

BUGET CONSOLIDAT DE VENITURI ȘI CHELTUIELI PENTRU 2024

CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE	2024
Cifra de afaceri:	494.876.000
Venituri din servicii software	395.745.000
Venituri din produse software	81.679.000
Venituri din sisteme integrate	17.452.000
Total cost al vânzării:	341.555.000
Costul vânzărilor din servicii software	287.136.000
Costul vânzărilor din produse software	39.637.000
Costul vânzărilor din sisteme integrate	14.782.000
Rezultat brut	153.321.000
Cheltuieli de vânzări și marketing	22.396.000
Cheltuieli generale și de administrație	77.468.000
Alte venituri (cheltuieli) din exploatare, net	1.020.000
Profit operațional	54.477.000
EBITDA	84.870.000
Marjă EBITDA	17,15%
EBITDA normalizată*	92.869.000
Marjă EBITDA normalizată*	18,77%
Profit înainte de impozitare	53.213.000
Impozit pe profit	12.381.000
Profit net	40.832.000
Marjă profit net	8,25%
Profit net normalizat**	48.831.000
Marjă profit net normalizat**	9,87%

*EBITDA normalizată = EBITDA fără impactul ESOP 1, 2 și 3. Efectul programului ESOP ce va fi implementat începând cu 2024 nu a fost normalizat

** Profit net normalizat exclude efectul non-cash generat de programele de Stock Option Plan (ESOP) 1, 2 și 3

În 2024, AROBS vizează continuarea activităților axate pe extindere, inovație și eficiență operațională astfel încât să își consolideze poziția la nivel de servicii și produse software atât pe plan local, cât și internațional. Prin urmare, prioritățile Grupului pentru anul 2024 sunt următoarele:

Integrarea entităților din Grup

- În 2024, AROBS va continua procesul de integrare a entităților din grup în vederea optimizării resurselor pentru a spori valoarea adăugată pentru clienți.

Efficientizarea operațiunilor Grupului

- Eficiența operațională rămâne în centrul strategiei Grupului. Prin utilizarea tehnologiilor avansate și a proceselor îmbunătățite la nivel intern, conducerea Grupului își propune să

amplifică activitatea de furnizare de servicii și produse software, dezvoltând în același timp o cultură organizațională care promovează transferul de cunoștințe și cele mai bune practici între echipele din cadrul companiilor din grup.

Extinderea organică în UE/USA prin apropierea de client

- Extinderea strategică a AROBS în piețele din Uniunea Europeană și SUA se va concentra pe consolidarea relațiilor cu clienții existenți. Prin înțelegerea profundă a nevoilor și provocărilor specifice cu care se confruntă aceștia, Grupul își propune adaptarea paletelor de servicii și produse software pentru a răspunde mai bine nevoilor acestora, facilitând în același timp accesul la inovațiile tehnologice ale AROBS.

Motivare și retenție cu accent pe eficiență

- Succesul AROBS este direct legat de colegii talentați și dedicați din cadrul Grupului. În 2024, AROBS va continua să implementăm programe inovatoare de motivare și retenție, care nu numai că recunosc și recompensează realizările individuale și de echipă, dar promovează și eficiența și excelența operațională. Astfel, Grupul are în vedere continuarea susținerii oportunităților de dezvoltare profesională a echipelor prin acoperirea costurilor aferente acestora, precum și prin continuarea programelor de Stock Option Plan. Prin aceste inițiativă, conducerea se asigură că AROBS rămâne un loc unde talentul nu este doar cultivat, ci și apreciat.

Totodată, în 2024 și 2025, va avea loc finalizarea ciclului de distribuire a acțiunilor transferate de către fondatorul Voicu Oprean la o valoare nominală către AROBS înainte de listarea companiei pe piața AeRO a Bursei de Valori București în 2021. Cele 40 de milioane de acțiuni au acoperit toate cele trei programe SOP implementate de companie începând cu noiembrie 2021.