

Buget de Venituri și Cheltuieli la nivel individual pentru 2022

AROBS Transilvania Software SA

ESTIMARE BUGET DE VENITURI ȘI CHELTUIELI INDIVIDUAL 2022	SUMA (LEI)
Cifra de afaceri netă, din care:	197.300.000
Venituri din servicii	162.300.000
Venituri din produse	32.500.000
Alte servicii	2.500.000
Alte venituri din exploatare	2.800.000
Total venituri din exploatare	200.100.000
Cheltuieli privind mărfurile	5.500.000
Cheltuieli cu personalul	66.800.000
Cheltuieli cu serviciile executate de terți	62.700.000
Alte cheltuieli de exploatare	12.200.000
Total cheltuieli de exploatare	147.200.000
Profit din exploatare	52.900.000
EBITDA	54.900.000
<i>Marjă EBITDA</i>	<i>27%</i>
Profit financiar	1.800.000
Profit brut	54.700.000
<i>Marjă Profit brut</i>	<i>28%</i>
Profit net	47.300.000
<i>Marjă Profit net</i>	<i>24%</i>
<i>Nr. acțiuni</i>	<i>911.394.988</i>
Rezultat net/acțiune	0,05

Obiectivele strategice ale Companiei sunt dezvoltate pe 4 direcții de acțiune și se raportează și la perioada următoare, atât din perspectiva dezvoltării organice, cât și prin achiziții:

1. Strategie de diversificare concentrică bazată pe cercetare și inovare și care are la bază următoarele elemente (dezvoltare organică):

- Proiecte de cercetare în domeniile IoT, Transport, Telematică, Optimizarea automobilelor și a Afacerilor,
- Lansarea de noi produse inovatoare și versiuni disruptive ale produselor proprii pentru întreprinderi, telematică și automobile,
- Îmbunătățirea portofoliului de produse existente prin adăugarea de noi funcții la linia de produse existente,
- Testarea produselor pe piața românească înainte de implementarea la nivel global.

2. **Strategie de servicii prin dezvoltare de noi zone de expertize** cu mare căutare pe piața globală de software services, concomitent cu transferul continuu de cunoștințe in-house către viitoarele generații de programatori și specialiști hardware.
3. **Strategie de integrare pe orizontală** în ariile în care companie este deja prezentă prin aplicarea următoarelor măsuri (dezvoltare anorganică):
 - Achiziții de jucători existenți care operează în aceeași industrie, care pot permite sinergii și sunt ușor de integrat, cu un EBITDA solid,
 - Extinderea în Europa - dezvoltarea filialelor nou deschise,
 - Extinderea în America de Nord,
 - Extinderea în Asia de Sud Est.
4. **Strategie de motivare și fidelizare a angajaților** prin adoptarea următoarelor opțiuni:
 - Creșterea oportunităților de dezvoltare profesională, prin susținerea costurilor aferente studiilor acestora, prin programe diverse,
 - Creșterea nivelului de integrare și comunicare între angajați prin organizarea cu frecvență regulată de "Team-buildinguri",
 - Cointeresarea angajaților în bunul mers al companiei prin mecanismul financiar de tip "Stock Option Plan" în baza politicii de remunerare adoptată la nivel de grup.