatea. Din când în când, pot apărea noi riscuri care afectează operațiunile și activitatea Grupului, și nu este posibil ca Societatea să prevadă toate aceste riscuri, și nici nu poate să evalueze impactul tuturor acestor riscuri sau măsura în care orice astfel de riscuri sau combinație de aceste riscuri și alți factori, pot determina ca rezultatele efective să difere semnificativ de cele conținute de orice perspective.

La momentul citirii declarațiilor privind perspectivele, investitorii trebuie să ia în considerare cu atenție factorii de mai sus și alte incertitudini sau evenimente, în special în lumina mediului politic, economic, social și juridic în care Societatea își desfășoară activitatea. **Date fiind aceste riscuri și incertitudini, investitorii nu trebuie să se bazeze pe declarații privind perspectivele ca fiind o previziune a rezultatelor efective.**





# Situațiile financiare neauditare

BITTNET SYSTEMS SA

Situații financiare consolidate  
(preliminare, neauditare) pentru  
exercițiul financiar 2022

(toate sumele sunt exprimate în LEI,  
dacă nu este specificat altfel)



# Situatia consolidata a rezultatului global

	31.Dec.2022	31.Dec.2021
		corectat
Venituri din contracte cu clienții	192.732.453	112.576.327
Costul vanzarilor	(150.278.364)	(88.182.261)
<b>Marja bruta</b>	<b>42.454.089</b>	<b>24.394.065</b>
Alte venituri	3.481.459	4.087.086
Cheltuieli vanzare	(13.793.331)	(9.547.280)
Cheltuieli generale si administrative	(24.575.584)	(12.648.079)
Alte cheltuieli	(2.145.821)	(1.552.402)
Câștig / (pierderi) titluri puse in echivalenta	273.630	773.014
Venituri financiare	(3.320.483)	12,091,769
Cheltuieli financiare	(4.302.359)	(2.995.683)
<b>Profit brut</b>	<b>(1.928.401)</b>	<b>14.602.491</b>
Impozit pe profit	96.138	(1.581.516)
<b>Profit net, din care:</b>	<b>(1.832.263)</b>	<b>13.020.975</b>
aferent Societatii-mama	(5.123.417)	12.319.250
aferent intereselor minoritare	3.291.154	701.725
Alte elemente ale rezultatului global		-
<b>Total Rezultat global</b>	<b>(1.832.263)</b>	<b>13.020.975</b>
aferent Societatii-mama	(5.123.417)	12.319.250
aferent intereselor minoritare	3.291.154	701.725

# Situatia consolidata a pozitiei financiare

Active	31.Dec.2022	31.Dec.2021
		corectat
<b>Active imobilizate</b>		
Fond comercial	57.332.593	40.771.174
Alte imobilizari necorporale	9.077.001	9.219.368
Imobilizari corporale	27.642.301	2.352.513
Titluri puse in echivalenta	2.918.940	1.996.840
Alte imobilizari financiare	2.238.547	2.041.467
Impozit amanat	1.488.667	196.773
Total active imobilizate	100.698.049	56.578.135
<b>Active circulante</b>		
Stocuri	2.749.837	1.184.962
Creante comerciale si alte creante	61.049.538	32.027.010
Active financiare	13.790.384	17.919.885
Numerar si echivalente	42.300.364	23.403.197
Total active circulante	119.890.124	74.535.054
<b>Total active</b>	<b>220.588.172</b>	<b>131.113.189</b>
<b>Capitaluri si datorii</b>		
Capital social	52.848.060	48.043.690
Prime de emisiune	9.738.583	14.542.953
Alte elemente de capitaluri proprii	(11.412.840)	(19.082.504)

Rezerve legale	1.359.189	1.114.139
Rezultat reportat	1.350.895	6.719.360
Capital aferent societatii mama	53.883.886	51.337.639
Interese care nu controleaza	3.971.201	1.164.851
<b>Total capitaluri si rezerve</b>	<b>57.855.087</b>	<b>52.502.490</b>

#### **Datorii pe termen lung**

Împrumuturi din emisiuni de obligațiuni	9.609.806	24.044.334
Împrumuturi bancare	17.851.998	6.327.926
Datorii leasing	19.020.883	676.929
Datorii pe termen lung	-	624.136
<b>Total datorii pe termen lung</b>	<b>46.482.687</b>	<b>31.673.325</b>

#### **Datorii curente**

Împrumuturi din emisiuni de obligațiuni	25.194.352	872.768
Împrumuturi bancare	7.312.903	3.882.132
Datorii leasing	4.911.431	540.786
Dividende de plata	500.942	9.995
Datorii privind impozitul pe profit	288.018	294.606
Datorii comerciale si alte datorii	78.042.752	41.337.088
Total datorii curente	116.250.398	46.937.374
Total datorii	162.733.085	78.610.699
<b>Total capitaluri si datorii</b>	<b>220.588.172</b>	<b>131.113.189</b>

# Situatia consolidata a fluxurilor de trezorerie

	31.Dec.2022	31.Dec.2021
		corectat
<b>Profit brut</b>	<b>(1,928,401)</b>	<b>14.602.491</b>
Ajustari pentru:		
Cheltuieli cu amortizarea	4.413.905	2.388.267
Ajustari privind deprecierea fondului comercial	495.000	-
Cheltuieli privind activele cedate	12.517	102.899
Beneficii acordate angajaților SOP	890.381	1.066.911
Ajustari pentru deprecierea creantelor	199.100	46.258
Cheltuieli aferente achizițiilor de interese de participare	1.650.821	1.552.402
Cheltuieli privind dobanzile si alte costuri financiare	3.604.056	3.039.320
Venituri din dobanzi si alte venituri financiare	631.165	237.744
Câștig plasamente titluri	3.411.090	(11.988.124)
Câștig titluri puse in echivalenta	(273.630)	(773.014)
<b>Profit din exploatare inainte de variatia capitalului circulant</b>	<b>13.106.005</b>	<b>10.275.153</b>
Variatia soldurilor conturilor de creante	(15.339.205)	(1.342.417)
Variatia soldurilor conturilor de stocuri	2.268.473	(27.748)
Variatia soldurilor conturilor de datorii	19.215.944	(4.147.634)
<b>Numerar generat din exploatare</b>	<b>19.251.216</b>	<b>4.757.355</b>
Impozit pe profit platit	(1.384.629)	(978.608)
<b>Numerar net din activitati de exploatare</b>	<b>17.866.587</b>	<b>3.778.747</b>
<b>Fluxuri de numerar din activitati de investitii:</b>		
Plati pentru achizitionarea de filiale/afaceri, mai putin numerar achizitionat	(15.023.596)	(9.004.190)

Plati pentru achizitionarea de interese de participare	(830.127)	(861.219)
Incasari din vanzarea de interese de participare	10.447.460	-
Imprumuturi acordate entitatilor legate	240.000	(184.889)
Achizitii de imobilizari corporale si necorporale	(3.914.692)	(1.627.488)
Alte investitii in active financiare	(4.179.499)	(2.015.800)
Incasari din alte investitii financiare	4.809.727	7.829.183
Dividende incasate	134.220	670.082
Dobanzi incasate	111.911	82.339
<b>Numerar net din activitati de investitie</b>	<b>(8.204.597)</b>	<b>(5.111.981)</b>
<b>Fluxuri de numerar din activitati de finantare:</b>		
Incasari din emisiunea de actiuni	-	10.412.024
Rascumparari/vanzari actiuni proprii	(2.603.739)	66.096
Trageri/rambursari de imprumuturi bancare	9.951.863	(1.944.388)
Trageri/rambursari din emisiunea de obligatiuni	9.609.806	(4.500.000)
Plata datoriilor aferente leasing	(2.967.669)	(1.261.365)
Dobanzi platite	(3.326.805)	(2.869.324)
Dividende platite aferente intereselor minoritare	(1.428.279)	(39.267)
<b>Numerar net din activitati de finantare</b>	<b>9.235.177</b>	<b>(136.225)</b>
<b>Cresterea neta a numerarului si echivalentelor de numerar</b>	<b>18.897.168</b>	<b>(1.469.459)</b>
<b>Numerar si echivalente de numerar la inceputul exercitiului financiar</b>	<b>24.403.197</b>	<b>24.872.655</b>
<b>Numerar si echivalentele de numerar la sfarsitul exercitiului financiar</b>	<b>42.300.364</b>	<b>23.403.197</b>

# Situatia consolidata a modificarilor in capitalurile proprii

	Capital social	Prime de emisiune	Alte elemente de capitaluri proprii	Rezerve legale	Rezultat reportat	Total capitaluri	Interese care nu contoleaza	Total capitaluri proprii
<b>31 dec 2020</b>	<b>26.443.139</b>	<b>25.409.965</b>	<b>(19.893.997)</b>	<b>451.993</b>	<b>(5.020.028)</b>	<b>27.391.072</b>	<b>255.237</b>	<b>27.646.310</b>
Profit net	-	-	-	-	12.319.250	12.319.250	701.725	13.020.975
Alte elemente ale rezultatul global	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total Rezultat global</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>12.319.250</b>	<b>12.319.250</b>	<b>701.725</b>	<b>13.020.975</b>
Tranzactii cu actionarii						-		-
Majorare capital social	21.600.551	(10.867.013)	(321.515)	-	-	10.412.024	-	10.412.024
Beneficii acordate angajaților SOP			1.066.911		-	1.066.911	-	1.066.911
Implementare SOP	-	-	66.096	-		66.096		66.096
Interese care nu controleaza	-	-	-	78.676	(78.676)		329.440	329.440
Repartizare dividende	-	-	-	-	82.284	82.284	(121,550)	(39.266)
Repartizare rezerva legala	-	-	-	583.471	(583.471)	-	-	-
<b>31 dec 2021</b>	<b>48.043.690</b>	<b>14.542.953</b>	<b>(19.082.504)</b>	<b>1.114.139</b>	<b>6.719.360</b>	<b>51.337.639</b>	<b>1.164.851</b>	<b>52.502.490</b>

Profit net	-	-	-	-	(5.123.417)	(5.123.417)	3.291.155	(1.832.263)
Alte elemente ale rezultatul global	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total Rezultat global</b>	-	-	-	-	<b>(5.123.417)</b>	<b>(5.123.417)</b>	<b>3.291.155</b>	<b>(1.832.263)</b>
Tranzactii cu actionarii						-		-
Majorare capital social	4.804.369	(4.804.369)	(9.895)	-	-	(9.895)	-	(9.895)
Beneficii acordate angajaților SOP	-	-	890.381	-	-	890.381	-	890.381
Implementare SOP	-	-	(2.649.244)	-	-	(2.649.244)	-	(2.649.244)
Vnizare participatii minoritare	-	-	9.438.421	-	-	9.438.421	560.880	9.999.301
Interese care nu controleaza	-	-	-	-	-	-	-	-
Repartizare dividende	-	-	-	-	-	-	(1.045.684)	(1.045.684)
Repartizare rezerva legala	-	-	-	245.049	(245.049)	-	-	-
<b>31 dec 2022</b>	<b>52.848.060</b>	<b>9.738.583</b>	<b>(11.412.840)</b>	<b>1.359.189</b>	<b>1.350.895</b>	<b>53.883.886</b>	<b>3.971.201</b>	<b>57.855.087</b>

“We are what we  
repeatedly do.  
Excellence, then,  
is not an act, but  
a habit.”

Aristotle



Pentru întrebări sau feedback,  
vă rugăm să ne scrieți la adresa  
de mail: [investors@bittnet.ro](mailto:investors@bittnet.ro)

© Copyright Bittnet Group 2023

**Bittnet Group**

Str. Sergent Ion Nutu, nr. 44  
One Cotroceni Park, Corp A si Corp B, etaj 4  
Sector 5, Bucuresti

Romania

**bittnet**  
group

