

Analiză activitate Fort H1 2023

În prima jumătate a anului 2023, Fort s-a concentrat pe consolidarea echipei de experți în domeniu și pe creșterea și diversificarea surselor de venit, în vedere asigurării strategiei de dezvoltare a companiei pe termen lung. Toate acestea s-au reflectat în H1 2023 asupra cheltuielilor legate de procesele de livrare ale proiectelor de securitate cibernetică:

- **8.839.637 lei venituri**, cu 11% mai mult decât în H1 2022
- un **profit operational de 1.263.424 lei**
- cheltuielile legate de vânzări au crescut cu 43%, ca urmare a consolidării echipei de experți și creșterii volumului de echipamente și licențe revândute

Pe parcursul primului semestru, Fort și-a continuat procesul de creștere și diversificare a serviciilor oferite clienților. O noutate semnificativă în portofoliul nostru **este realizarea demersurilor pentru crearea unui Centru de Operare pentru Securitate (SOC)**. Acest serviciu permite analiza în timp real a alertelor de securitate generate de infrastructura clienților noștri. Prin intermediul acestui centru, asigurăm gestionarea rapidă și eficientă a potențialelor incidente de securitate cibernetică. Produsul a fost dezvoltat ca rezultat al experienței noastre practice în identificarea vulnerabilităților de securitate (pentest) și în gestionarea incidentelor de securitate. El vine ca un nivel adițional și obiectiv în gestionarea suprafeței de atac a infrastructurii clienților noștri.

Avem în plan să începem prin a-l oferi clienților existenți, cărora le cunoaștem foarte bine nevoile. Am demarat deja primele discuții și negocieri în acest sens și suntem bucuroși să anunțăm că am finalizat cu succes POC-ul (Proof of Concept) și am demonstrat fezabilitatea și coerența soluției noastre.

Un element foarte important de menționat este semnarea primului contract de livrare servicii securitate cibernetică în regim “*managed security services*”. Prin intermediul acestei tipologii de colaborare, Fort achiziționează licențele și echipamentele de securitate necesare pentru proiect și le oferă ca serviciu către clientului final, “la pachet” cu activitățile proprii de instalare, configurare și mentenanță – **sub forma de abonament lunar**. Acest contract are o durată de 36 de luni și reprezintă un pas semnificativ în creșterea ponderii veniturilor recurente în cadrul cifrei de afaceri a companiei.

Procesul de extindere internațională continuă să fie un element central al strategiei noastre de dezvoltare. În prima jumătate a anului, am organizat peste 20 de întâlniri pentru a prezenta serviciile FORT către companii din afara României, dintre care două au generat oportunități concrete de colaborare. Eforturile noastre în această direcție vor continua și în cea de-a doua jumătate a anului, cu evaluarea oportunităților de expansiune atât în Statele Unite, cât și în Asia de Sud-Est.

În primele șase luni, **am semnat colaborări cu 5 clienți noi**, care au ales să încredințeze FORT multiple aspecte operaționale legate de securitatea cibernetică.

Parteneriatul cu KnowBe4 a evoluat în mod natural, reprezentând o completare a serviciilor pe care le furnizăm, cu accent pe îmbunătățirea maturității guvernării IT a clienților noștri. Această colaborare ne permite să adăugăm un nivel suplimentar de control în procesul de instruire pentru conștientizare pe care partenerii noștri l-au implementat. În acest context, am inițiat campanii de promovare în colaborare cu KnowBe4, pentru a crește notorietatea beneficiilor ce pot fi obținute prin utilizarea serviciului. Putem confirma că avem un flux de clienți potențiali interesați și cu care am început deja discuții detaliate privind implementarea acestei soluții. Prospecții menționați sunt, în principal, companii de dimensiuni medii și mari din România.

Totodată, inovația rămâne un subiect de maxim interes pentru companie.

În anul 2022, am inițiat un proiect cofinanțat din Fonduri Europene, denumit InsureAI. Acest proiect are ca obiectiv dezvoltarea și implementarea unei soluții inovatoare bazate pe inteligență artificială în domeniul asigurărilor. Chiar dacă securitatea cibernetică reprezintă doar o

componentă tangențială în cadrul acestui proiect, implicarea FORT a fost posibilă datorită colaborărilor pe termen lung pe care compania le-a avut în domeniul asigurărilor. Rezultatul final al acestui proiect va reprezenta proprietate intelectuală a companiei noastre și va constitui punctul culminant al celor peste 8 ani de experiență acumulați în industria asigurărilor. Proiectul are o importanță deosebită în ceea ce privește optimizarea proceselor de analiză și lichidare a daunelor auto. Soluția dezvoltată în cadrul proiectului va oferi utilizatorilor capacitatea de a identifica automat elementele avariate ale unui autovehicul și va genera previziuni referitoare la costurile estimate pentru reparații.

În H1 a fost lansată o primă versiune a algoritmilor de predicție complecși ce vor fi utilizați în versiunea finală a aplicației. Testele realizate cu privire la funcționalitățile dezvoltate au arătat un grad de acuratețe care permite utilizarea soluției, dar care necesită îmbunătățiri suplimentare. În perioada următoare, vom finaliza procesul de cercetare și vom trece la crearea produsului software final.

Impactul financiar al proiectului în primele 6 luni ale acestui an este de - **319,272 lei**, și ne menținem tinta de -850,000 lei până la sfârșitul anului. **Scopul este ca acest proiect să genereze venituri de 250,000 lei în anul 2024.** Specificul aparține activității companiei noastre, respectiv în domeniul serviciilor și fără datorii financiare, ne asigură convertirea în proporție covârșitoare a profitului operațional în profit net, ceea ce se poate traduce inclusiv în premisa oferirii de dividende către acționari.

Disponibilitatea resurselor umane continuă să fie cea mai mare frână în calea ambițiilor noastre de creștere accelerate. Am demarat în luna aprilie 2023 un amplu proces de recrutare pentru activitatea de vânzări a companiei. Este de așteptat ca rezultatele acestor acțiuni să fie vizibile în Q4 2023 și în Q1 2024.

Prezentare P&L consolidat

	Fort H1 '22	Fort H1 '23	Proiect InsureAI	H1'23 vs H1'22
Venituri din contracte cu clientii	7.928.016	8.839.637	0	11%
Costul vânzărilor din care	-4.369.197	-6,281,673	-1,493,003	43%
Echipa tehnica	-2,145,149	-2,157,096	-1,493,003	
Marja bruta	3.558.819	2,557,964	-1,493,003	-28%
Alte venituri	14.018	1.305.341	1,294,083	9212%
Costuri de vanzare/distributie	-143.987	-292.022	-2,969	103%
Cheltuieli administrative	-849.068	-1.279.284	-89,461	51%
din care amortizare	-90.416	-177,787	-27,923	96%
Profit Operational	2.579.782	1,263,424	-319,272	-51%
Rezultat financiar	-13.929	-76.322		
Profit brut	2.565.853	1,187,102	-319,272	-53%
Impozit pe profit	-290.635	-129.410		-55%
Profit net	2.275.218	1,057,692	-319,272	-53%

Creșterea cifrei de afaceri cu 11% față de primul semestru al anului 2022 nu poate fi considerată una spectaculoasă, însă reprezintă o tendință pozitivă pe care ne angajăm să o menținem până la finalul anului.

Această situație a fost influențată de două elemente majore:

1. Demararea oferirii modului *"managed services"* pentru oferirea serviciilor duce la o scădere a cifrei de afaceri pe termen scurt, în contrapartidă cu asigurarea unor venituri recurente.
2. Un număr de proiecte au fost amânate pentru trimestrele trei și patru, ceea ce a avut un impact negativ asupra situației financiare a companiei în raportul de profit și pierdere pentru primele șase luni. Cu toate acestea, estimăm că această situație va conduce la obținerea de rezultate mai bune în cea de-a doua jumătate a anului, comparativ cu aceeași perioadă a anului 2022.

Planuri pentru final de an:

- **Creșterea cifrei de afaceri:** Ne propunem să continuăm trendul pozitiv și să înregistrăm o creștere a cifrei de afaceri cu cel puțin 25% față de aceeași perioadă a anului precedent.
- **Extindere Internațională:** Vom continua să explorăm și să extindem prezența noastră pe piețele internaționale, având ca obiectiv semnarea de colaborări cu cel puțin 3 clienți din afara României.
- **Implementarea proiectelor amânate:** Ne vom concentra asupra implementării proiectelor amânate în primele 6 luni ale anului, cu scopul de a aduce rezultate pozitive în trimestrele 3 și 4.
- **Investiții în dezvoltarea pipeline-ului de vânzări:** Vom aloca resurse semnificative pentru a dezvolta un flux solid de oportunități de vânzări, care să susțină creșterea planificată a veniturilor. Avem deja parteneriate în acest sens.
- **Menținerea ponderii serviciilor** la aproximativ 60% din cifra de afaceri
- **Creșterea ponderii serviciilor recurente** la aproximativ 50% până la finalul anului, prin intermediul vânzării managed services și abonamente SOC.

Aceste obiective relevante vor ghida eforturile companiei în următoarele luni, contribuind la creșterea și consolidarea poziției pe piață.

Mesaj de la CEO

În contextul evoluției Fort, cuvintele cheie ce definesc direcția și obiectivele pentru a doua jumătate a anului sunt "**creștere**" și "**diversificare**". Aceste două concepte fundamentale își găsesc rădăcinile în viziunea noastră strategică de a consolida poziția pe piața serviciilor de securitate cibernetică și de a aduce valoare sporită clienților și partenerilor cu care avem plăcerea să colaborăm.

"**Creștere**" înseamnă continuarea eforturilor de a extinde impactul și prezența pe piață. Acest obiectiv presupune nu doar sporirea cifrei de afaceri, ci și dezvoltarea constantă a portofoliului de clienți și a diverselor segmente de piață.

Avem în vedere un pipeline de vânzări foarte promițător, care cuprinde proiecte potențiale în valoare totală **de aproximativ 2 milioane de euro**. Aceste proiecte sunt distribuite între livrări de tip "One Off", adică proiecte unice, și contracte recurente, care previzionăm că vor genera venituri pentru perioade cuprinse între 1 și 3 ani.

Amplificăm angajamentul nostru în investițiile continue în activitățile de vânzări și marketing, atât în România cât și internațional, având în vedere generarea de proiecte pentru trimestrul patru al anului 2023 și pentru întregul an 2024. În acest proces, ne propunem să îmbunătățim semnificativ canalele de vânzări prin care promovăm serviciile companiei. Scopul nostru ferm este să încheiem colaborări în 2023 cu cel puțin 7 clienți noi, dintre care minim 3 să fie din afara României.

"Diversificare" reflectă dorința noastră de a aduce o gamă variată de opțiuni și servicii inovatoare în portofoliu. Înțelegem că cerințele clienților sunt complexe și variate, așa că ne concentrăm pe dezvoltarea unui set de oferte care să acopere o gamă largă de nevoi și situații.

Avem în plan să investim în extinderea portofoliului de servicii de securitate cibernetică, cu accent pe activitățile de tip "managed services" și prin stabilirea unor parteneriate multiple cu furnizori de tehnologie specifică securității cibernetice. Totodată, continuăm să investim în creșterea echipelor interne, așa încât să putem livra proiecte complexe în activitățile "clasice" ale companiei, precum teste de penetrare, audit și consultanță.

Nu în ultimul rând, pentru cea de-a doua jumătate a anului 2023, avem în plan să construim relații cu mai mulți clienți noi, prin adăugarea abonamentelor pentru Centrul de Operațiuni pentru Securitate (SOC) în portofoliul Fort.

Pentru mai multe detalii, ne puteți scrie la investors@fort.ro

Analiza financiara comparativa Fort – Safetech

	SAFE-RO 30.06.2023	SAFE-UK 30.06.2023	SAFE 30.06.2023	Fort Consolidat
Venituri din vânzare de bunuri	8.784.984	-	8.784.984	3.470.627
Prestare de servicii	4.729.170	-	4.729.170	5.369.009
Cifra de afaceri	13.514.154	-	13.514.154	8.839.637
Alte venituri din exploatare	480.820	-	480.820	1.305.340
Venituri din producția de imobilizări	5.665.707	-	5.665.707	-
Materiile prime si consumabilele	-3.627.673	-	-3.627.673	-
Mărfuri	-2.790.372	-	-2.790.372	-3.493.446
Cheltuieli cu beneficiile angajaților	-5.218.979	-1.386.997	-6.605.976	-4.856.869
Depreciere si amortizare	-1.348.242	-814.587	-1.351.557	-205.709
Cheltuieli cu marketing si publicitate	-168.156	-61.157	-229.313	-292.481
Cheltuieli cu chiria si administrative	-2.883	-116.453	-119.336	-328.692
Provizioane	98.878	-	98.878	-
Alte cheltuieli de exploatare	-2.112.719	-838.183	-2.950.902	-23.629
Rezultat operațional	4.490.535	-3.217.377	2.084.430	944.151
Venituri financiare	91.071	-	206.876	27.265
Cheltuieli financiare	-114.293	-	-223.008	-103.587
Rezultat brut	4.467.313	-3.217.377	2.068.298	867.829
Cheltuiala cu impozitul pe profit	-581.099	-	-581.099	-129.410
Rezultat net	3.886.214	-3.217.377	1.487.199	738.419