ATENTIE: ACEST DOCUMENT ESTE INTOCMIT PE BAZA INFORMATIILOR DISPONBILE LA DATA DE MAI JOS. PANA LA MOMENTUL EFECTIV AL ADMITERII ACTIUNILOR LA TRANZACTIONARE LA BURSA DE VALORI BUCURESTI ACESTE INFORMATII POT SUFERI MODIFICARI IN FUNCTIE DE EVENIMENTELE ULTERIOARE ACESTEI DATE

18 iunie 2021

MEMORANDUM

INTOCMIT IN VEDEREA ADMITERII LA TRANZACTIONARE IN CADRUL SISTEMULUI MULTILATERAL DE TRANZACTIONARE ADMINISTRAT DE BURSA DE VALORI BUCURESTI

ACTIUNILOR ORDINARE, NOMINATIVE, LIBER TRANSFERABILE EMISE IN FORMA DEMATERIALIZATA DE VISUAL FAN S.A.

(„ALW")

Societate pe actiuni,

Inregistrata sub nr. J08/818/2002, CUI RO14724950

Sediu social: Brasov, Str. Brazilor, nr. 61, demisol, jud. Brasov, Romania

CONSULTANT AUTORIZAT:

TradeVille

CUPRINS

NOTA CATRE INVESTITORI 3

SCURTA PREZENTARE 4

DEFINITII 5

INFORMATII GENERALE DESPRE EMITENT 7

1. PERSOANE RESPONSABILE 7

2. INFORMATII DESPRE EMITENT 8

3. DESCRIEREA ACTIVITĂȚII EMITENTULUI 17

4. INFORMATII CU PRIVIRE LA ACTIUNI SI STRUCTURA ACTIONARIATULUI: 36

5. CONDUCEREA SOCIETATII 37

6. FUNCTIONAREA ORGANELOR DE ADMINISTRARE SI CONDUCERE 39

7. DETALII CU PRIVIRE LA ANGAJATI. ORGANIGRAMA 41

8. COTA DE PIATA / PRINCIPALII COMPETITORI: 43

9. DETALIEREA STRUCTURII VENITURILOR OPERATIONALE PE SEGMENTE DE ACTIVITATE SAU LINII DE BUSINESS: 45

10. CLIENTI PRINCIPALI / CONTRACTE SEMNIFICATIVE 48

11. PRINCIPALII INDICATORI OPERATIONALI 49

12. SCURTA DESCRIERE A ULTIMELOR REZULTATE FINANCIARE DISPONIBILE SI GRADUL DE INDATORARE AL SOCIETATII: 51

13. DECLARATIE REFERITOARE LA POLITICA SI PRACTICA PRIVIND PROGNOZELE, IN CONCORDANTA CU PRINCIPIILE DE GUVERNANTA CORPORATIVA PENTRU SOCIETATILE ADMISE IN CADRUL SMT: 58

14. DECLARATIE REFERITOARE LA POLITICA SI PRACTICA PRIVIND DIVIDENDELE, IN CONCORDANTA CU PRINCIPIILE DE GUVERNANTA CORPORATIVA PENTRU SOCIETATILE ADMISE IN CADRUL SMT: 58

15. DESCRIEREA PLANULUI DE DEZVOLTARE A AFACERII: 59

16. FACTORI DE RISC 61

17. INFORMATII PRIVIND VALORILE MOBILIARE CE URMEAZA A FI ADMISE LA TRANZACTIONARE SI LA DESTINATIA FONDURILOR OBTINUTE; INFORMATII CU PRIVIRE LA OFERTE DE VALORI MOBILIARE DERULATE IN PERIOADA DE 12 LUNI ANTERIOARA OFERTEI 66

18. PLANURI LEGATE DE OPERATIUNI VIITOARE PE PIATA DE CAPITAL 68

19. NUMELE AUDITORILOR: 68

20. SOCIETATI AFILIATE SI PROCENTUL DE ACTIUNI DETINUTE: 68

ANEXE: 69

NOTA CATRE INVESTITORI

Informatiile cuprinse in acest document au fost furnizate de catre Emitent sau provin din alte surse care sunt indicate in continutul Memorandumului.

Prezentul Memorandum contine informatiile necesare admiterii la tranzactionare in cadrul Sistemului Multilateral de Tranzactionare operat de Bursa de Valori Bucuresti a unui numar de 1,111,100 actiuni ordinare, nominative, emise in forma dematerializata, platite integral, liber transferabile si cu valoare nominala de 0.1 lei/actiune. Valoarea capitalizarii anticipate rezultata in urma derularii cu succes a majorarii de capital este de 155,554,000 RON, calculata ca numarul total de actiuni disponibile, la valoarea nominala de 0.10 lei fiecare, plus o prima de emisiune de 139.90 lei pe actiune.

Operatiunea de majorare a capitalului social prin aport in numerar, a fost aprobata prin Hotararea nr. 1 din 07.04.2021 a Adunarii Generale Extraordinare a Actionarilor Visual Fan S.A., mentionata la Oficiul Registrului Comertului sub Certificatul de inregistrare depunere si mentionare acte nr. 22109 din 15.04.2021 si publicata in Monitorul Oficial al Romaniei, partea a IV-a, nr 1673 din 22 aprilie 2021 (denumita in continuare „Emitentul" sau „Societatea"). Parametrii emisiunii au fost stabiliti prin Decizia Administratorului Unic nr. 1 din 20.04.2021. In cadrul Deciziei Administratorului Unic nr. 2 din 23.04.2021, s-a constatat emiterea numar de 111,100 actiuni ordinare, nominative, emise in forma dematerializata si cu valoare nominala de 0.1 lei/actiune, la pretul de oferta de 140 lei/actiune (din care prima de emisiune este de 139.9 lei/actiune).

Se recomanda fiecarui potential investitor sa faca o evaluare independenta prin propriile mijloace si sa ia decizii bazate pe propria sa analiza a Emitentului, a mediului de afaceri in general, luand in considerare riscurile prezentate in prezentul Memorandum. Intrucat investitiile in actiuni implica anumite riscuri, se recomanda potentialilor investitori consultarea sectiunii intitulata „Factori de risc" din document unde sunt descrise. Emitentul si Consultantul Autorizat recomanda potentialilor investitori consultarea propriilor consilieri in ceea ce priveste aspectele fiscale, juridice sau comerciale.

Nicio persoana nu este autorizata de catre Emitent sau de catre Consultantul Autorizat sa ofere alte informatii sau sa faca alte declaratii sau aprecieri, cu exceptia celor prezentate in prezentul Memorandum. Difuzarea unor astfel de informatii, declaratii sau aprecieri care nu sunt incluse in acest Memorandum trebuie considerate ca fiind facute fara autorizarea Emitentului sau a Consultantului Autorizat, care nu isi asuma nicio raspundere in acest sens.

Acest Memorandum contine, printre altele, declaratii care reflecta asteptarile conducerii Emitentului referitoare la oportunitatile de afaceri, planurile de dezvoltare si, in general, perspectivele Emitentului. Declaratiile privind perspectivele de acest gen implica riscuri cunoscute, dar si riscuri necunoscute, un anumit grad de incertitudine, precum si alti factori importanti din afara Emitentului, care, in viitor, pot modifica substantial rezultatele efective, performanta sau realizarile curente ale Emitentului. Exista posibilitatea ca anumite predictii, perspective, proiectii sau alte declaratii privind perspectivele sa nu fie indeplinite. Factorii care pot duce la astfel de modificari includ, fara insa a se limita la acestea, aspectele prezentate in Capitolul "Factorii de Risc". Enumerarea factorilor de risc nu este exhaustiva.

Aceste declaratii privind perspectivele sunt valabile doar la data intocmirii documentului. Emitentul isi declina expres orice responsabilitate de a actualiza declaratiile privind perspectivele incluse in document pentru a reflecta eventualele modificari ale previziunilor Emitentului sau modificarile survenite in situatia, conditiile sau circumstantele pe care s-au bazat respectivele declaratii. Avand in vedere cele de mai sus, investitorii sunt avertizati sa nu se bazeze exclusiv pe astfel de declaratii privind perspectivele.

Conventii de scriere: pe parcursul acestui document am utilizat virgula („ , ") ca separator de mie si punctul („ . ") ca separator zecimal. Datele financiare ale Societății sunt individuale in perioada 2018 – 2020.

SCURTA PREZENTARE

EMITENT

Denumire:	Visual Fan S.A.
Sediul social:	Str. Brazilor, nr. 61, demisol, Brasov, jud. Brasov, Romania
Numele persoanei de legatura cu BVB:	Munteanu Christina, in calitate de Director Economic
E-mail:	investors@allview.ro
Telefon:	0268 306 168
Fax:	0268 338 368
e-Fax:	0368 780 135
Cod Fiscal/Cod Unic de Inregistrare:	RO14724950
Numar inregistrare la Registrul Comertului:	J08/818/2002
Website:	https://www.allview.ro/
COD LEI:	549300OKMCT6Z4PCY22

CONSULTANT AUTORIZAT

Denumire:	SSIF Tradeville S.A.
Sediul social:	Calea Vitan nr. 6A, Bl. B, Tronson B, et. 3, sector 3, Bucuresti
Telefon:	(+4) 021 318 75 55
Fax:	(+4) 021 318 75 57
E-mail:	helpdesk@tradeville.eu
Website:	www.tradeville.eu
Autorizatie ASF:	Decizie CNVM nr. 2225/15.07.2003
Nr. Registru ASF	PJR01SSIF/400033
Cod Fiscal/Cod Unic de Inregistrare:	RO 8694021
Numar inregistrare la Registrul Comertului:	J40/5868/1996

DEFINITII

In cuprinsul prezentului Memorandum, cu exceptia cazului in care se prevede expres contrariul, urmatorii termeni vor avea urmatoarele semnificatii, aplicabile deopotriva formelor de plural si de singular:

Act Constitutiv	Actul Constitutiv al Emitentului
Actiuni	Totalitatea actiunilor care sunt emise de Societate la data prezentului document. Acestea sunt 1,111,100 actiuni ordinare, nominative, liber transferabile, dematerializate, denominate in lei, integral platite, cu o valoare nominala de 0.10 lei fiecare si care confera drepturi egale actionarilor Societatii.
ASF	Autoritatea de Supraveghere Financiara
BVB	Bursa de Valori Bucuresti S.A.
CAEN	Clasificarea Activitatilor in Economia Nationala
Depozitarul Central	Depozitarul Central S.A., cu sediul in Bulevardul Carol I nr. 34 - 36, etajele 3, 8 si 9, sector 2, cod postal 020922, Bucuresti, Romania, reprezinta institutia care asigura servicii de depozitare, registru, compensare si decontare a tranzactiilor cu instrumente financiare, precum si alte operatiuni in legatura cu acestea astfel cum sunt definite in Legea nr. 126/2018.
Emitentul sau Societatea sau Compania	Visual Fan S.A cu sediul social in Brasov, str. Brazilor nr. 61, jud. Brasov, Romania numar de Inregistrare la Oficiul Registrul Comertului J08/818/2002, cod unic de inregistrare RO14724950.
Consultant Autorizat	Tradeville S.A, societate de servicii de investitii financiare, cu sediul in Calea Vitan nr. 6A, Bl. B, Tronson B, et. 3, sector 3, Bucuresti, Romania, numar de Inregistrare la Oficiul Registrul Comertului: J40/5868/1996, cod unic de inregistrare RO8694021, autorizata de ASF prin Decizia nr. 2225/15.07.2003, e-mail: helpdesk@tradeville.eu.
Lei sau RON	Reprezinta moneda nationala a Romaniei
Euro, EUR sau €	Moneda oficiala a statelor membre Zonei Euro
Memorandum	Acest document de prezentare intocmit in vederea admiterii la tranzactionare in cadrul SMT a actiunilor emise de Visual Fan S.A.
Piata SMT – AeRO	Sistemul multilateral de tranzactionare (SMT) operat de Bursa de Valori Bucuresti. Piata SMT - AeRO, piata pe care Emitentul urmeaza sa solicite admiterea la tranzactionare a actiunilor sale

	dupa finalizarea inregistrarii majorarii de capital social care face obiectul prezentului Document.
Registrul Detinatorilor de Actiuni	Reprezinta evidenta Detinatorilor de Actiuni pastrata in format electronic de catre Depozitarul Central in baza contractului incheiat de Emitent cu Depozitarul Central. Registrul administrat si gestionat de catre Depozitarul Central in care detinatorii de actiuni sunt inregistrati ca proprietari.
Zi Lucratoare	Orice zi in care atat piata romaneasca interbancara, cat si sistemele de tranzactionare ale Bursei de Valori Bucuresti si sistemele de compensare-decontare ale Depozitarului Central sunt deschise pentru desfasurarea activitatii.

INFORMATII GENERALE DESPRE EMITENT

1. PERSOANE RESPONSABILE

Persoanele responsabile de intocmirea Memorandumului sunt Emitentul si Consultantul Autorizat.

Emitentul este Visual Fan S.A. ("Emitentul" sau "Societatea"), societate pe actiuni, cu sediul social in Brasov, str. Brazilor nr. 61, jud. Brasov, Romania, inregistrata la Registrul Comertului cu nr. J08/818/2002, Cod Unic de Inregistrare RO14724950, reprezentata in mod legal prin Peticila Florentin Lucian, in calitate de Director General al Societatii.

Consultantul Autorizat este Tradeville S.A., societate de servicii de investitii financiare cu sediul in Calea Vitan nr. 6A, Bl. B, Tronson B, et. 3, sector 3, Bucuresti; tel: (+4) 021 318 75 55; fax: (+4) 021 318 75 57, inregistrata la Oficiul Registrului Comertului cu nr. J40/5868/1996 si avand cod unic de inregistrare RO 8694021, functionand in baza Deciziei CNVM nr. 2225/15.07.2003, nr. inregistrare Registrul A.S.F. PJR01SSIF400033 din 17.05.2006, reprezentata prin Ovidiu-George Dumitrescu, in calitate de Director General Adjunct.

Emitentul este cel care isi asuma intreaga responsabilitate pentru informatiile incluse in acest Memorandum. Emitentul declara ca dupa realizarea tuturor verificarilor rezonabile pentru a se asigura ca aceasta declaratie este corecta, toate informatiile incluse in document sunt, dupa cunostinta sa, conforme cu realitatea si documentul nu contine omisiuni susceptibile sa ii afecteze semnificatia.

Conform cunostintelor Emitentului, informatiile cuprinse in document sunt corecte la data elaborarii prezentului Memorandum, mentionata pe prima pagina, cu exceptia cazului in care se specifica alta data in mod expres in cadrul prezentului document. Activitatea si situatia financiara ale Emitentului si informatiile incluse in document pot suferi modificari ulterior acestei date. Cu exceptia situatiilor mentionate in mod expres in cadrul legal aplicabil, Emitentul nu isi asuma obligatia de a actualiza sau revizui informatiile cuprinse in acest Memorandum.

SSIF Tradeville S.A., reprezentat de catre Dl. Ovidiu-George Dumitrescu, director general adjunct este Consultantul Autorizat si a elaborat acest document: *„Precizarilor Tehnice privind Documentul de Prezentare intocmit pentru admiterea in cadrul sectiunii de Instrumente Financiare Listate pe SMT (MEMORANDUM)",* aprobate prin Decizia Directorului General al BVB nr. 609/27.12.2019.

Emitentul este singur responsabil pentru continutul, realitatea si corectitudinea documentelor si informatiilor pe care acesta le-a furnizat Consultantului Autorizat pentru redactarea Memorandumului. Consultantul Autorizat nu a verificat in mod independent si nu isi asuma nicio raspundere in legatura cu nicio informatie cuprinsa in prezentul Memorandum. Raspunderea exclusiva si completa cu privire la informatiile cuprinse in prezentul Memorandum revine doar Emitentului.

Emitentul declara ca toate opiniile exprimate in acest document sunt rezultatul unei analize atente si diligente si sunt fundamentate pe ipoteze si prezumtii de buna credinta si rezonabile. In baza cunostintelor sale, Emitentul confirma ca acest document contine toate informatiile importante cu privire la Emitent, la afacerile acestuia si la instrumentele financiare emise si ca toate aceste sunt reale si corecte. De asemenea, Emitentul confirma ca informatiile prezentate nu sunt de natura sa induca in eroare si ca toate opiniile, previziunile si intentiile Emitentului incluse in prezentul Memorandum sunt exprimate cu buna credinta.

Emitentul confirma ca, dupa stiinta sa, nu exista nicio alta informatie care sa fi fost omisa spre a fi inclusa in acest document si (i) care ar fi fost necesara pentru a permite investitorilor si celor care-i consiliaza pe acestia in privinta intentiei investitionale sa faca o evaluare corecta a tuturor activelor si pasivelor, a profitului sau pierderilor si a perspectivelor Emitentului precum si a drepturilor decurgand din actiuni/obligatiuni, (ii) a carei omisiune sa duca la formarea unei opinii eronate cu privire la activitatea Emitentului, (iii) sau care, in contextul admiterii la tranzactionare, sa fi fost sau sa fie importanta si necesar a fi inclusa in cadrul prezentului Memorandum.

2. INFORMATII DESPRE EMITENT

2.1. DATE DE IDENTIFICARE

Visual Fan S.A. este persoana juridica romana, desfasurandu-si activitatea in conformitate cu legislatia din Romania.

Denumire	Visual Fan S.A.
Forma Juridica	Societate pe Actiuni
Durata de functionare	Nelimitata
Sediu social	Str. Brazilor nr. 61, Brasov, jud. Brasov, Romania
Nr. De inregistrare la ONRC Bucuresti	J08/818/2002
Cod unic de inregistrare	RO 14724950
Capital social	111,110 lei
Cod CAEN – Obiect principal de activitate	CAEN 4643: Comert cu ridicata al aparatelor electrice de uz gospodaresc, al aparatelor de radio si televizoarelor
Telefon	(+4) 0268 306 168
Fax	(+4) 0268 338 368
Persoana de contact in relatia cu BVB	Munteanu Christina, in calitate de Director Economic
E-mail:	investors@allview.ro
Website	https://www.allview.ro/
Cod LEI	549300OKMCT6Z4PCY22
Simbol de tranzactionare	ALW
Cod ISIN	RODHGCP0NGX5

Scrisoare către Investitori

Un memorandum este mai mult decât o analiză și o evaluare a unui business - este și povestea unei companii și a oamenilor care fac parte din ea. În cele ce urmează, am spus povestea Allview cu transparență, sinceritate, pragmatism și cu dorința ca toți cei care cred în noi, să devină parte din aceasta. Dar ALLVIEW se înscrie într-o poveste mult mai amplă, ale cărei etape vor fi rescrise cu fiecare inovație tehnologică și cu fiecare oportunitate creată.

Am avut inspiratia de a înțelege printre primii felul în care tehnologia va schimba lumea. Dincolo de internet și de accesul nelimitat la informație, am știut că va urma o nouă etapă în dezvoltarea societății și am avut tenacitatea și perseverența de a urma acest drum în care, proiectarea continuă a viitorului este destinația în sine.

În jurul acestei idei am construit misiunea Allview, aceea de a îmbunătăți viețile oamenilor prin inovații tehnologice relevante, accesibile tuturor și de a genera astfel valoare pentru toate părțile implicate.

În primă fază, am decis să facem acest lucru prin importul de produse electronice și electrocasnice din țările dezvoltate, urmând ca, ulterior, să devenim producător prin montarea a două linii de asamblare de televizoare și DVD playere la Brașov, comercializate sub brandul propriu – ALLVIEW. Având ca punct de plecare acest moment, viziunea unei case inteligente și confortabile, în care totul să fie automatizat și controlat, începea să prindă contur. Am continuat cu construirea unui portofoliu de produse electronice, diversificat și conectat la nevoile în continuă schimbare ale consumatorilor, presărat de dezvoltări inovatoare și deschizătoare de drumuri.

Abordarea noastră, bazată pe democratizarea tehnologiei, ne-a ajutat să creștem în unele perioade mai repede decât industria, iar astăzi suntem brandul autohton de electronice numărul 1 din România. În cei peste 18 ani de activitate, am dezvoltat nu doar produse tehnologice menite să îmbunătățească viețile oamenilor, ci și un model de business scalabil și profitabil. Echipa Allview a demonstrat, în repetate rânduri, că are viziunea, competența și maturitatea de a genera creșteri reprezentative, în aceeași manieră în care a dat dovadă de reziliență, prin depășirea unor perioade dificile – capacitate dovedită încă o dată în 2020. Am crezut în viziunea noastră, am avut perseverența de a construi un business sănătos și sustenabil, am învățat mult și am muncit și mai mult, pentru a depăși toate provocările pe care o companie de tehnologie românească le întâlnește.

Pasul firesc pentru noi, în acest moment, este reprezentat de listarea la Bursa de Valori București. Sunt convins că aceasta este cea mai sănătoasă sursă de finanțare pentru companiile de tehnologie și că asocierea dintre capitalul disponibil pe Bursa de la București și potențialul companiilor românești de tehnologie poate aduce schimbări semnificative în economie. Prin prezența noastră la BVB ne dorim să aducem un plus de valoare, prin ceea ce am demonstrat că suntem: un model de business solid, cu o capacitate de creștere confirmată. Am acumulat experiența necesară și suntem recunoscuți pentru impactul pozitiv pe care l-am adus în industria în care activăm. Prin listarea la BVB ne dorim conectarea la o infrastructură de finanțare cu ajutorul căreia să ne dezvoltăm accelerat în următorii ani.

Intenționăm să atragem alături de noi investitori care înțeleg potențialul pieței, împreună cu care să creștem armonios, valorificând poziția din piață și tot ce am construit, dar și abilitatea noastră dovedită de a înțelege și a previziona tendințele din industrie. Nu ne grăbim, ci căutăm să valorificăm mereu momentele oportune de creștere. Suntem, la rândul nostru, acționari Allview și ne dorim să rămânem. Credem în acest business și vrem să îl ducem la potențialul lui maxim. Vă invit să parcurgeți în întregime memorandumul nostru. Este un document care ne reprezintă, transmite povestea Allview și perspectiva noastră asupra industriei în care activăm, dar în aceeași măsură transpune abordarea și viziunea noastră, precum și potențialul pe care mizăm.

Pentru întrebări legate de listarea Societății, modelul de business sau planurile de viitor, ne puteți scrie oricând la investors@allview.ro

Lucian Peticilă

CEO și acționar principal Allview

2.2. SCURT ISTORIC AL SOCIETATII:

Allview, succesul unei companii de tehnologie autentic românești

Societatea Visual Fan a fost înființată în anul **2002, sub forma juridică de societate cu răspundere limitată** cu sediul central în Brașov, având ca obiect de activitate producția și comerțul en-gros de produse electronice și electrocasnice. Prin Hotărârea nr. 62 din data de 24.03.2021, înscrisă în Registrul Comerțului la data de 30.03.2021, în baza rezoluției nr. 7676 din 30.03.2021, s-a decis transformarea Emitentului în Societate pe Acțiuni.

În anul **2002,** începea o aventură în domeniul electronicelor, din dorința de a crea pe termen lung produsele și componentele necesare dezvoltării unei locuințe inteligente și confortabile, în care totul să fie automatizat și controlat. De fapt, de aici a venit și numele **„Allview".**

În același an, a început activitatea de import de produse electronice din Europa, iar în anul **2004,** Visual Fan a devenit producător prin montarea a două linii de asamblare televizoare și DVD playere la Brașov, vândute sub brandul propriu **Allview**. Doi ani mai târziu a apărut primul televizor **Allview** cu DVD încorporat, asamblat în Brașov.

În anul **2008,** se lansează sistemul de navigare cu GPS, softul fiind dezvoltat integral de către echipa R&D Allview. Astfel, în aprilie **2008,** Allview participă la târgul de produse electronice Hong Kong Electronics Fair cu acest soft de navigare. La momentul respectiv, aplicația software TRAFFIC GPS reprezenta soluția ideală pentru a naviga rapid și în siguranță către destinația dorită, furnizând informații precise legate de trafic, oferind posibilitatea navigării după codul poștal, a înregistrării rutei parcurse sau ghidare vocală, inclusiv în limba română.

În partea a doua a anului **2008**, portofoliul Visual Fan – Allview trece printr-o schimbare puternică, prin introducerea pe piață a primelor telefoane dual sim. Erau momentele de pionierat ale industriei de telefoane dual sim, iar după o analiză detaliată a gradului de penetrare a telefoniei mobile, managementul companiei a realizat că este începutul unei noi ere, care va schimba fundamental modul în care oamenii interacționează cu tehnologia. A urmat o cursă contracronometru cu testări și lansări de produse noi, analize de piață și cercetare pentru a afla nevoile clienților și pentru a ține ritmul într-unul dintre cele mai competitive segmente de piață din industria high tech.

Anul 2010 marca o nouă realizare, odată cu lansarea primei tablete PC de către un brand românesc. Allview AllDro a reprezentat o rampă de lansare pentru o gamă diversificată de modele, ce încorporau noile tehnologii ale vremii, comercializate la prețuri accesibile.

În **2011,** Allview lansa primul smartphone cu sistem de operare Android, sub brand românesc. Telefonul Dual SIM P1 Alldro era o noutate absolută la vremea respectivă, dispunând de ecran multitouch capacitiv, sistem de operare Android 2.2, funcție de navigare prin GPS integrat și prin aplicația Google Maps. De atunci, Visual Fan - Allview și-a asumat rolul de pionier și de formator al acestei piețe și a promovat sistemul de operare drept unul dintre inovațiile momentului ce avea să schimbe fundamental piața de telefoane. Android a reprezentat primul concurent legitim pentru sistemul de operare al celor de la Apple, iar avantajul cel mai important pe care îl oferea era faptul că era open-source.

După 14 ani de la înființare, în decembrie **2016**, a venit momentul lansării de catre Allview a celui mai complex sistem Smart Home din România, după o muncă titanică realizată de echipa Allview de cercetare și dezvoltare din Brașov.

Pentru a celebra revoluția Industrială 4.0 - Inteligență artificială (IA), Internet of Things (IoT) -, în anul 2017, Allview a lansat prima gamă de smartphone-uri prevăzute cu inteligența artificială, Soul X4 Infinity, și primele modele cu asistent vocal în limba română – AVI.

AVI - singurul asistent vocal în limba română, reprezintă conceptul Allview, aplicația fiind creată și dezvoltată de echipa R&D Allview. AVI a avut ca bază de plecare dorința de a duce ideea de inovație mai departe. Acest gen de proiecte fac parte din agenda strategică a Societății, iar ideea unui asistent vocal în limba română a avut mai multe puncte de plecare: analiza tendințelor tehnologice ale industriei IT&C la nivel global, dorința de adoptare rapidă a acestora de către utilizatorii români de tehnologie, dar și viziunea și misiunea Allview.

După mai mulți ani de parteneriat, pe 1 martie 2017, Google a decernat brandului Allview trofeul *„European Android Partners”* în cadrul celui mai mare eveniment mondial de tehnologie mobilă, Mobile World Congress, ca o recunoaștere a eforturilor sale de a face tehnologia accesibilă pentru un număr cât mai mare de utilizatori, **iar Microsoft a conferit companiei Premiul Microsoft Partner of the Year.**

Anul 2019 vine cu o altă premieră pentru brandul Allview, acesta devenind printre primele brand-uri din Europa ce a semnat contract cu Google™ pentru comercializarea Smart TV-urilor cu sistem de operare Android TV™ și Google Play Market.

Tot în 2019, revista BIZ, în colaborare cu Unlock Research plasează Allview în **TOP 5 companii la Categoria Bunuri de Folosință Îndelungată și pe locul 35 în TOP 100 Cele Mai Puternice branduri românești**.

Tot în anul 2019, Bursa de Valori București plasează Allview, în cadrul proiectului „Made in Romania”, în top 15 companii cu capital 100% autohton, care au contribuit la creșterea economiei românești. Prin proiectul „Made in Romania” BVB are ca scop identificarea și promovarea celor mai performante companii românești, care au reușit să creeze branduri autohtone valoroase, să dezvolte afaceri de succes și să contribuie la crearea unui mediu de business robust și competitiv.

Din luna septembrie a anului 2019 Societatea a început producția proprie de smart TV la Brașov ,iar în luna februarie 2020 Allview lansează o nouă gamă de televizoare „ePlay" smart cu Android TV™ și Google Play Market, ce integrează funcționalități care duc experiența *home entertainment* la un nou nivel. Smart TV-urile ePlay reimaginează modul în care utilizatorii obișnuiau să interacționeze cu televizorul clasic, oferindu-le libertatea de a se bucura de o multitudine de funcționalități noi: live TV, acces la Internet și la aplicațiile preferate de video streaming, jocuri, interconectarea cu dispozitivele IoT compatibile și gestionarea acestora printr-o simplă comandă vocală.

Societatea Allview a încheiat, **în prima jumătate a anului 2020, un parteneriat cu producătorul german de oglinzi inteligente – VAHA**, iar împreună au reușit să creeze cadrul potrivit pentru inovare. Parteneriatul este rezultatul celor 15 ani de experiență în domeniul tehnologiei și al know-how-ului deținut de către echipa R&D Allview, bazat și pe proiecte asemănătoare realizate în trecut, precum Smart Mirror, un produs complex atât din punct de vedere hardware, cât și software.

În trimestrul II al anului 2020, Emitentul se alătură listei de companii care își diversifică activitățile pentru a ajuta activ la rezolvarea problemelor cauzate de pandemia cu coronavirus. În contextul situației existente la acel moment, în care echipamentele medicale erau foarte greu de procurat și având deja relații solide și de încredere cu producătorii și furnizorii importanți din China, Societatea a reușit achiziționarea, la prețuri competitive, de echipamente de protecție, accesorii medicale și consumabile pentru o serie de parteneri din România. **Aceste demersuri au fost posibile datorită parteneriatelor îndelungate pe care Societatea le are de 15 ani cu producători chinezi consacrați, dar si flexibilității Allview și nivelului ridicat de calificare și experiența echipei, care s-a adaptat rapid la cerințele clienților.**

Brandul românesc Allview, a fost prezent în ultimii 8 ani la cel mai mare târg de tehnologie din lume - Mobile World Congress de la Barcelona. Pe lângă târgul de la Barcelona, Societatea a mai participat și la alte târguri de profil, și anume: IM World, CeBIT Hanoover, IFA Berlin.

Pe parcursul anilor**, Allview a primit numeroase distincții și premii pentru activitatea desfășurată**:

- „Diploma de Excelenţă oferită de Camera de Comerţ şi Industrie pentru activitatea R&D";

- Premiul Naţional „Recunoaştere pe Wall-Street” pentru - „Cea mai activă companie de pe piaţa străină”, oferit de oublicația de business Wall-Street.ro ;
- Forumul de Diplomație Publică din Cluj Napoca;
- Diploma de „Excelență în tehnologia informației” – acordată de către Topul Național al Firmelor din România;
- Premiul Creativității – acordat de către Oficiul de Stat pentru Invenții și Mărci;
- Diploma pentru „realizări semnificative în dezvoltarea domeniului telecom și a societății informaționale din România” oferit la evenimentul Ziua Comunicațiilor.

Românii sunt mari fani ai gadget-urilor de ultimă generație, iar telefoanele mobile și tabletele sunt nelipsite din casele multora dintre noi. În vreme ce cei mai mulți erau interesați să descopere minunile noilor tehnologii, Allview era preocupata să înțeleagă modul în care acestea vor schimba lumea. Potențialul pe care această piață îl arata, precum și propria viziunea asupra unui viitor tehnologizat, au determinat Societatea să își redirecționeze în permanență eforturile către cele mai noi trenduri tehnologice, ceea ce a poziționat brandul Allview în avangarda noilor tehnologii din sfera dispozitivelor electronice, dar a ajutat și la diferențirea față de competitori. Rodul acestei strategii proactive și vizionare a ajutat ca la acest moment **produsele Allview să se găsească pe piețele din 10 de țări europene**.

Misiune

Misiunea Allview se traduce prin provocare. Provocarea de a răspunde cu un plus de beneficii adaptate cerințelor de pe piață, oferind multiple facilități clienților săi. Societatea își propune să dezvolte concepte solide, produse la standarde superioare care au la bază un raport preț-calitate cât mai competitiv și să contribuie prin acestea la crearea unor noi mijloace de comunicare.

Viziune

Allview crede în schimbare și în capacitatea oamenilor, de a se adapta la aceasta. Societatea susține ideile vizionare, conceptele curajoase, îndrăznețe și inovatoare. Promovează creativitatea în toate formele ei. Un element central al viziunii Societății este dorința de a fi dinamici, eficienți și inovativi.

Valori

Allview crede în tehnologie, viteză, inovație, dar cel mai mult crede în oameni. La baza fiecărei povești de succes se află comunicarea. Allview dorește să comunice cu clienții săi într-un mod: responsabil, flexibil, onest și constructiv. Allview apreciază modul complex în care lumea evoluează, de aceea îmbină tendințele moderne și tradițiile, cu principiile sănătoase de business. Allview a început ca o afacere de familie, de aceea toate relațiile au la bază trei caracteristici care se regăsesc în orice familie: *Încredere, Responsabilitate și Respect*.

Allview - Inovație permanentă și Pionierat Dovedit

Încă de la începuturi, Allview a fost un brand vizionar și un pionier atunci când vine vorba despre inovație și tehnologie. Aceste elemente au stat la baza cresterii si dezvoltarii brandului timp de aproape 20 de ani. Istoria Societății include un șir neîntrerupt de dezvoltări originale, adaptate nevoilor în permanentă schimbare ale clienților și în ton cu ultimile tendințe în materie de tehnologie.

Istoric Societate

2002

Allview ia ființa
Se fondează societatea Visual Fan SRL și lansează brandul „Allview"

2004

Incepe producția Allview
Visual Fan devine producător de televizoare și DVD playere vândute sub brandul propriu Allview

2006

Primul TV Allview cu DVD încorporat
Se lansează primul televizor Allview cu DVD încorporat, asamblat în Brașov

2008

Un nou grad de confort și flexibilitate
Allview lansează primele telefoane DUAL SIM pe piața, care vor schimba fundamental modul în care oamenii interacționează cu tehnologia

2010

Prima tabletă PC lansată de un brand românesc
Allview AllDro - prima tableta cu sistem de operare Android, a reprezentat o rampă de lansare pentru o gamă de modele care beneficiază de tehnologii de ultima generatie comercializate la prețuri accesibile.

2011

Primul smartphone lansat de un brand românesc

Allview P1 Alldro este primul telefon inteligent cu sistem de operare Android, din portofoliul Allview care iese în evidență datorită designului, a specificațiilor tehnice relevante și aplicațiilor instalate din magazinul dedicat. Un nou concept de produs ce îmbină cu succes nevoile de business cu cele de divertisment.

2014

Cel mai subțire smartphone din lume

Allview X2 Soul PRO, reprezintă o emblă în materie de design și tehnologii, dimensiunile revoluționare ale smartphone-ului, cu o grosime de doar 5.5mm, plasându-l în fruntea clasamentului celor mai subțiri telefoane din lume.

2014

Primul smartphone ce integrează o cameră foto rotativă

Lansarea lui Allview P7 Xtreme, vine cu un concept de design exclusivist, înregistrat la OSIM, ce permite camerei foto rotirea la 360 de grade.

2016

Prima oglindă inteligentă lansată de un brand românesc

Allview - Smart Mirror, lansată inițial într-un ecosistem complet de soluții smart home, reprezintă una dintre cele mai emblematice tehnologii al casei viitorului, o tendință ce va îmbunătăți nu doar confortul, dar și sănătatea și siguranța

2017

Primul asistent vocal în limba romană. Primul asistent inteligent cu notificări vocale din lume

AVI, este singurul asistent vocal în limba română capabil să citească notificările din aplicații, să ofere indicații și recomandări și să interacționeze cu utilizatorul.

2017

Primul smartphone cu proiector încorporat, lansat de un brand românesc

Allview X4 Soul Vision, este primul telefon cu proiector build-in lansat de o companie europeana, vandut in peste 20 de tari , care se diferențiază în piață datorită tehnologiei de proiectare laser, care poate proiecta pana la 5 m diagonala clipuri video, aplicand.

2018

Primul brand românesc de smartphone-uri ce încorporează tehnologie neurală și deblocare prin recunoaștere facială facială (Deep Face ID) pe produse cu sistem de operare Android

În cazul smartphone-ului Soul X5 PRO, Allview prezintă pentru prima dată pentru un brand european, un device cu performanțe ridicate datorită capacităților de inteligență artificială, cu tehnologii ce vor dicta tendințele în anii următori

2018

Primele smartwatch-uri hibrid lansate de un brand românesc de tehnologie

Allview Hybrid S/T, sunt primele smartwatch-uri lansate de companie, cu design hibrid, ce îmbină stilul clasic și tehnologia.

2019

Printre primele brand-uri din Europa ce lansează o gamă de televizoare smart cu Android TV™ și Google Play Market

Extinderea contractului cu Google, prin obținerea acordului de a comercializa televizoare smart cu sistem de operare Android TV™ și Google Play Market, reprezintă o rampă de lansare pentru o nouă gamă de produse, care va stabili tendințele de pe piața de profil pentru anii următori.

2019

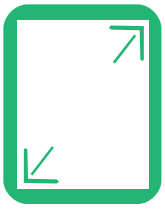
Primul brand european ce lansează un notebook echipat cu procesor Snapdragon și conexiune Gigabit LTE

Allbook Q este un nou tip de laptop, conceput pentru utilizatorii care apreciază conectivitatea permanentă şi posibilităţile oferite de platforma mobilă Snapdragon 835.

2019

Prima și singura tabletă pentru Home, lansată de un brand românesc

Allview Viva Home este un nou concept de tabletă, datorită diplayului impresionant de 17,3", ce revoluționează modul în care utilizatorii se raportează la acest tip de produs.



2020

Primul Android TV ™ cu tehnologie QLED lansat de un brand românesc

Allview își extinde gama de televizoare smart ePlay cu Android TV™ și Google Play Market, cu modele QLED, facilitând democratizarea tehnologiei Quantum Dot.

2021

Primul brand european ce va încorpora tehnologii Touchless în portofoliul de produse

Allview continuă seria pionieratelor și în acest an, printr-o serie de tehnologii reunite sub conceptul TOUCHLESS, ce vor dicta tendințele pe termen lung.

ALLVIEW®

3. DESCRIEREA ACTIVITĂȚII EMITENTULUI

La data de 24.03.2021, prin Hotărârea nr. 62 din data de 24.03.2021, înscrisă în Registrul Comerțului la data de 30.03.2021, în baza rezoluției nr. 7676 din 30.03.2021, s-a decis transformarea Emitentului în Societate pe Acțiuni.

Allview acoperă o gamă foarte extinsă de device-uri, linile actuale de business sunt împărțite în patru categorii:

1. Produse portabile:
   - ✓ Telefoane (smartphones si barphones);
   - ✓ Tablete ;
   - ✓ Laptop-uri.
2. Gama de televizoare:
   - ✓ Televizoare smart;
   - ✓ Televizoare non–smart;
3. Produse și servicii speciale;
4. Produse și servicii B2B.

Evoluția gamei de produse a companiei Allview se suprapune peste cea a pieței de profil, strategia Societății urmărind inovarea permanentă, identificarea noilor tendințe tehnologice și adaptarea rapidă la acestea, într-un mediu concurențial și schimbarea continuă. **Făcând o analiza retrospectivă, Allview a lansat pe piața peste 100 de modele de smartphone-uri grupate în 4 game, peste 30 de modele de tablete și peste 10 modele de laptop-uri.**

1. Produse portabile

Telefoane

Tendința spre dezvoltarea device-urilor inteligente reprezintă motorul de dezvoltare atât a smartphone-urilor ,cât și a tabletelor. Facilitățile și beneficiile oferite de către sistemul de operare Android au devenit deja o certitudine și un număr din ce în ce mai mare de utilizatori folosesc gadget-uri Android. Având la bază sistemul de operare Android, Allview aduce pe piața românească și pe cea europeană o gamă completă de produse inteligente. În același timp, nu este trecută cu vederea nici gama tradițională de telefoane.

Allview se situează în topul celor mai apreciate branduri tehnologice românești, cu o livrare totală de peste 4,000,000 de telefoane, atât pe piața internă cât și pe cele externe. În prezent, produsele Allview sunt comercializate cu succes în România, în țările Europei Centrale și de Est, dar și pe piețe occidentale precum Germania.

Allview se concentrează să furnizeze, prin gamele sale de telefoane, flagship-uri care integrează tehnologii de ultimă generație într-un design futurist, aducând clienților bucuria oferită de «inovație» și «frumusețe», la prețuri accesibile, care să îmbine mai multe concepte revoluționare care modifică radical modul de interacțiune al utilizatorului cu terminalul.

Oferta actuală de telefoane smart este alcătuită din 4 game (SOUL, VIPER, GAMA P, YOUNG) ce se adresează unor nevoi diferite alte consumatorilor, fiecare produs în parte, integrând tehnologii inovatoare, într-un design atrăgător.

Soul, gama de smartphone-uri flagship Allview, este dedicată furnizării de tehnologii inovatore încorporate într-un design futurist, pentru a le oferi utilizatorilor o experiență mobilă completă/premium. Prevăzute cu sisteme de camere peformante, capacitate de procesare puternică și tehnologii AI, vârfurile de gamă Allview oferă performanțe maxime care îndeplinesc standardele și cerințele stricte de calitate pentru smartphone-urile de ultimă generație.

- **Soul X7 PRO** – Cel mai nou flagship, echipat cu procesor Qualcomm® Snapdragon, sistem AI Quad Camera și AVI (Singurul Asistent Vocal în Limba Română).

- **Soul X6 Xtreme** - Primul telefon din România cu display Full View Amoled™, cameră frontală revoluționară de tip Pop-Up și AVI, singurul asistent vocal în limba română, cu notificări vocale inteligente.

- **Soul X5 PRO –** Primul smartphone Allview, prevăzut cu tehnologie neurală și deblocarea prin recunoaștere facială (Deep Face ID)

Viper, gama mid-range de smartphone-uri Allview, este destinată utilizatorilor care caută divertisment, un plus de performanță, securitate și conectivitate, la un raport corect specificații – preț. Prevăzute cu design atrăgător și un sistem de operare optimizat, terminalele din gama Viper oferă o experiență în utilizare facilă și diversificată.

- **V5 Viper** - cel mai nou terminal mid-range din portofoliu, echipat cu Android 10 (Go Edition) și o serie de facilități bazate pe suport AI, aduce un plus de rapiditate în rulajul aplicațiilor și o eficiență crescută în ceea ce privește consumul de date.

V4 VIPER PRO

- **V4 Viper Pro** – Vârful de gamă al generației a IV-a, oferă o vizualizare superioară datorită ecranului de 6,8’’ și a camerei frontale de tip “water drop”, performanțe sporite grație procesorului cu capabilități AI și un design modern, ce emană eleganță.

Gama P, pozitionată în segmentul entry-level**,** este dedicată utilizatorilor ce îți doresc un smartphone de buget, ce se remarcă printr-o autonomie ridicată și un design cool, cu un feeling premium datorită finisajelor și a construcției unibody. Echipate cu sistem de operare Android și conectivitate 4G Dual Sim, terminalele din gama P oferă o experiență mobilă ce acoperă cu succes necesitățile tipului de client căruia i se adresează.

- **P10 Max** – Vârful de gamă al seriei P, oferă un display generos de 5,99” și o camera principală de 13MP adaptate nevoilor esențiale de comunicare, o autonomie ridicată și o experiență nativă Android.

- **P10 Pro** – Un smartphone cu un design contemporan și atractiv, într-o culoare vibrantă, special creată pentru a ieși în evidență în orice context. Un sistem de camere duale pentru imortalizarea momentelor de orice fel, cu ajutorul funcțiilor speciale Bokeh și Face Beauty. O experiență mobilă memorabilă datorită singurului asistentului vocal în limba română, AVI.

Gama Young, dedicată utilizatorilor ce se află la prima interacțiune mobilă smart, oferă caracteristici de top în categoria low-end: sistem dual camera, baterie performantă și display generos.

- **A20 Max -** Un smartphone accesibil cu ecran generos de 6,25”, ideal pentru utilizatorii cărora le place să socializeze și să fie permanent conectați la tot ce îi înconjoară. Un sistem de operare optimizat, Android™ 10 (Go Edition) , pentru a oferi o experiență în utilizare și o performanță optimă.

- **A20 Lite** – printre primele smartphone-uri de pe piață cu Android™ 10 – Go Edition. Un smartphone de buget, potrivit persoanelor active, care nu ratează să se conecteze la tot ce îi înconjoară, își fac planuri, socializează și vor să descopere noi culturi. Și dacă vor sa iasă în evidență, culoarea Blue Jeans este atuul perfect.

Tablete & Notebook-uri

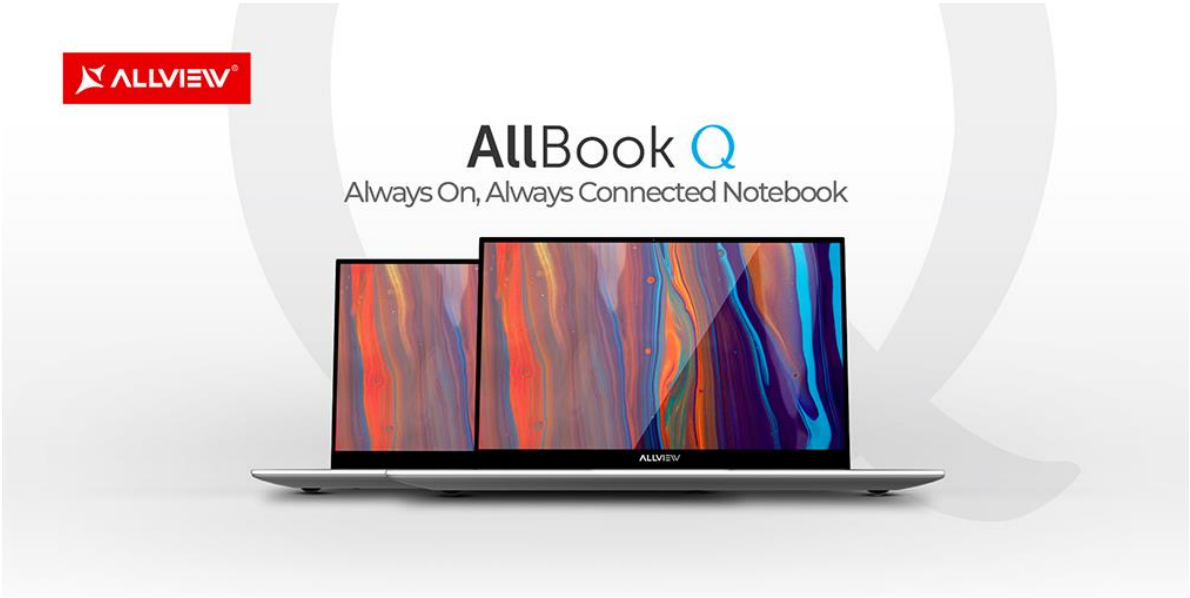
În contextul crizei sanitare, atât piața mondială de tablete, cât și cea de laptopuri au înregistrat o creștere semnificativă, trend la care s-a aliniat și Allview. Rezultatele bune se datorează și excelenței operaționale Allview, care a răspuns cererii crescute din întreaga lume și a propus un portofoliu de produse adaptat pentru a răspunde nevoilor în schimbare a felului în care utilizatorii muncesc, învață și trăiesc.
Printre lansările cele mai importante din această categorie de produse, amintim:

- **Allview Allbook I** – cel mai nou și performant model de laptop din portofoliu Allview, echipat cu procesor Intel Core™ i3 din a 10-a generație, display IPS Full HD anti-glare, sistem de ventilație performant, capacitate de memorie extinsă, ce le oferă utilizatorilor toate funcționalitățile de care au nevoie, într-un design subțire și elegant.

- **Allview Allbook J** – cu funcționalități adaptate la cerințele actuale de mobilitate și productivitate, precum și un raport excelent calitate preț, Allbook J completează oferta de laptopuri Allview oferindu-le utilizatorilor echilibrul perfect între performanță, experiență fluidă în multitasking și consum redus de energie.

- **Allview Allbook H –** Partenerul utilizatorului de acasă**.** Display-ul generos, procesorul din noua generație, OS-ul stabil și eficient, camera frontală și conectivitatea largă de care dispune, fac din Allbook H device-ul perfect pentru activitățile translatate la domiciliu, precum școala online sau job-ul remote**.**

- **Allview Allbook Q** - Primul notebook Allview cu procesor Snapdragon şi modem 4G integrat **(conexiune Gigabit LTE).** Allbook Q este un nou tip de laptop, conceput pentru utilizatorii care apreciază conectivitatea permanentă şi posibilităţile oferite de platforma mobilă Snapdragon 835.



- **Allview -** O tabletă special gândită pentru procesul educaţional, cu optiunea de husa rugged pentru o protecție sporită si prevăzută cu AVI, singurul asistent vocal în limba română. AVI este sinonim cu flexibilitatea, ușurința în accesare, fluxul potențial de resurse multimedia și noi modalități de motivare a copiilor pentru a se angaja în procesul de învățare.

- **Allview Viva Home –** Prima și singura tabletă pentru Home de pe piață, Viva Home este un nou concept de produs, datorită diplayului impresionant de 17,3” si telecomanda cu comanda vocala, ce revoluționează modul în care utilizatorii se raportează la acest tip de device. Acasă, la birou sau în vacanță, utilizatorul va fi uimit de mobilitatea, versatilitatea și avantajele multiple ale dispozitivului.

2. Gama de televizoare

Allview este partener Google™, fiind printre primele brand-uri din Europa licențiat pentru comercializarea televizoarelor cu Android TV™. Unul din obiectivele strategice ale Societății este să devină lider de piață pe segmentul Smart TV-urilor cu Android TV™ și Google Play Market. În vederea atingerii acestui deziderat, Societatea a dezvoltat o linie de asamblare la Brașov, destinată unei game variate de produse (cu diagonale cuprinse între 32”-55”, rezoluție de până la 4K, Dolby Audio și tehnologie VA Display care asigură un contrast de până la 400% mai mare față de panelurile standard), ce răspund nevoilor oricărui profil de utilizator.

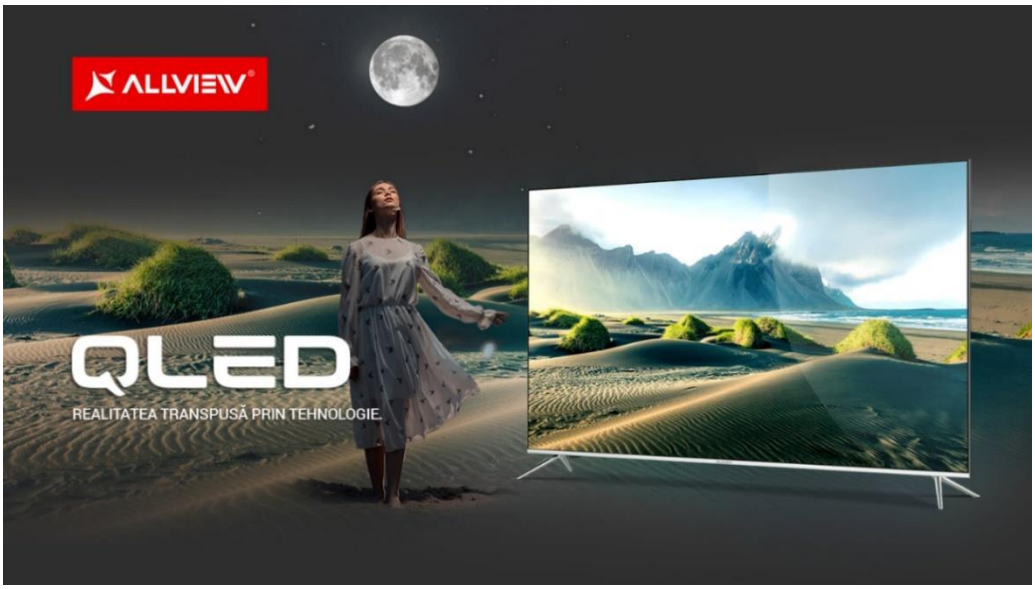
Smart TV-urile ePlay reimaginează modul în care utilizatorii obișnuiau să interacționeze cu televizorul clasic, oferindu-le libertatea de a se bucura de o multitudine de funcționalități noi: live TV, acces la Internet și la aplicațiile preferate de video streaming, jocuri, interconectarea cu dispozitivele IoT compatibile și gestionarea acestora printr-o simplă comandă vocală.

Plecând de la acest obiectiv, a completat gama de Smart TV-uri ePlay cu noi modele Allview QLED, reușind astfel democratizarea tehnologiei Quantum Dot. Smart TV-urile Allview QLED dispun de tehnologia de imagine Quantum Dot, capabilă să redea 100% volumul de culoare. Claritatea, profunzimea și puritatea culorilor oferă imagini realiste și vibrante, atât în scenele luminoase, cât și în cele întunecate.

Gama **Allview QLED** îmbină într-o manieră armonioasă cele mai dorite funcționalități de pe piața Smart TV-urilor:

- paneluri cu tehnologia Quantum Dot pentru a reda precis culorile, detaliile adevărate ale vieții fiind expuse într-un mod real și cu un contrast ridicat;
- opțiunea Dolby Audio pentru a amplifica experiența acustică a utilizatorului și pentru a reda un sunet perfect echilibrat, completând experiența cinematografică;

- integrarea sistemului de operare Android TV™ ce aduce varietate de conținut;
- o interfață intuitivă și ușor de utilizat;
- acces la internet și la cel mai mare magazin de aplicații – Google Play Store;
- posibilitatea interconectării cu dispozitivele IoT compatibile;
- update-uri de securitate regulate precum și upgrade la versiuni superioare de soft;
- design modern și elegant.



Noile Android TV-uri sunt capabile de management-ul inteligent al luminozității, reducerea excelentă a zgomotului din imagine, îmbunătățirea semnificativă a tranzițiilor de culoare și oferă o experiență optimă de vizualizare din orice unghi. Performanța sunetului este susținută de: Dolby Audio și Dynamic Range Compression, alături de difuzoarele full range încorporate în incinte acustice dedicate, pentru redarea unui sunet clar, de înaltă fidelitate.

3. Produse si servicii speciale

AVI – primul asistent vocal în limba romana

Românii sunt mari consumatori de tehnologie și au deschiderea spre a adopta cu ușurință ultimele noutăți din acest domeniu. La nivel global există un trend ascendent de folosire a asistenților vocali, iar atunci când vine vorba de utilitate și comoditate, **din ce în ce mai multe persoane preferă să caute informațiile online**

printr-o simplă comandă vocală. Prin dezvoltarea AVI, Allview a venit cu o nouă viziune, răspunzând la nevoile și dorințele românilor de a interacționa cu un asistent vocal chiar în limba română.

Asistentul vocal AVI este construit cu inteligență artificială, având integrat Natural Language Programming (NLP), bazându-se pe cuvintele-cheie pe care le găsește în context și pe ordinea acestora. Introducerea NLP-ului în cazul AVI are ca rezultat îmbunătățirea înțelegerii comenzilor, în toate variantele în care asistentul vocal a fost implementat.

Asistentul vocal AVI este integrat în foarte multe modele de telefoane și tablete Allview, fiind o **funcționalitate care diferențiază produsele Societății de orice alt produs similar din piață, fiind unicul în limba română**.

Allview dezvoltă în permanență asistentul vocal interactiv AVI, care va putea fi utilizat în viitor pe majoritatea device-urilor din portofoliu, mizând, totodată, pe calitatea produselor și pe consolidarea legăturii cu utilizatorul final.

Smart Home

Allview Smart Home folosește pentru comunicarea wireless a dispozitivelor inteligente cel mai sigur limbaj recunoscut pentru Internet of Things (IoT): ZigBee, tehnologie accesibilă și care implică un consum mic de energie.

Printre elementele de noutate pe care le aduce noul sistem, în comparație cu alte oferte de pe piața locală, amintim numărul mare de tipuri de sensori: Senzor Gaz, Senzor Fum, Senzor multifuncțional, Transmițător IR, Senzor wireless de inundație, Avertizor acustic, Priza mobilă wireless, Senzor de contact, Bec Smart lumina caldă și rece, Întrerupător simplu wireless, Întrerupător dublu wireless, Variator lumină wireless.

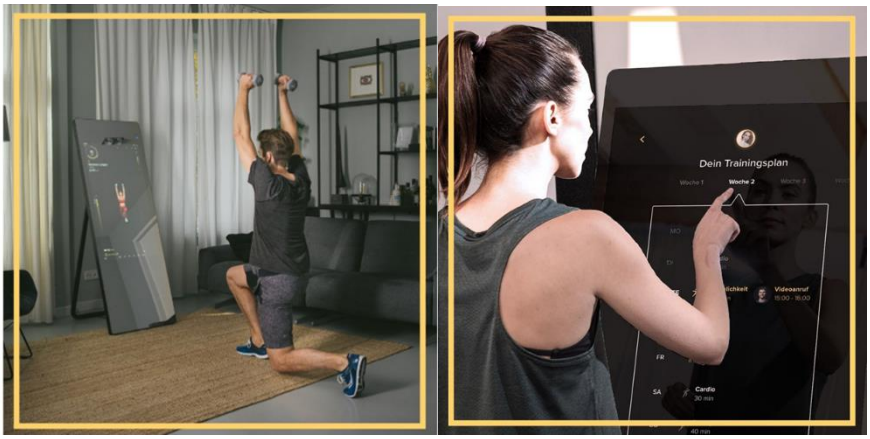
Cel mai deosebit produs din gama Smart Home este Oglinda Inteligentă – Allview Smart Mirror, se activează atunci când simte, cu ajutorul senzorilor, apropierea unei persoane, se conectează la internet prin WiFi și comunică prin Bluetooth cu alte gadget-uri. Este rezistentă la contactul cu apa și permite utilizatorului să își monitorizeze aspectul fizic, greutatatea și starea de sănătate. Oglinda se transformă pe loc în make-up artistul celui care o folosește și oferă, prin intermediul aplicațiilor dedicate, sfaturi cosmetice, de îngrijire ale tenului sau de sănătate corporală. Utilizatorul poate iniția videocall-uri și poate comanda alte device-uri din casă, printr-o simplă atingere.

Smart Devices

Cântarul SmartCare poate fi utilizat de toți membri familiei, prin conturi separate, care înregistrează 14 valori esențiale ale stării de sănătate. În funcție de interpretarea acestor valori, aplicația dedicată generează un program de activități fizice și un regim recomandat, monitorizând progresul fiecăruia înregistrat în timp.

Allview Hybrid S/T este un smartwatch care îmbină tehnologia de ultimă oră cu aspectul clasic, fiind primul smartwatch comercializat pe piața din România care dispune de o tehnologie inovativă ce permite montarea acelor clasice ale ceasului analog direct pe un display full touch. Deși există fizic, acele ceasului sunt gândite pentru o interacțiune cât mai ușoară a utilizatorului cu notificările de pe display, limbile ascunzându-se automat în momentul citirii noutăților.

4. Produse B2B



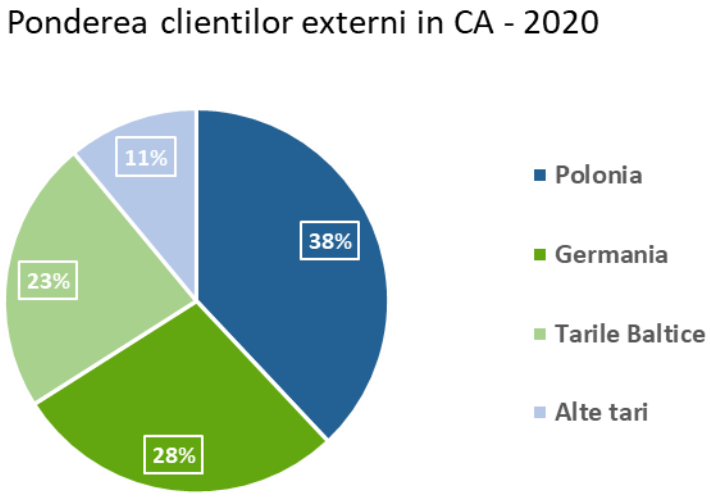
Allview a încheiat în prima jumătate a anului 2020 un parteneriat cu producătorul german de oglinzi inteligente – VAHA

Departamentul R&D din cadrul companiei Allview a preluat conceptul VAHA, realizând și dezvoltând un device de o calitate superioară. Pasiunea Societății pentru inovație și-a pus amprenta în cadrul proiectului, echipa venind cu soluții tehnice adecvate, în linie cu nevoile clientului, dar și cu modificări ale conceptului inițial prin integrarea de tehnologii multiple, pentru a rezulta un produs premium. Datorită experienței și know-how-ului dobândite în timp, dar și prin dezvoltarea portofoliului de produse cu sisteme Smart Home, precum și cu oglinzile inteligente Smart Mirror, Allview a reușit să găsească soluțiile optime, pentru ca în final să livreze un produs complex construit după un concept inovator, care prezintă toate funcționalitățile solicitate, într-un mod eficient și atractiv, pentru satisfacerea deplină a clientului.

Societatea Allview este conectată la principalele tendințe din industria IT&C, mobilizându-și resursele în vederea dezvoltării portofoliului de produse pe baza feedback-urilor primite din piață. Specialiştii Allview contribuie substanţial la construirea succesului pe termen lung al clienţilor, prin implicarea în proiectele dezvoltate a know-how-ului și vastei expertize aplicabile într-o varietate de domenii.

Allview pe pieţele externe

Allview are parteneriate și livrează produse în peste 10 țări, printre care, cele mai importante **sunt Polonia, Germania și Țările Baltice.**



Participarea la târguri și expoziții internaționale, rețeaua de networking în permanentă creștere, cât și dezvoltarea de produse inovatoare la prețuri competitive au creat contextul pentru extinderea vânzărilor pe pieţele externe.

Parteneri pentru produsele și serviciile Societății

Allview are o relație de lungă durată cu cei mai importanți furnizori din China, o relație solidă, bazată pe încredere și respect, cu un istoric de peste 15 ani.

Societatea se bazează în deciziile de aprovizionare pe un proces riguros de evaluare și pe criterii obiective, cum ar fi calitatea, prețul, serviciul și condițiile de livrare/înregistrarea livrării. Stabilește planul de proiect al fiecărui produs în parte, după care monitorizează în mod constant fiecare etapă a procesului, pentru a se asigura că partenerii își respectă obligațiile contractuale și angajamentul față de valorile Allview.

Majoritatea produselor comercializate de Allview sunt dezvoltate inhouse de către o echipă pasionată și cu o vastă experiență în sfera IT&C, ce lucrează intens la dezvoltarea și îmbunătățirea permanentă a portofoliului de produse, de la partea hardware, până la cele mai mici detalii software. Ulterior, produsele "prind" viața cu ajutorul furnizorilor din China, televizoarele Allview fiind singura gama de produse asamblate local, la fabrica din Brașov. **Toate proiectele ce stau la baza relației Allview cu furnizorii din China sunt de tipul custom made, acestea fiind realizate 100% conform conceptelor echipei Allview.**

Software-ul device-urilor Allview a fost şi este dezvoltat intern, dar şi certificat Google, motiv pentru care toate produsele noastre sunt testate prin tool-urile de securitate Google, inclusiv contra programelor malware.

De-a lungul anilor, Societatea a avut colaborari cu cele mai mari firme din domeniul IT, cum ar fi: Google, Microsoft, Intel, MediaTeck, Gameloft, Bitdefendser, Facebook.

DeoareceCorizonturile tehnologice se extind rapid și noile modele de afaceri apar într-un ritm accelerat, gestionarea eficientă drepturilor de Proprietate Intelectuală devine un avantaj vital pentru afaceri. În susținerea succesului comercial pe piețele globale, Allview comercializează produse electronice care conțin brevete sau licențe protejate pe teritoriile de interes pentru Societate. Allview a făcut demersuri de identificare a brevetelor și licențelor esențiale și are contracte încheiate cu parteneri cum ar fi: Sisvel LTD, Via Licensing Corporation, Bluetooth SIG, Vectis IP Ltd.

De asemenea, Allview este înregistrat la OSIM (Oficiul de Stat pentru Invenții și Mărci) autoritate unică pe teritoriul României în acordarea protecției proprietății industriale, care susține inovarea, competitivitatea și profitabilitatea ca factori de creștere economică.

Allview deține o **serie de mărci înregistrate la OSIM**, cele mai importante sunt: ALLVIEW, SOUL, VIPER, Model Industrial camera rotativa pentru P7 Xtreme, Modelul industrial pentru X4 Soul Infinity.

Marketing și promovare

O componentă de bază a politicii Allview este strategia de marketing și comunicare care-i oferă posibilitatea receptării promte şi reale a semnalelor pieţii şi-i permite adaptarea rapidă la modificările apărute pe piaţă, cu maximă eficienţă. Astfel, Allview a putut să evalueze corect parametrii pieţiei şi să aloce resursele de care dispune corespunzător cererii reale, a putut să sesizeze segmentele neacoperite de pe piaţă şi avantajele comparative faţă de concurenţi.

Strategiile de succes sunt cele prin care se determină oportunităţile de piaţă şi avantajul competitiv, având la bază rezultatele controlului de marketing ce pun în evidenţă: riscurile, situaţiile favorabile, punctele tari şi slabe ale organizaţiei. Prin transpunerea lor în practică, Allview a creat un sistem de raporturi de relaționare pe piața IT&C, astfel încât să își asigure plasarea într-o poziție cât mai bună în confruntarea cu ceilalţi competitori. Pe parcusul anilor Allview, prin echipa de marketing, a implementat strategii de marketing și comunicare care au dus la construirea unui puternic brand pe piața din România.

Campanii de brand:

- promovare media (radio, TV, print si online) – Cronica Cârcotașilor; Neatza cu Răzvan și Dani, Kiss FM, Acces Direct, Next Star;
- promovare outdoor: parteneriat cu Initiative Media;
- evenimente: IM World, Microsoft Summit, Ziua Comunicațiilor, Microsoft, Google, Telekom, MWC Barcelona, Altex, CIO Conference, Gala UNPR, Raliu Râșnov, Dezbatem România, Innovation;
- campanii cu responsabilitate socială (CSR);
- campanii BTL împreuna cu partenerii (promoții, evenimente);
- campanii ATL împreuna cu partenerii (radio, TV, online, outdoor, indoor).

Maratonul de programare Entrepreneurship – eveniment propriu organizat în parteneriat cu președinția României, Clubul pentru Diplomație Publică, Primăria Brașov și Universitatea Transilvania, ce a avut ca scop promovarea în cadrul UE a aplicațiilor cu impact social dezvoltate de studenții români;

Campanii de produs:

- comunicate în presa online & offline (în 2020 au fost peste 1,200 de preluări în presa a comunicatelor Allview);
- campanii teasing;
- produse la teste (în 2020 au fost peste 100 de produse trimise la teste și la care au fost efectuate review –uri de către publicații / bloggeri de specialitate);
- evenimente de lansare;
- investiții în standuri de prezentare retail și promovare în store (afise, flyer). Am schimbat modul în care consumatorii români vor interacționa cu telefoanele la raft, în magazinele de specialitate prin dezvoltarea unui stand interactiv;
- comunicare prin afișe, flyere, roll-up-uri și wobblere;
- program de loializare;
- alte proiecte speciale (floor stickers, glass OOH etc.).

An	2019	2020
Nr. vizitatori unici site *allview.ro*	529,981	657,785
Facebook – people reached	1.379.394	2.160.568

Allview a efectuat pe parcursul anilor multe campanii de responsabilizare socială pentru a arăta interesul Societății în a aduce plus valoare comunității din care face parte, dincolo de urmărirea obiectivelor sale de business. CSR-ul este parte integrată a strategiei Societății și reflectă filosofia acesteia.

O strategie de CSR este definită, în primul rând, de imaginea și valorile cu care Societatea se identifică. Astfel, prin promovarea valorilor în care crede, Societatea a câștigat încrederea clienților, a furnizorilor și a partenerilor. Misiunea unei strategii de CSR este de a identifica, dezvolta şi sprijini proiecte şi programe care au un impact pozitiv şi direct asupra vieții comunității, iar între cele implementate de compania noastră putem exemplifica:

- ✓ Proiectul inițiat pe platforma Narada și sponsorizat de ALLVIEW, dedicat creșterii șanselor copiilor la educația online;
- ✓ Programul educațional de smart learning, susținut de Allview;
- ✓ Brașovul intră în "Aventura Comorii", un joc interactiv dezvoltat de specialiștii de la Allview - AVI;
- ✓ ALLVIEW devine partener tehnic SPORTS BUSINESS ACADEMY, prima academie de sports business din Europa de Est;
- ✓ Lansarea, împreună cu HOSPICE Casa Speranței, a campaniei „Un gest mic pentru o faptă mare".

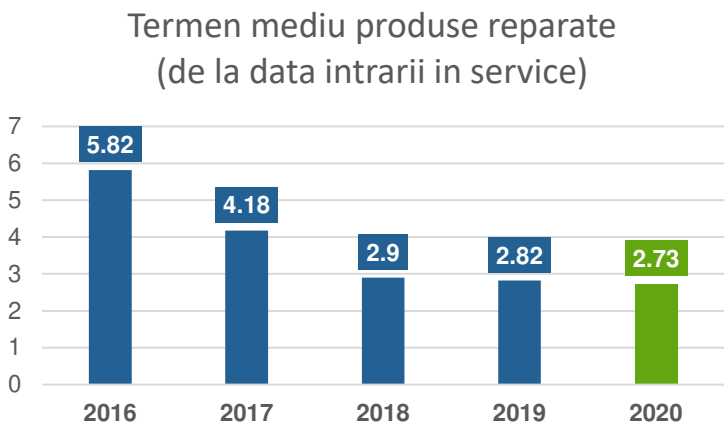
În anul 2020, Allview a dat dovadă de solidaritate, empatie și implicare, Societatea realizând donații către DSP-uri, către spitale și alte instituții publice, ONG-uri sau forme de organizări sociale cu scop umanitar pentru a contribui la reducerea transmiterii comunitare a virusului COVID-19. Prin aceste donații, Allview a urmărit să sprijine eforturile la nivel național pentru diminuarea riscurilor și efectelor pandemiei, dar și să își arateă recunoștința față de eforturile depuse de aceste entități.

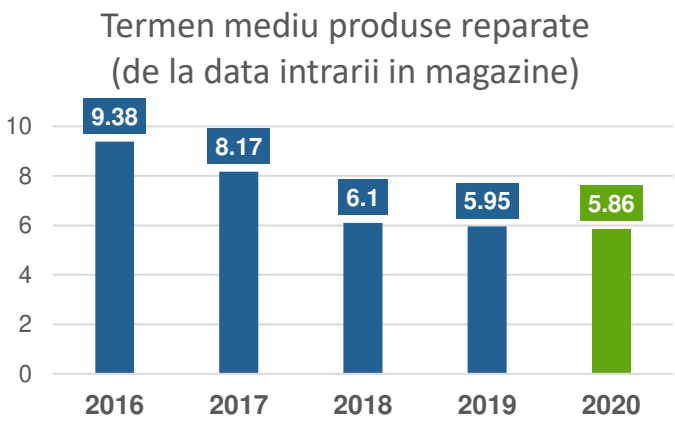
Servicii post – vânzare la nivel European

Împreună cu partenerul autorizat, service-ul Diangi Grup, Allview a implementat începând cu anul 2015 măsuri menite să vină în ajutorul clienților care solicită asistența specialiștilor din service atât în Romania cât și la nivel european.

O politică mai flexibilă în ceea ce privește garanția produselor, termene de reparație mai scurte și mai puține reîntoarceri în service sunt prioritățile în jurul cărora s-au concentrat eforturile de îmbunătățire a serviciilor post-vânzare pentru produsele Allview.

Rezultatele sunt îmbucurătoare, având în vedere eforturile susținute pe care le-am făcut împreună cu partenerii noștri de service pentru a ne ridica la nivelul exigențelor clienților Allview. Sunt rezultate care ne motivează compania să continue în această direcție și să ne propunem îmbunătățiri continue și chiar mai îndrăznețe pentru serviciile *after-sales*.





Sursa: VISUAL FAN S.A.

Începând cu anul 2018, Allview a intrat și pe piața de televizoare și a încheiat un parteneriat cu Renaissance Public Service SRL în ceea ce privește serviciile post vanzare pentru această categorie de produse.

Allview tratează fiecare client ca pe unicul său client. Un client mulţumit va recomanda produsul sau serviciul Allview și altor persoane. Fiecare interacțiune cu clienții este o oportunitate de a dezvolta sș a imbunatatii aceste servicii post vanzare. Un serviciu excelent de asistență pentru clienți aduce avantaje competitive, stimulând fidelitatea și recunoașterea brandului Allview.

ANALIZA SWOT – ALLVIEW (VISUAL FAN S.A.)

Puncte tari :

- Allview este un brand românesc cu istoric foarte îndelungat - de aprooape 20 ani, ceea ce poziționează societatea între preferințele publicului larg din România;
- Strategia Societății combină inovația, flexibilitatea și rapiditatea în adoptarea noilor tendințe în tehnologie cu o strategie de marketing și PR moderne, realizând un mix optim dezvoltării continue a Societății;
- Concepția și proiectarea produselor este realizată intern de către societate;
- Firma are o gamă foarte extinsă de produse (de la telefoane, tablete, la laptop-uri și SmartTV-uri), ceea ce plasează societatea între producătorii cu o ofertă aproape completă de device-uri electronice și o diferențiază față de mulți alți competitori; de asemenea, aceasta poate crea fidelizarea față de brand, consumatorii putând cumpăra o paletă largă de device-uri produse de Allview și absolut necesare în contextul global actual;
- AVI, lansat de Allview, este primul asistent vocal în limba romană. Este primul asistent inteligent cu notificări vocale din lume și NLP;
- Allview este singurul brand românesc ce a semnat contract cu Google™ pentru comercializarea Smart TV-urilor cu sistem de operare Android TV™ și Google Play Market;
- Allview este primul brand românesc care a lansat Android TV ™ cu tehnologie QLED;
- Specialiştii Allview, avand un nivel de calificare ridicat si o experienta extinsa, contribuie substanţial la construirea succesului pe termen lung al Societății, prin implicarea în proiectele dezvoltate, a know-how-ului și a vastei expertize.
- Allview deține o echipa de R&D formata din specialisti in hardware si software;
- Allview are parteneriate pe termen lung cu cele mai importante companii din Romania;
- Allview are o relație de lungă durată cu furnizori de top din China bazată pe o relație construită în timp și bazată pe încredere și respect a business-ului;
- Oferă centre service în România și în toate țările unde Allview este activ;
- Una din strategiile de succes ale companiei Allview este planificarea;

- Îmbunătățirea permanentă a serviciului post-vânzare a contribuit la îmbunătățirea experienței clienților;
- Dezvoltarea continua de sisteme interne de lucru și integrarea acestora cu alte sisteme externe ale partenerilor a crescut flexibilitatea si adaptabilitatea Societății, cu impact asupra îmbunătățirii calitative a produselor și a creșterii eficienței Societății;
- Îmbunătățiri aduse în timp procesului logistic și adaptarea continuă a acestuia la condițiile pieței și a business-ului;
- Pozitia de piata a Allview, experienta de aproape 20 de ani, echipa performanta si gama extinsa de produse ale firmei, dar mai ales flexibilitatea si adaptabilitatea acesteia permit ca societatea sa profite de noi oportunitati pe care le ofera contextul de moment, asa cum s-a intamplat si in 2020, cand criza sanitara globala s-a reflectat pozitiv in activitatea desfasurata de societate in cadrul anului.

Puncte slabe/provocari :

- Avand in vedere specializarea ridicata a personalului, societatea intampina dificultati la angajarea unor noi specialisti in domeniu;
- Componentele device-urilor sunt realizate de furnizori din China, ceea ce determina o dependenta fata de acestia; in aceeasi situatie sunt practic toti producatorii globali din afara Chinei, inclusiv cei mai mari, ceea ce face ca acest risc sa fie manifestat in cazul tuturor; in acelasi timp, relatia formata cu partenerii chinezi, pe parcursul a peste 18 ani, este in masura sa reduca acest risc;
- Chiar daca Allview este prezentă cu produsele sale în peste 10 tari, este totusi un brand cu prezenta regionala (Europa), ceea ce implica riscul ca produsele competitorilor pozitionați la nivel global sa aiba un ascendent, cel putin din punct de vedere al imaginii.

Oportunități :

- Prin listarea actiunilor pe piata de capital intr-un moment oportun, Societatea vizează să își reconfirme poziția în elita societăților din România și poziționarea pe un nivel superior din punct de vedere al imaginii de brand, printr-o percepție îmbunatățită a consumatorilor; acest lucru va putea să se reflecte atât în volumul de vânzări, cât și în marjele de profitabilitate ale Societății;
- Există oportunitatea de creștere în cota de piață a televizoarelor, fiind primul brand românesc ce a semnat contract cu Google™ pentru comercializarea Smart TV-urilor cu sistem de operare Android TV™ și Google Play Market;
- Dezvoltarea unor noi direcții de business adiacente cu piața în care activează și peisajul socio-economic actual;
- Accelerarea unor tendințe în asimilarea noilor device-uri electronice de către consumatorii români, ca urmare a pandemiei, creează oportunitatea unei cereri în creștere, care poate fi deservită de Allview;
- Accesarea unei noi surse de finanțare, venită de pe piața de capital, va susține societatea și va conduce la o dezvoltare mult mai echilibrată din punct de vedere financiar; accesarea de finanțare suplimentară va permite Societății să adopte noi linii de business, direcții de dezvoltare pentru anii urmatori, ceea ce va consolida și va susține poziția Societății.

Amenințări:

- Intrarea unor noi competitori pe piata, in special din afara Romaniei, va intensifica concurenta si va putea pune presiune asupra activitatii desfasurate de Allview. Acest lucru s-a intamplat si pana acum, dar pana in prezent, Societatea a stiut sa gestioneze acest aspect in mod eficient;
- Crizele financiare internationale si mediul economic instabil pot avea efecte negative asupra activitatii Societății; accesarea pietei de capital si includerea unui pilon nou de finantare reduce considerabil acest risc;

- Riscul valutar datorat fluctuatiei din piata monetara poate avea efecte negative asupra rezultatelor si profitabilitatii Societății;
- Criza sanitara COVID-19 a insemnat pentru Allview crearea unor oportunitati de dezvoltare prin intrarea pe noi linii de business si prin cresterea rapida a celor existente; in acelasi timp, ea a indus unde de soc in economia mondiala si a determina majoritatea statelor lumii sa dezvolte programe de sustinere a economiilor generand si un exces de lichiditate care se poate materializa intr-o crestere a cererii de produse, dar, in acelasi timp, si o crestere a costurilor de productie, ca urmare a cresterii pretului pe lantul de aprovizionare;
- Posibilitatea aparitiei unei alte crize, de natura financiara sau sanitara, poate afecta in mod negativ rezultatele si profitabilitatea Societatii.

4. INFORMATII CU PRIVIRE LA ACTIUNI SI STRUCTURA ACTIONARIATULUI:

Structura actionariatului la data de 23.04.2021, conform informatiilor furnizate de Emitent este urmatoarea:

Denumire	Nr. actiuni	Procent (%)
PETICILĂ FLORENTIN-LUCIAN	920,000	82.801%
PETICILĂ MANUELA	50,000	4.500%
COTUNA CAMELIA-ŞTEFANIA	30,000	2.700%
Persoane fizice	95,981	8.638%
Persoane juridice	15,119	1.361%
Total	**1,111,100**	**100%**

Sursa: VISUAL FAN S.A.

PETICILĂ FLORENTIN-LUCIAN, detine un numar de 920,000 actiuni, cu o valoare nominala de 0.1 lei/actiune si in valoare totala de 92,000 lei, reprezentand 82.801% din capitalul social subscris si varsat, participare la profit de 82.801% si participare la pierderi de 82.801%.

PETICILĂ MANUELA, detine un numar de 50,000 actiuni, cu o valoare nominala de 0.1 lei/actiune si in valoare totala de 5,000 lei, reprezentand 4.5% din capitalul social subscris si varsat, participare la profit de 4.5% si participare la pierderi de 4.5%.

COTUNA CAMELIA-ŞTEFANIA, detine un numar de 30,000 actiuni, cu o valoare nominala de 0.1 lei/actiune si in valoare totala de 3,000 lei, reprezentand 2.7% din capitalul social subscris si varsat, participare la profit de 2.7% si participare la pierderi de 2.7%.

Restul de aprox. 10% (9.9991%), reprezinta *free-float*-ul societatii, la data realizării Memorandumului, existând 161 de investitori care detin aceste actiuni, dintre care 8.638% sunt detinute de persoane fizice, iar restul de 1.361% - de persoane juridice. În cadrul acționariatului Societății nu există dețineri indirecte.

5. CONDUCEREA SOCIETATII

5.1. ADMINISTRAREA SOCIETATII

Administrarea societatii este asigurata de catre Administratorul Unic, Peticila Florentin Lucian, avand un mandat pe 2 ani, data numirii fiind 03.12.2015, iar data ultimei prelungiri fiind 24.03.2021, astfel data expirarii mandatului este 24.03.2023.

Lucian Peticilă a fost de foarte mic pasionat de electronică și electrotehnică. Născut si crescut în Brașov, a urmat un liceu cu profil electrotehnic si a început studiile universitare în același domeniu, dar în anul II și-a dat seama că drumul obișnuit de evoluție a unei cariere profesionale nu era tocmai ce își dorea de la viață. Așa că, la 20 de ani, a abandonat studiile și și-a dezvoltat vocatia de antreprenor. Lucian Peticila a fost tot timpul atras de tehnologie și de noutățile din domeniu.

De la pasiunea pentru tehnologie până la antreprenoriat nu a fost decât un pas, pe care l-a făcut în 2002. A pornit aventura în domeniul electronicelor și electrocasnicelor, animat de dorința de a crea, pe termen lung, produsele și componentele necesare dezvoltării unei locuințe inteligente și confortabile, în care totul să fie automatizat și controlat. Numele brandului și elementele logo-ului Allview le-a creat împreună cu soția, plecând de la dorința ca acestea să transmită într-un mod cât mai intuitiv,clar și cuprinzător viziunea unei case inteligente, în care tot ceea ce te înconjoară din punct de vedere tehnologic, fie că vorbim de produse sau procese, este eficientizat, pentru a avea mai mult timp liber dedicat activităților cu adevărat plăcute și constructive. Un concept care, aprox. 20 de ani mai târziu, avea să se transforme în cel mai cunoscut brand românesc de electronice si unul de notorietate în regiunea SEE.

5.2. CONDUCEREA EXECUTIVA

Persoanele principal implicate in conducerea executiva societatii sunt urmatoarele:

Lucian Peticilă – Director General

Pe langa functia sa de Administrator Unic al societatii, dl. Peticila este fondatorul acesteia si directorul general, avand ca responsabilitate conducerea executiva a acesteia.

Adrian Visan – Director Dezvoltare

Dl. Visan lucreaza in cadrul societatii inca de la infiintarea sa, avand ca responsabilitati principale identificarea si dezvoltarea de noi oportunitati de business, de noi produse si servicii, dar si identificarea unor noi piete de desfacere. Adrian Visan negociaza, dezvolta si consolideaza parteneriatele cu cei mai important parteneri ai societatii, companii precum Google, Microsoft, Intel, Mediatek sau Qualcomm. Dl. Visan are un rol deosebit de important in dezvoltarea societatii, avand responsabilitatea de a reprezenta societatea pe plan extern.

Domenii de expertiza:

- Dezvoltare de produse, management

Experienta profesionala:

- Iulie 2002 – prezent: Director Dezvoltare la Visual Fan S.A.
- Noiembrie 1995 – ianuarie 2010: Director la General PYT SRL

Educatie si formare:

- Universitatea Hyperion din Bucuresti – Facultatea de Stiinte Economice – specializarea Management – licentiat 2009

Christina Munteanu – Director Economic

Dna. Munteanu lucreaza in cadrul societatii de aproape 15 ani, avand ca responsabilitati principale organizarea, indrumarea si conducerea desfasurarii in mod eficient a activitatii financiar-contabile a societatii in conformitate cu dispozitiile legale in vigoare. Christina Munteanua raspunde si de activitatea de control intern (controlling) /operational , dezvoltarea si implementarea de sisteme , procese si fluxuri , dezvoltarea si implementarea de indicatori de performanta in cadrul Societății. Dna. Munteanu are o experienta vasta in domeniul financiar, ocupand in trecut functii de director economic sau contabil.

Domenii de expertiza:

- Financiar - contabil

Experienta profesionala:

- Iunie 2006 – prezent: Director Economic la Visual Fan S.A.
- Martie 2005 – iunie 2006: Director Economic la GRUP MAIER SRL
- Martie 2004 – martie 2005: Contabil la ADCOM SRL

Educatie si formare:

- Universitatea „Sextil Puscariu" , Brasov – Facultatea de Stiinte Economice – specializarea Finante – Banci – licentiat 2003

Camelia – Stefania Cotuna – Director Financiar

Dna. Cotuna lucreaza in cadrul societatii inca de la infiintarea sa, avand ca responsabilitati principale coordonarea si supervizarea activitatii departamentului financiar al societatii. Stefania Cotuna realizeaza si planifica bugetele de venituri si cheltuieli anuale, precum si previziunile de cash-flow, la nivel lunar si anual.

Domenii de expertiza:

- Financiar

Experienta profesionala:

- Iulie 2002 – prezent: Director Financiar la Visual Fan S.A.
- Aprilie 1999 – iulie 2002: Economist la General PYT SRL

Educatie si formare:

- Universitatea Transilvania din Brasov – Facultatea de Stiinte Economice – specializarea Management– licentiata 1997

Gheorghe Cotuna – Director Operational

Dl. Cotuna lucreaza in cadrul societatii inca de la infiintarea sa, avand ca responsabilitati principale coordonarea si supervizarea activitatii departamentului de productie, administrativ si de service. Dl. Cotuna asigura managementul si controlul calitatii din departamentul de productie. De asemenea, Gheorghe Cotuna coordoneaza departamentul juridic si relatia cu partenerii din domeniul juridic, dl. Cotuna avand cunostine in acest domeniu prin urmarea cursurilor Universitatii George Baritiu din Brasov – specializarea Drept.

Domenii de expertiza:

- Managementul productiei, juridic

Experienta profesionala:

- Iulie 2002 – prezent: Director Operational la Visual Fan S.A.
- 1992 – iulie 2002: Director Operational la General PYT SRL

Ciprian Constantin Cucu – Director Vanzari

Dl. Cucu lucreaza in cadrul societatii de peste 12 ani, ocupand diverse functii, trecand de la pozitia de reprezentant vanzari la Director Vanzari in prezent. Printre responsabilitatile sale principale se numara managementul echipei de vanzari atat din Romania, cat si externe. De asemenea, Ciprian Cucu negociaza contracte comerciale cu partenerii societatii si participa la targuri interne si internationale, fiind speaker in cadrul evenimentelor de lansare a produselor Allview.

Domenii de expertiza:

- Vanzari

Experienta profesionala:

- Aprilie 2018 – prezent: Director Vanzari la Visual Fan S.A.
- Martie 2014 – martie 2018: Director Vanzari Retail la Visual Fan S.A.
- Ianuarie 2011 – aprilie 2014: Key Account Manager la Visual Fan S.A.
- Septembrie 2008 – decembrie 2010: Reprezentand Vanzari la Visual Fan S.A.

Educatie si formare:

- Universitatea Petrol si Gaze din Ploiesti – specializarea Public Administration and Management – licenta 2000 - 2004

6. FUNCTIONAREA ORGANELOR DE ADMINISTRARE SI CONDUCERE

Conform Actului Constitutiv, Societatea este administrata de catre un Administrator Unic ales de catre Adunarea Generala Ordinara a Actionarilor pentru o perioada de 2 ani, pana la data de 24.03.2023.

Principalele atributii ale administratorul unic sunt:

a) mutarea sediului Societatii;

b) contractarea de credite in numele Societatii;

c) extinderea obiectului de activitate al Societatii, cu exceptia celui principal;

d) infiintarea sau desfiintarea de filiale, sucursale, agentii, puncte de lucru, reprezentante ori alte unitati rara personalitate juridica, In tara sau strainatate;

e) stabilirea directiilor principale de activitate si de dezvoltare ale Societatii;

f) stabilirea politicilor contabile si a sistemului de control financiar, precum si aprobarea planificarii financiare;

g) numirea si revocarea directorilor si stabilirea remuneratiei lor;

h) supravegherea activitatii directorilor;

i) pregatirea raportului anual, organizarea adunarii generale a actionarilor si implementarea hotararilor acesteia;

j) introducerea cererii pentru deschiderea procedurii insolventei Societatii, potrivit Legii nr. 85/2014 privind procedura insolventei, cu modificarile si completarile ulterioare;

k) aducerea la indeplinire a obiectivelor si criteriile de performanta ale Societatii;

1) elaborarea si aplicarea strategiilor specifice, in masura sa asigure desfasurarea in conditii performante a activitatii curente si de perspectiva;

m) asigurarea administrarii, gestionarii si integritatii patrimoniului Societatii in conditii de diligenta maxima;

n) adoptarea masurilor necesare in vederea indeplinirii bugetului anual de venituri si cheltuieli, pentru dezvoltarea si diversificarea surselor de venituri, In condi!iile legii;

o) organizarea selectarii, angajarii si concedierii personalului, cu respectarea prevederilor legislatiei muncii;

p) stabililirea atributiilor de serviciu, pe compartimente, ale personalului angajat conform Regulamentului de organizare si functionare, precum si obligatiile profesionale individuale de munca ale personalului de specialitate, aprobate prin fisele posturilor;

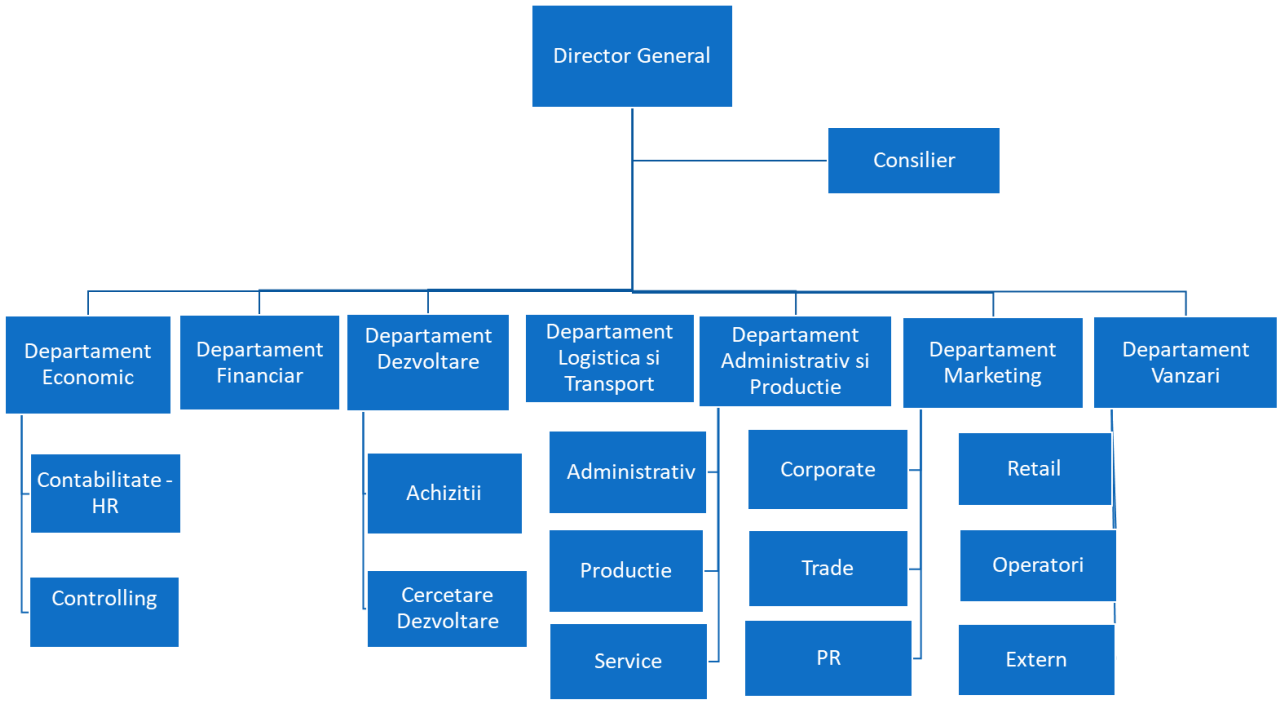
q) reprezentarea Societatii in relatiile cu terte persoane fizice sau juridice, institutitiile statului, autoritatile de stat, organele de control;

r) semnarea situatiilor financiare si depunerea la organele financiare competente, in termenele prevazute de lege;

s) incheierea actelor juridice, in numele si pe seama Societatii, prin care sa dobandeasca bunuri pentru aceasta sau sa instraineze, sa inchirieze, sa schimbe bunuri ale societatii precum unitati, agentia, reprezentanta sau punctul de lucru ori sa constituie in garantie bunuri aflate in patrimoniul Societatii a caror valoare nu depaseste 20% din valoarea contabila a activelor Societatii la data incheierii actului juridic, avand aprobarea adunarii generale extraordinare a actionarilor.

7. DETALII CU PRIVIRE LA ANGAJATI. ORGANIGRAMA

Structura de conducere este realizata in conformitate cu organigrama de mai jos:



Sursa: Visual Fan S.A.

Numarul total de angajati, la sfarsitul anului 2019, a fost de 78, iar la finalul anului din 2020, numarul total de salariati este de 79.

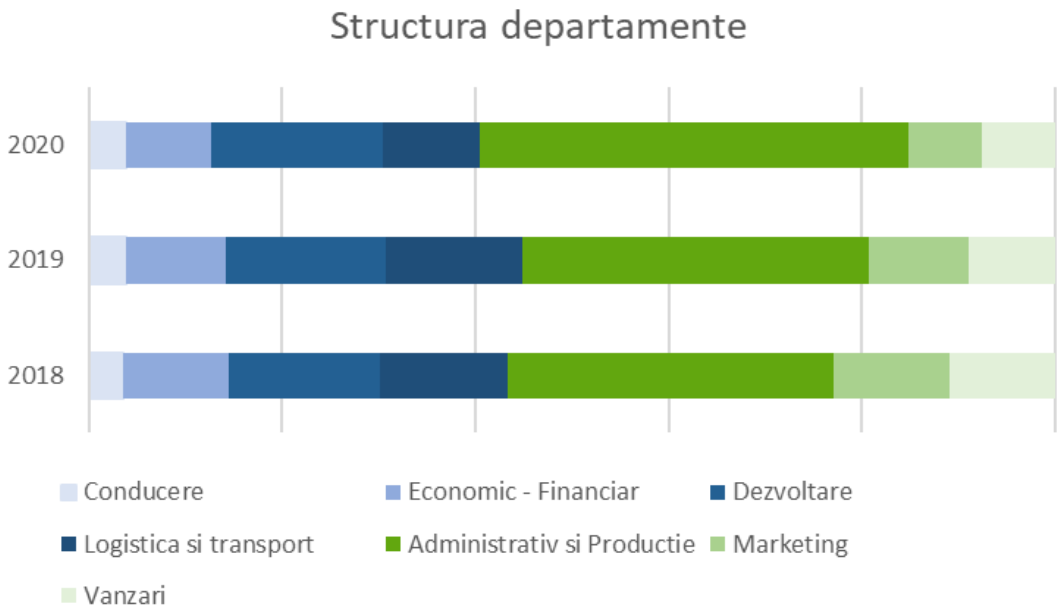
An	2018	2019	2020
Conducere	3	3	3
Economic - Financiar	9	8	7
Dezvoltare	13	13	14
Logistica si transport	11	11	8
Administrativ si Productie	28	28	34
Marketing	10	8	6
Vanzari	9	7	7
Total Salariati	**83**	**78**	**79**

Allview crede în tehnologie si inovație și în puterea acestora de a schimba lumea. Societatea are specialiști dedicați proceselor de cercetare și dezvoltare, care reușesc să implementeze tehnologiile de ultimă oră în produse tot mai apropiate de utilizator și de modul de gândire al acestuia.

Pentru echipa Allview misiunea este de a construi impreuna un mediu de lucru placut si interactiv, promovand si sprijinind dezvoltarea profesionala si fiind intr-un continuu proces de dezvoltare si perfectionare.

Allview este formata dintr-o echipa tanara, deschisa si careia ii place sa inoveze. Valoarea Allview este suma valorilor tuturor membrilor echipei. Societatea investeste in oameni valorosi, pozitivi si ambitiosi care isi

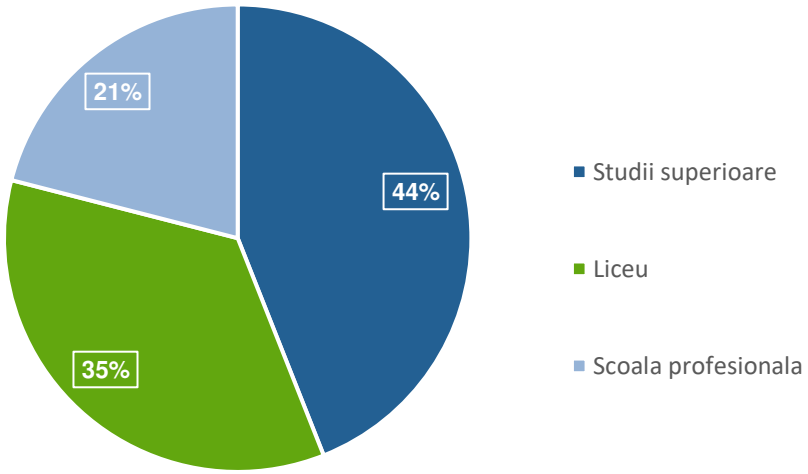
doresc sa creasca impreuna si carora le recunoaste performanta. Societatea doreste ca partenerii de business sa intre in contact cu angajati Allview inteligenti, avand un nivel de profesionalism ridicat si care sa le ofere solutii adaptate cerintelor, inventive si de incredere. Personalul Allview inregistreaza un nivel ridicat de fidelitate fata de companie, reflectat printr-o fluctuatie redusa a personalului, acesta constituindu-se intr-un punct forte al Emitentului.



Sursa: Visual Fan S.A.

In cadrul societatii, salariatii nu sunt organizati sub forma unui sindicat.

Nivelul de studii al angajatilor Societatii la 31.12.2020



Sursa: Visual Fan S.A.

8. COTA DE PIATA / PRINCIPALII COMPETITORI:

Allview este **singurul brand local** prezent in clasamentul GFK, iar in anul 2020 a fost plasat pe **locul 7** din primele 10 companii care activeaza pe **segmentul de piata a smartphone-urilor**, din Romania. Restul de 9 pozitii ale clasamentului GFK sunt ocupate de branduri cu prezenta internationala (precum Apple, Samsung, Huawei, Xiaomi, etc.)

Strategia aplicata de Societate in anul 2020 pe segmentul de piata al **tabletelor** a adus pentru brandul Allview o evolutie, marcata de plasarea **pe locul 1** in GFK, pentru primele doua luni din 2021, fiind urmat de Samsung si Lenovo.

Una dintre tendințele care vor defini anul 2021 în materie de telefoane va fi extinderea compatibilității pentru rețeaua ultra rapidă 5G atât pe dispozitivele high-end, cât și pe cele de gamă medie, precum și, probabil, apariţia primelor telefoane cu adevărate camere selfie sub ecran. Rama și bezelurile se vor micșora, deși dimensiunile ecranului probabil nu vor crește mult mai mult.

Obiectivul principal al Allview este inovarea și adaptarea rapida a portofoliului de produse la cerintele pietei, atat in ceea ce priveste inglobarea de noi tehnologii, cat si perfectionarea celor existente pentru a se plia pe nevoile utilizatorilor in continua schimbare.

In anul 2020, piata locala de televizoare a fost constanta, nu a inregistrat scăderi faţă de anul 2019, ceea ce, în contextul pieţei locale şi al pandemiei, ar putea părea o surpriză. In anul 2020, s-au vândut circa 1.7 milioane de televizoare în România, la fel ca şi în anul 2019, valoarea totală a vânzărilor menţinându-se la circa 450 milioane euro, în condiţiile în care 2020 a fost un an atipic, marcat de o serie de schimbări ce au avut loc ca urmare a declanşării pandemiei.

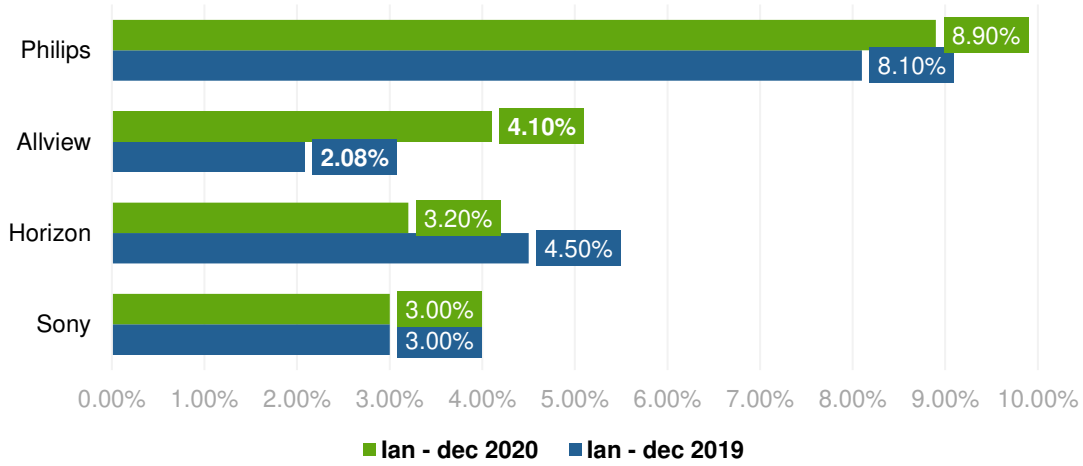
În anul 2021 o serie de evenimente au fost anulate si reprogramate pentru acest an, toate acestea putând sustine o crestere a vânzările de televizoare pe plan local. Principalele evenimente avute in vedere sunt programul „rabla pentru electrocasnice“, care sustine reinoirea aparaturii electronice şi desfasurarea campionatului de fotbal EURO 2020.

Allview a inregistrat in anul 2020 o crestere semnificativa a cotei de piata pe segmentul de televioare. Astfel, societatea are o cota de piata, la sfarsitul anului 2020, de 4.8% din piata de televizoare la nivel national, si o cota de piata medie pe anul 2020 de 4.1%. Prin comparatie, cota de piata pe acest segment in anul 2019, a fost in medie de aproximativ 2% .

Allview s-a situat, la sfarsitul anului 2020, pe **locul 5** in clasamentul national, raportat la cota de piata pe **segmentul televizoarelor**, urcand 3 pozitii in topul brand-urilor prezente in aceasta categorie (la finalul anului 2019 - Allview era pe locul 8).

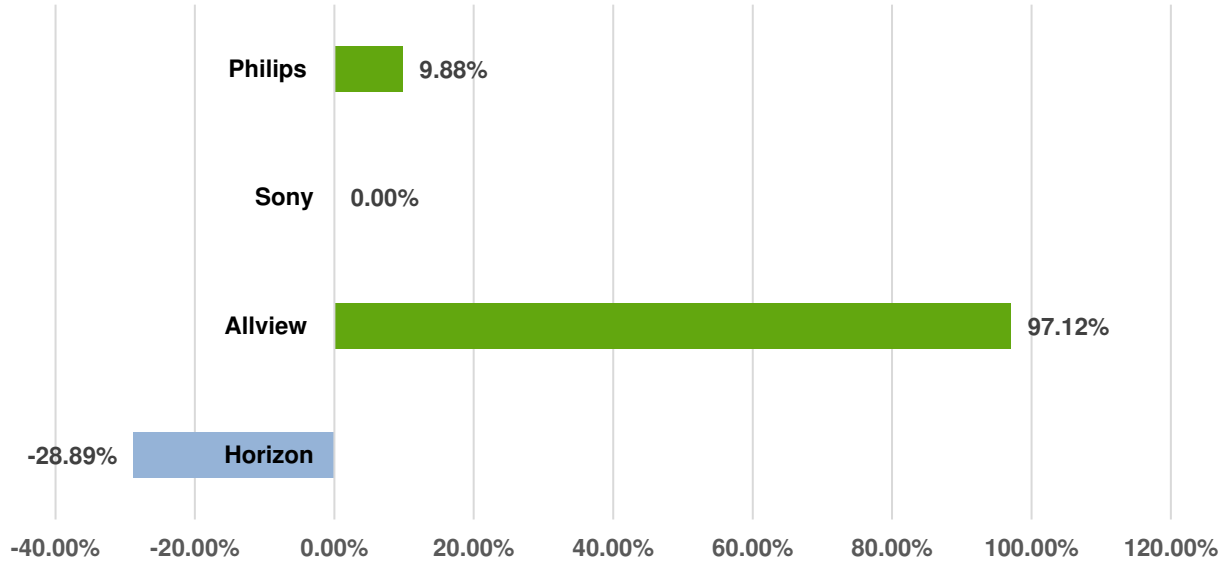
Avand in vedere portofoliul variat pe categoria televizoare, **Allview ocupa locul 2** in anul 2020, in clasamentul brand-urilor care au in portofoliu si televizoare cu **sistem de operare Android TV si Google Play Market.**

Evolutia cotei de piata – segment televizoare (competitori directi Allview)



Sursa: Visual Fan S.A.

Fluctuatia cotei de piata 2020 vs. 2019 (competitori directi Allview)



Sursa: Visual Fan S.A.

Philips este o companie olandeză de tehnologie diversificată, cu sediul în Amsterdam, cu diviziile principale dezvoltate în domeniile de sănătate, stil de viață al consumatorilor și soluții iluminat.

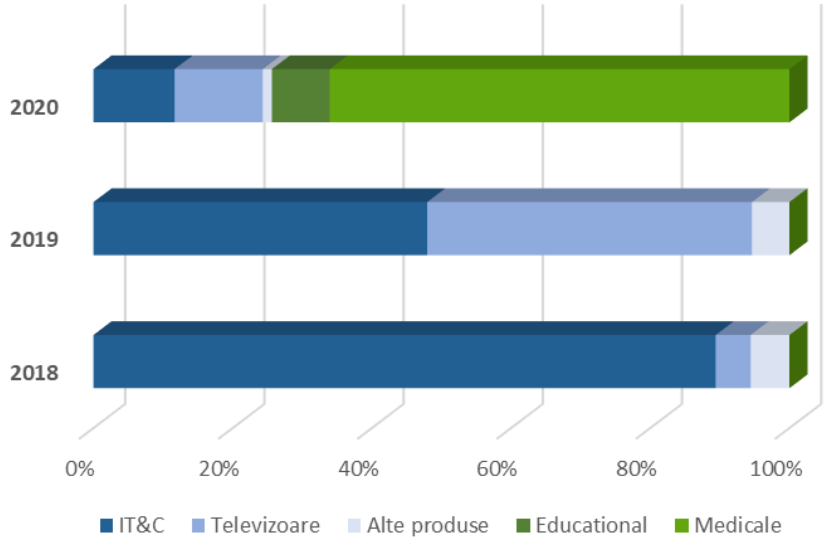
Sony este un conglomerat japonez multinațional care are sediul în sectorul Minato, Tokio, Japonia. Sony produce o gama larga de produse precum: televizoare (inclusiv 3D), sisteme audio, monitoare, dar ofera si alte produse sau servicii.

Horizon ofera o gama diversa de televizoare, de la televizoare LED până la tehnologie 4K.

9. DETALIEREA STRUCTURII VENITURILOR OPERATIONALE PE SEGMENTE DE ACTIVITATE SAU LINII DE BUSINESS:

Detaliere CA pe linii de business

An	2018	2019	2020
IT&C	67,894,858	41,467,738	47,272,225
Televizoare	3,820,410	40,333,810	51,378,400
Alte produse	4,234,477	4,662,663	5,267,551
Educational	0	0	33,621,777
Medicale	0	0	268,001,054
Total Cifra de Afaceri	**75,949,745**	**86,464,211**	**405,543,027**



Sursa: Visual Fan S.A.

2020 - un an de pandemie si oportunitati

Pandemia şi criza economică produsă de aceasta au luat prin surprindere guverne şi companii deopotrivă. Pentru multe firme şi corporaţii, mediul de business şi de lucru s-a schimbat brusc, insa Allview s-a adaptat situatiei si a descoperit noi oportunităţi de afaceri semnificative. Allview s-a alăturat listei de companii care si-a diversificat activităţile pentru a ajuta activ la rezolvarea problemelor cauzate de pandemia de coronavirus, atat din punct de vedere a deschiderii unei linii de business in ceea ce priveste echipamentele medicale, cat si dezvoltarea unor produse, tablete si laptop-uri, special creeate pentru segmentul educational.

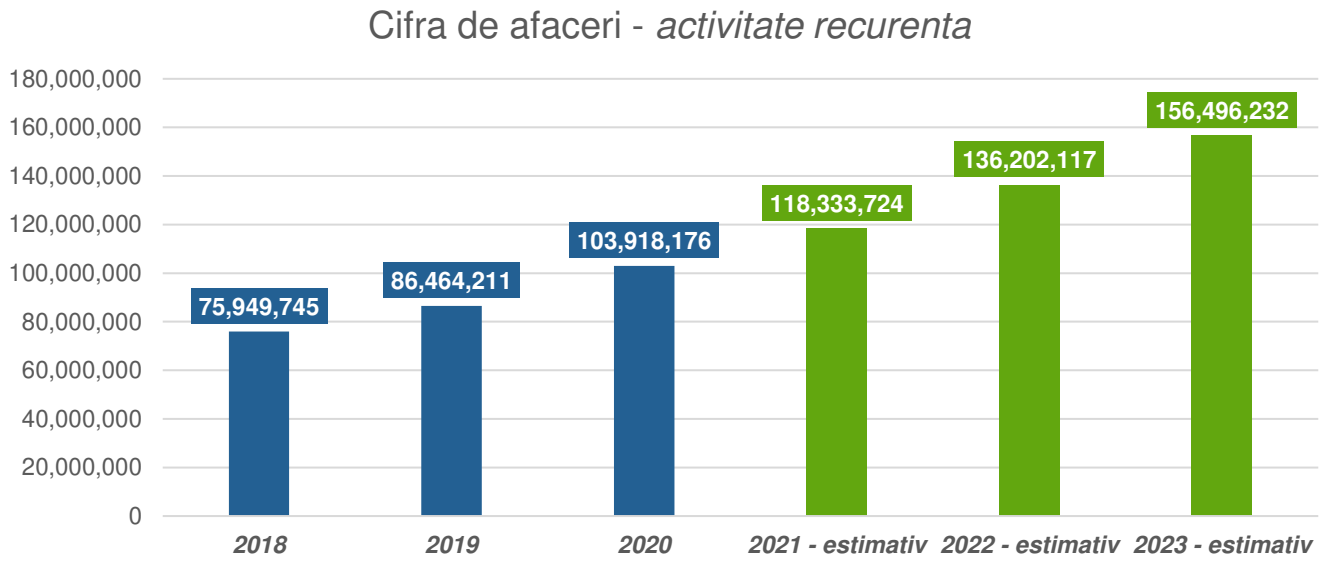
În acest context, în care echipamentele medicale erau foarte greu de procurat și având deja relații solide și de încredere cu producători și furnizori acreditați din China, Allview a semnat contracte de exclusivitate cu fabrici de top din China, specializate in aparate si consumabile medicale. Astfel, Allview a reusit achiziționarea si livrarea la preturi competitive, de consumabile medicale pentru o serie de parteneri, organisme și instituții de sănătate publică și private, deschizand practic o noua linie de afaceri pentru societate.

Anul școlar 2020/2021 a presupus o serie de măsuri necesare pentru desfășurarea în bune condiții a procesului educațional atât pentru elevi, cât și pentru cadrele didactice în contextul crizei pandemice create de coronavirusul SARS-CoV-2, pentru a evita o creștere rapidă a infecției cu coronavirus, dar și pentru a crea

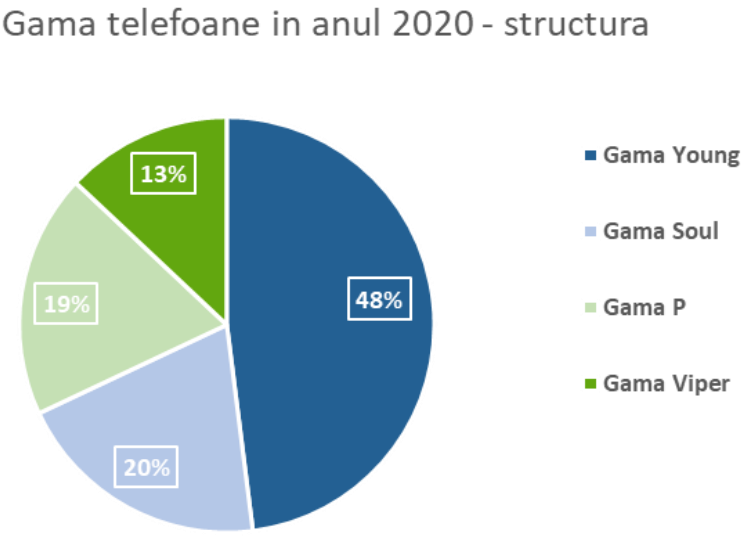
condițiile necesare derulării activităților didactice. În acest sens, s-a decis dotarea elevilor cu echipamente din domeniul tehnologiei informației de genul tablete si laptop-urilor precum și a altor echipamente/dispozitive electronice, astfel încât orele de pregătire din timpul activităților didactice să se poată desfășura online, pentru a evita contactul direct al elevilor cu profesorii și cu ceilalți elevi, precum și pentru a preveni riscul de infectare cu coronavirusul SARS-CoV-2. Actul normativ care a stat la baza activitatii de dotare a fost ORDONANȚA DE URGENȚĂ nr. 144 din 24 august 2020 privind unele măsuri pentru alocarea de fonduri externe nerambursabile necesare desfășurării în condiții de prevenție a activităților didactice aferente anului școlar 2020/2021 în contextul riscului de infecție cu coronavirus SARS-CoV-2.

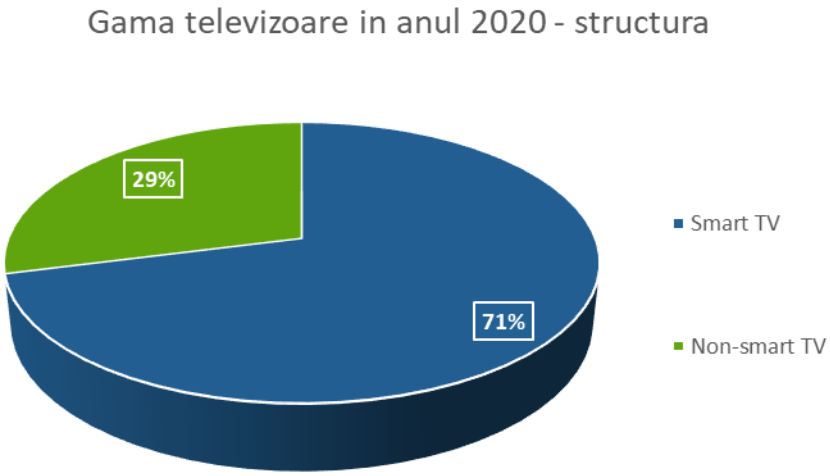
In acelasi timp, in contextul crizei pandemice, chiar si exceptand aceste masuri exceptionale, segmentul de tablete si laptop-urilor a consemnat o creştere consistenta. Cererea este impulsionată de blocajele cauzate de COVID-19 care au determinat companiile să echipeze angajații pentru a lucra de acasă.

An	2018	2019	2020
Total Cifra de afaceri – ***Electronice-activitate recurenta***	**75,949,745**	**86,464,211**	**103,918,176**



Sursa: Visual Fan S.A.





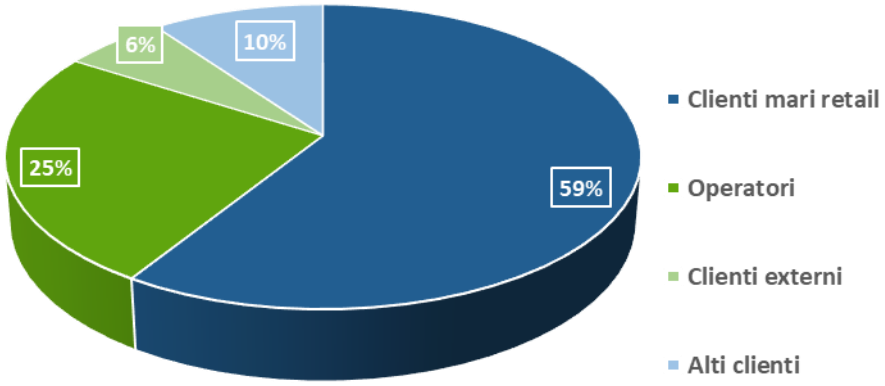
Sursa: Visual Fan S.A.

10. CLIENTI PRINCIPALI / CONTRACTE SEMNIFICATIVE

Allview a dezvoltat pe parcursul celor 20 ani de existenta o relatie bazata pe profesionalism si incredere cu clientii sai, acesta fiind unul dintre punctele forte ale brandului Allview. In acelasi timp, focusarea permanenta pe nevoile clientilor si adaptarea la cerintele acestora au conlucrat si ele cu succes la crearea unor relatii de afaceri solide.

In perioada 2018 – 2020, portofoliul de clienti a crescut semnificativ pe toate canalele de vanzare. Cel mai important segment de vanzari este reprezentat de retail, acesta avand o pondere de 59% din volumul total, in timp ce al doilea segment ca importanta este cel al vanzarilor catre operatori, cu 25% din total. Al treilea segment este grupat in categoria Alti clienti, reprezentat de clienti mici , acestea avand o pondere de 10% din totalul vanzarilor, iar ultima categorie este reprezentata de clientii externi cu 6%.

Pondere categorie clienti in totalul cifrei de afaceri perioada 2018 – 2020 (segement IT&C)



Sursa: Visual Fan S.A.

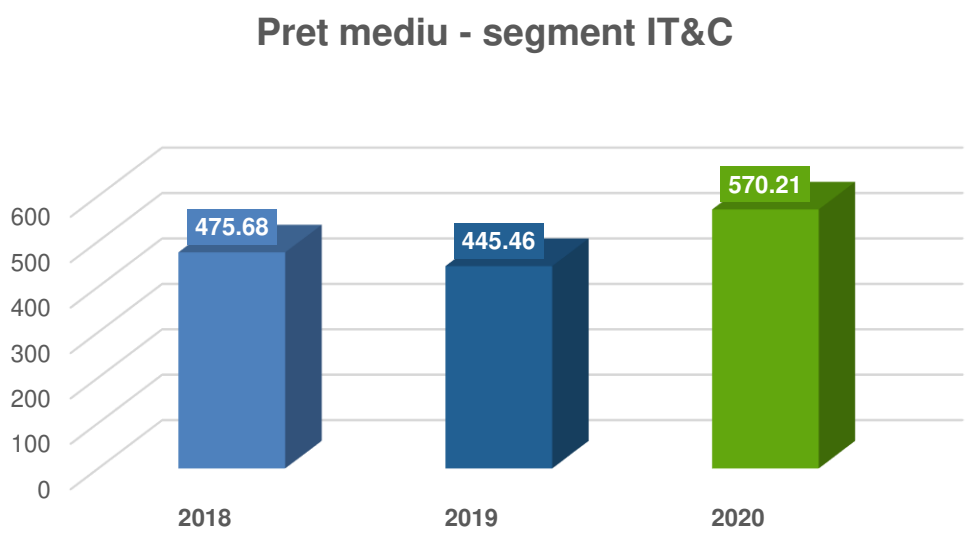
Plecand de la considerentul ca o reţea de clienţi devotaţi, care să recomande şi altora produsul sau serviciul ales este cea mai importantă resursă a oricărei companii, Allview a urmarit in permanenta plierea pe cerintele clientilor si pe fidelizarea acestora pentru construirea unei relatii reciproc avantajoase pe termen lung.

Cu scopul de a pastra o transparenta ridicata fata de toti partenerii, dar si fata de clienti, site-ul www.allview.ro prezinta in detaliu portofoliul de produse si servicii cu informații relevante care vin in intampinarea clientilor.

11. PRINCIPALII INDICATORI OPERATIONALI

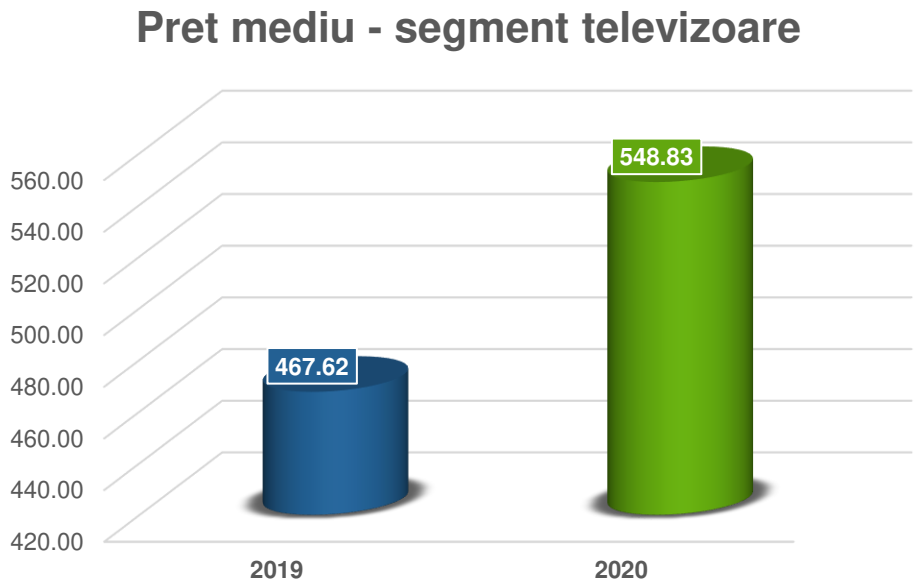
Indicatori operationali urmariti in principal de Societate sunt urmatorii:

- **Pretul mediu** al produselor din segmentul IT&C



In anul 2020, Societatea a inregistrat o crestere a pretului mediu al produselor din segmentul IT&C, unde sunt incluse produse precum telefoane, tablete si laptop-uri, de +28% fata de anul 2019, respectiv de +20% fata de anul 2018.

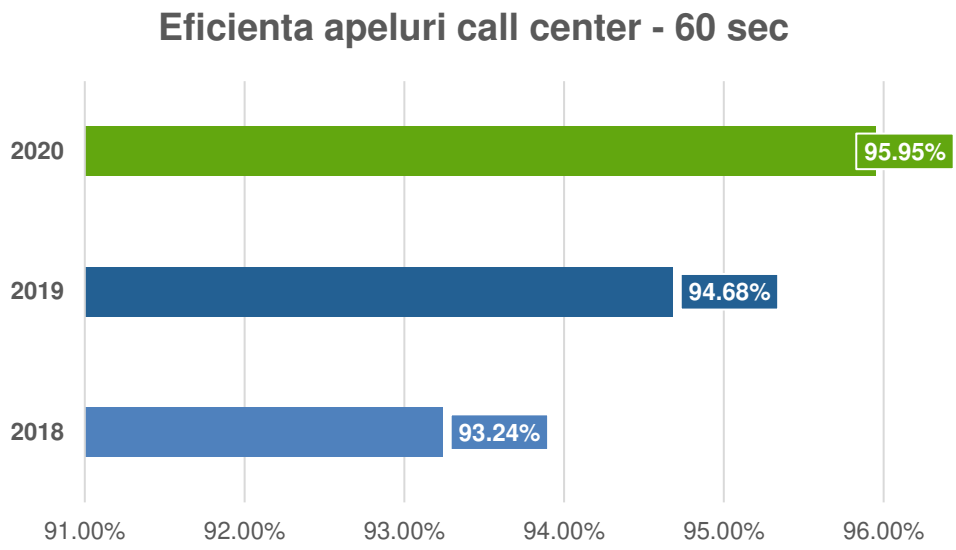
- **Pretul mediu** al televizioarelor comercializate



Sursa: Visual Fan S.A.

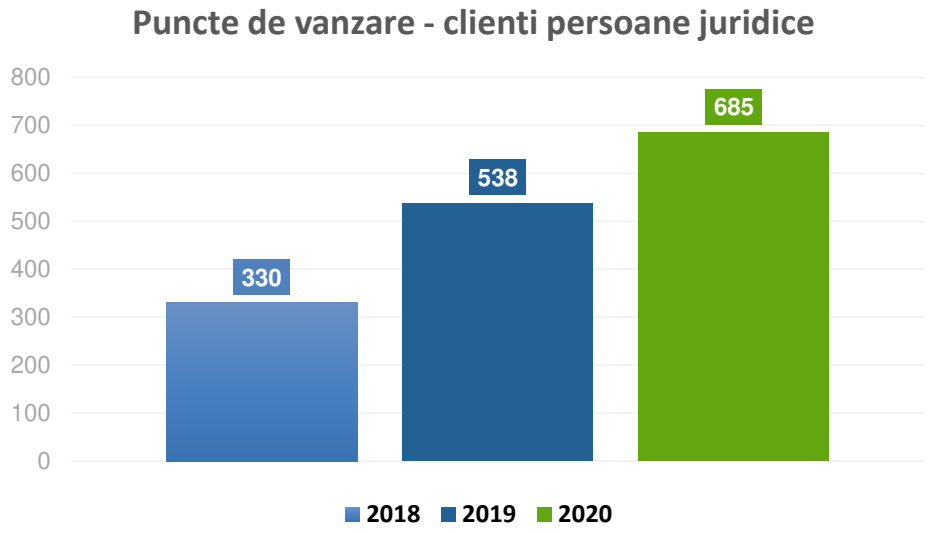
In anul 2020, Societatea a inregistrat o crestere de 17% a pretului mediu al produselor din segmentul de televizoare, comparativ cu cel inregistrat anul anterior.

- **Eficienta** departamentului call center – ce masoara numarul apelurilor solutionate intr-un timp scurt, de pana la 60 de secunde



Societatea masoara eficienta departamentului call center prin identificare ponderii apelurilor primite de la clienti sau parteneri care au fost solutionate intr-un interval de timp de pana la 60 de secunde. In ultimii doi ani, Societatea a inregistrat o crestere a eficientei acstui indicator, in anul 2020 depasind pragul de 95%.

- Numarul de **puncte de lucru**



Sursa: Visual Fan S.A.

In anul 2020, Societatea a inregistrat o crestere a numarului de puncte de vanzare, specializate pe clientii de tip persoane juridice, cu 147 de puncte de vanzare in plus fata de anul 2019, respectiv cu 355 fata de anul 2018.

12. SCURTA DESCRIERE A ULTIMELOR REZULTATE FINANCIARE DISPONIBILE SI GRADUL DE INDATORARE AL SOCIETATII:

Situatiile financiare ale societatii au fost intocmite in conformitate cu Legea 82/1991 republicata si cu Standardele OMF 1802/2014 cu modificarile ulterioare. Toate cerintele legale referitoare la inregistrarea corecta a documentelor din tranzactiile financiare au fost desfasurate, astfel incat sa asigure o imagine reala si justa a situatiilor financiare ale societatii.

Urmatoarele principii au fost utilizate in intocmirea balantei de verificare si a situatiilor financiare:

- Politicile contabile sunt conforme reglementarilor in vigoare;
- Situatiile financiare reflecta pozitia financiara reala a societatii;
- Situatiile financiare sunt intocmite respectand principiul continuitatii activitatii;
- Bilantul contabil sau conturile de venituri si cheltuieli nu sunt compensate.

Toate situatiile financiare ale societatii au fost întocmite în baza principiului continuităţii activităţii care presupune că Societatea îşi va continua activitatea şi în viitorul previzibil. Pentru a evalua aplicabilitatea acestei prezumţii, conducerea analizează previziunile referitoare la intrările viitoare de numerar. Pe baza acestor analize, conducerea consideră că Societatea va putea să-şi continue activitatea în viitorul previzibil şi, prin urmare, aplicarea principiului continuităţii activităţii în întocmirea situaţiilor financiare este justificată.

Rezultate financiare auditate individuale aferente exercitiului financiar incheiat in 2018

Informatiile financiare prezentate pentru anul 2018 reprezinta situatiile financiare individuale auditate ale Visual Fan S.R.L., societate ce s-a transformat in anul 2021 in Visual Fan S.A.

Pozitia financiara

Active circulante

La sfarsitul anului 2018, stocurile totalizau 36.38 mil. RON, in timp ce valoarea creantelor a fost de 40.49 mil. RON. Astfel, activele circulante au insumat 88.24 mil. RON, echivalentul a 95.9% din totalul activelor Societății. Ca structura, stocurile reprezinta 41.2% din activele circulante, creantele 45.9%, iar investitiile pe termen scurt 6.3%.

Active imobilizate

Valoarea imobilizarilor, avand o pondere de 1.1% din totalul activelor, a fost de 1.05 mil. RON la sfarsitul anului 2018. In acest context, imobilizarile corporale, in valoare de 1 mil. RON, au avut o pondere de 95.5% din totalul imoblilizarilor, restul fiind imobilizari necorporale in suma de 47 mii RON.

Datorii

La finalul anului 2018, datoriile totale ale Societății au insumat 29.97 mil. RON.

In acest context, in anul 2018, datoriile curente (pe termen scurt), care reprezintau 83.3% din total datorii, au fost de 24.97 mil. RON. Datoriile pe termen lung se mentin la un nivel relativ scazut (16.7% din total datorii) in valoare totala de 5 mil. RON.

La 31 decembrie 2018, gradul de indatorare a fost de 32.6%, calculat ca raportul dintre datoriile totale si activele totale.

Capitaluri proprii

La 31 decembrie 2018, totalul capitalurilor proprii (valoarea activului net) era de 58 mil. RON.

Elemente ale performantei financiare

Cifra de afaceri a ajuns la 75.95 mil. RON la sfarsitul anului 2018.

Cheltuielile de exploatare au ajuns, la sfarsitul anului, la 74.62 mil. RON, iar rezultatul operational a totalizat 2.41 mil. RON.

Rezultatul financiar inregistrat in 2018 a fost unul negativ, in valoare de -747.5 mii RON, ceea ce a dus la realizarea unui profit net, la 31.12.2018, de aproape 1.7 mil. RON. Prin raportarea profitului net la cifra de afaceri inregistrata in 2018, rezulta o marja neta de profit de 2.2%.

Rezultate financiare auditate individuale aferente exercitiului financiar incheiat in 2019

Informatiile financiare prezentate pentru anul 2019 reprezinta situatiile financiale individuale auditate ale Visual Fan S.R.L., societate ce s-a transformat in anul 2021 in Visual Fan S.A.

Pozitia financiara

Active circulante

La sfarsitul anului 2019, stocurile totalizau 33.9 mil. RON, in timp ce valoarea creantelor a fost de 41.99 mil. RON.

Astfel, activele circulante au insumat 80.07 mil. RON, echivalentul a 95.2% din totalul activelor Societății. Ca structura, stocurile reprezinta 42.3% din activele circulante, creantele 52.4%, iar investitiile pe termen scurt 4.1%.

Active imobilizate

Valoarea imobilizarilor, avand o pondere de 2% din totalul activelor, a fost de 1.69 mil. RON la sfarsitul anului 2019. In acest context, imobilizarile corporale, in valoare de 1.46 mil. RON, au avut o pondere de 86.6% din totalul imoblilizarilor, restul fiind imobilizari necorporale in suma de 226 mii RON.

Datorii

La finalul anului 2019, datoriile totale ale Societății au insumat 25.96 mil. RON.

In acest context, in anul 2019, datoriile curente (pe termen scurt), care reprezintau 80.7% din total datorii, au fost de 20.96 mil. RON. Datoriile pe termen lung se mentin la un nivel relativ scazut (19.3% din total datorii) in valoare totala de 5 mil. RON.

La 31 decembrie 2019, gradul de indatorare a fost de 30.9%, calculat ca raportul dintre datoriile totale si activele totale.

Capitaluri proprii

La 31 decembrie 2018, totalul capitalurilor proprii (valoarea activului net) era de 55.66 mil. RON.

Elemente ale performantei financiare

Cifra de afaceri a ajuns la 86.46 mil. RON la sfarsitul anului 2019, mai mare cu 13.8% decat in 2018.

Cheltuielile de exploatare au ajuns, la sfarsitul anului, la 92.2 mil. RON, mai mari cu 23.6% decat in anul 2018. Astfel, rezultatul operational a scazut cu 52.2% fata de anul anterior, totalizand 1.51 mil. RON.

Rezultatul financiar inregistrat in 2019 a fost unul pozitiv, spre deosbire de anul precedent, in valoare de 739 mii RON, ceea ce a dus la realizarea unui profit net, la 31.12.2019, de aprox. 1.85 mil. RON, in crestere cu

aproximativ 11.2% fata de anul 2018. Prin raportarea profitului net la cifra de afaceri inregistrata in 2019, rezulta o marja neta de profit de 2.1%.

Rezultate financiare auditate individuale aferente exercitiului financiar incheiat in 2020

Informatiile financiare prezentate pentru anul 2020 reprezinta situatiile financiale individuale auditate ale Visual Fan S.R.L., societate ce s-a transformat in anul 2021 in Visual Fan S.A.

Pozitia financiara

Active circulante

La sfarsitul anului 2020, stocurile totalizau 66.99 mil. RON, in timp ce valoarea creantelor a fost de 57.89 mil. RON.

Astfel, activele circulante au insumat 140.93 mil. RON, echivalentul a 97.7% din totalul activelor Societății. Ca structura, stocurile reprezinta 47.5% din activele circulante, creantele 41.1%, iar investitiile pe termen scurt aprox. 1%.

Active imobilizate

Valoarea imobilizarilor, avand o pondere de 0.83% din totalul activelor, a fost de 1.17 mil. RON la sfarsitul anului 2020. In acest context, imobilizarile corporale, in valoare de 1.1 mil. RON, au avut o pondere de 94.5% din totalul imoblilizarilor, pe cand imobilizarile necorporale au fost in suma de 64.8 mii RON.

Datorii

La finalul anului 2020, datoriile totale ale Societatii au insumat 62.85 mil. RON.

In acest context, in anul 2020, datoriile curente (pe termen scurt), care reprezintau 92.04% din total datorii, au fost de 57.85 mil. RON.

Datoriile pe termen lung se mentin la un nivel relativ scazut (8.1% din total datorii) in valoare totala de 5 mil. RON. Gradul de indatoare a ajuns la 37.9% la sfarsitul anului 2020.

Capitaluri proprii

La 31 decembrie 2020, totalul capitalurilor proprii (valoarea activului net) era de 78.36 mil. RON.

Provizioane

In perioada starii de urgenta aferenta pandemiei de COVID-19, societatea a achizitionat stocuri mai mari de echipamente medicale, fiind o cerinta foarte mare pe piata pentru aceste produse, iar preturile de achizitie/vanzare erau mari in aceea perioada. Ulterior, preturile de vanzare pentru echipamente medicale au scazut semnificativ sub pretul de achizitie, de aceea societatea a evaluat stocul de masti la valoarea de vanzare si a constituit provizioane pentru diferenta de pret. Aceste provizioane nu influenteaza cifrele aferente anului 2021.

Elemente ale performantei financiare

Veniturile de exploatare au ajuns la 406.45 mil. RON la sfarsitul anului 2020, dintre care suma de 103.92 mil. RON a fost obtinuta din activitatea recurenta, din vanzarea de produse din segmentul IT&C si televizoare.

Cheltuielile de exploatare au ajuns, la sfarsitul anului, la 378.53 mil. RON, mai mari cu 310% decat in anul 2019, iar rezultatul operational a ajuns la suma de 27.92 mil. RON la 31.12.2020.

Rezultatul financiar inregistrat in 2020 a fost unul pozitiv, in valoare de 1.6 mil. RON, ceea ce a dus la realizarea unui profit net, la 31.12.2020, de aproape 23.4 mil. RON, din care valoarea de 7.04 mil. RON a fost obtinuta din activitatea recurenta a societatii. Prin raportarea profitului net la cifra de afaceri inregistrata in 2020, rezulta o marja neta de profit de 5.8%.

Indicatori financiari pe ultimii 3 ani fiscali incheiati (2018 – 2020)

Indicatori economico-financiari	2018	2019	2020
EBITDA	2,986,129	1,906,302	28,736,380
Marja EBITDA (%)	3.9%	2.2%	7.1%
Acoperirea cheltuielilor de dobanzi prin EBITDA	5.64	5.64	5.64
Gradul de indatorare	32.6%	30.9%	43.6%
Marja neta de profit	2.2%	2.1%	5.8%

- EBITDA = Profit operational + Cheltuieli cu amortizarea

- Marja EBITDA (%) = EBITDA / Cifra de afaceri neta

- Acoperirea cheltuielilor de dobanzi prin EBITDA = EBITDA/Cheltuieli cu dobanzile

- Gradul de indatorare = Datorii Totale / Active Totale

- Marja neta de profit (%) = Profit net / Cifra de afaceri neta

Rate financiare	2018	2019	2020
Lichiditatea curenta	3.5	3.8	2.4
Lichiditatea imediata	2.1	2.2	1.3
Viteza de rotatie a stocurilor	2.1	2.7	4.9
Viteza de rotatie a creantelor	1.9	2.1	7.0
Viteza de rotatie a activelor totale	0.8	1.0	2.8
Marja bruta din vanzari	2.2%	2.2%	7.3%

Sursa: Visual Fan S.A.

- Lichiditatea curenta =active circulante/datorii pe termen scurt

- Lichiditatea imediata = (active circulante – stocuri)/ datorii pe termen scurt;

- Marja bruta din vanzari = Profit brut/Cifra de afaceri neta

Lichiditatea curenta pozitiva exprimă capacitatea Allview de a face faţă plăţilor scadente (la termen), în timp ce lichiditatea imediata reflectă capacitatea de plată pe termen scurt a Societății. Allview a avut,în ultimii 5 ani, indicatorul de lichiditate atat curenta, cat si cea imediata peste nivelul 1, ceea ce reflecta o situatie financiara echilibrata si stabila.

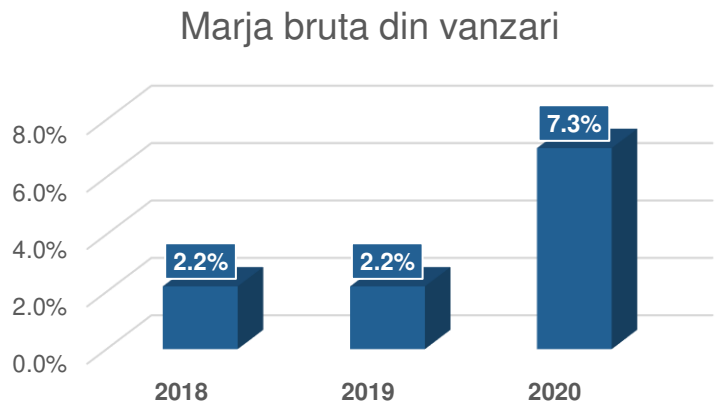
Pozitia financiara a societatii, pe parcusul istoricului sau, reflecta adaptarea la schimbarile de mediu prin intermediul resurselor controlate, a corelatiei dintre activul si structura concretizata in capitaluri proprii si datorii.

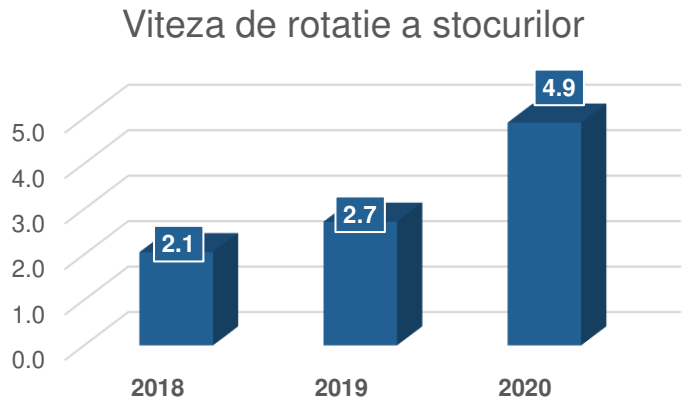
Rotatia stocurilor se situeaza la un nivel foarte bun, ceea ce inseamna ca Allview nu are stocuri greu vandabile, ca aprovizionarile se fac ritmic si exista preocupari continue pentru optimizarea acestora.

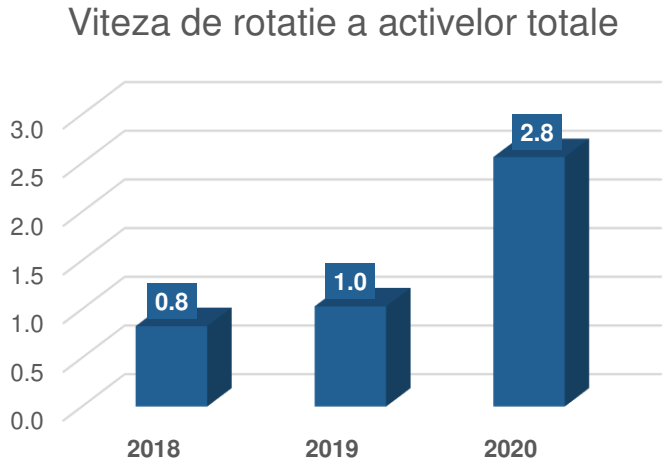
Rotatia creantelor demonstreaza seriozitatea clientilor, dar si preocuparea societatii in recuperarea creantelor, fapt ce se observa din incadrarea acestui indicator la un nivel foarte bun.

Prin indicatorul marja bruta din vanzari Allview se caracterizează printr-o dinamică pozitivă și o tendință ascendentă. Creșterea acesteia înseamnă o creștere a ponderii profitului în structura veniturilor.

Fondul de rulment reprezintă o marjă de siguranţă, impusă de diferenţele existente între sumele de încasat şi cele de plătit, precum şi de decalajul ce poate să apară între termenul de transformare a activelor în bani şi durata medie în care datoriile devin exigibile. Valoarea pozitivă a fondului de rulment reflectă o stare de echilibru pe termen lung la nivelul Societății, Allview având capacitatea de a suporta decalajul existent între termenul de transformare a activelor în bani şi durata medie în care datoriile firmei devin exigibile.







Sursa: Visual Fan S.A.

Previziuni financiare (perioada 2021 – 2023)

Previziunea este un proces prin care Allview incearca sa anticipeze schimbarile si sa se adapteze, in asa fel incat sa asigure atingerea obiectivelor societatii. Previziunea financiara faciliteaza atat gestiunea curenta, cat si dezvoltarea societatii, fiind o activitate orientata spre viitor si reprezinta procesul de stabilire a obiectivelor si a ceea ce trebuie efectuat pentru a atinge aceste obiective

La elaborarea previziunii financiare, Allview a avut in vedere organizarea activitatii de productie in functie de piata pe care actioneaza, de tehnologia noua si produsele noi lansate pe piata, de folosirea cat mai completa a potentialului tehnic, material si financiar, de contractarea la timp a produselor si a productiei, de achitarea la timp a obligatiilor contractuale si financiare fata de stat si banci, cat si de conjunctura pietei interne si externe.

Elaborarea previziunii financiare s-a bazat pe corelatii intre obiectivele economice si sociale, pe de o parte, si cele financiare, pe de alta parte, pe cresterea operativitatii, pe identificarea si imobilizarea rezervelor interne si externe, pe intarirea functionarii societatii pe criterii de eficienta si rentabilitate, pe cresterea initiativei, autonomiei si raspunderii in utilizarea patrimoniului si a fondurilor proprii si imprumutate.

In cadrul managementului financiar al societatii, instrumentele de previziune, indeplinesc mai multe functii precum: functia de planificare, functia de control, functia de asigurare a rentabilitatii, a lichiditatii, a echilibrului financiar si gestiunea optima a capitalului.

Previziuni ai indicatorilor financiari in perioada 2021-2023

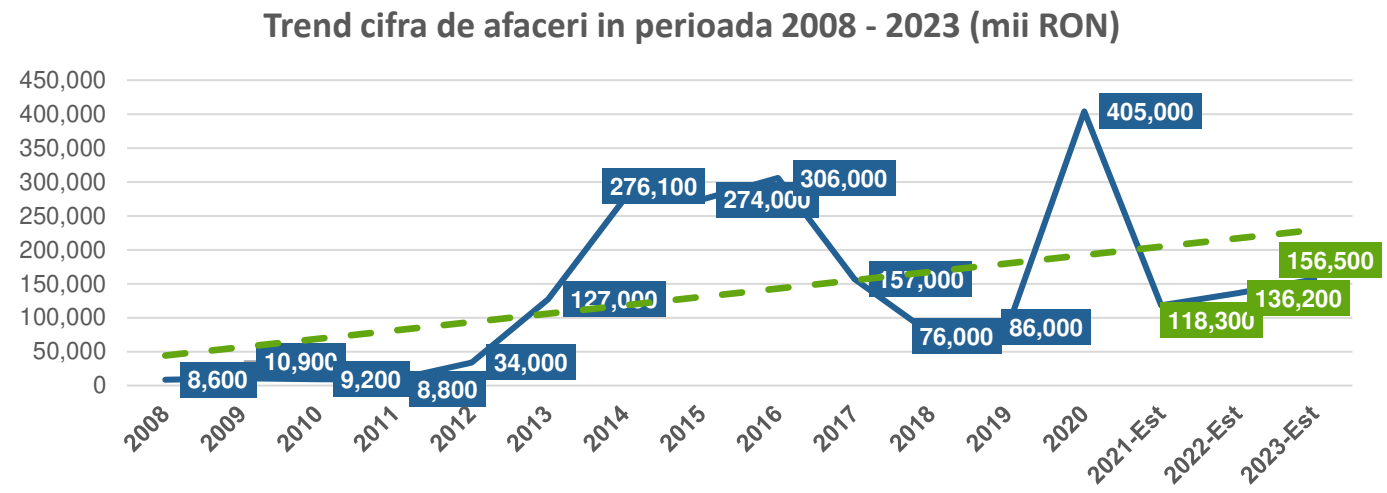
An	2018	2019	2020	2021 – previzionat	2022 – previzionat	2023 - previzionat
Cifra de afaceri - **activitate recurenta**	75,949,745	86,464,211	103,918,176	118,333,724	136,202,117	156,496,232
Profit net	1,661,679	1,848,133	7,044,410	9,138,156	11,895,878	15,431,58
Marja neta de profit	*2.2%*	*2.1%*	*6.8%*	*7.7%*	*8.7%*	*9.9%*

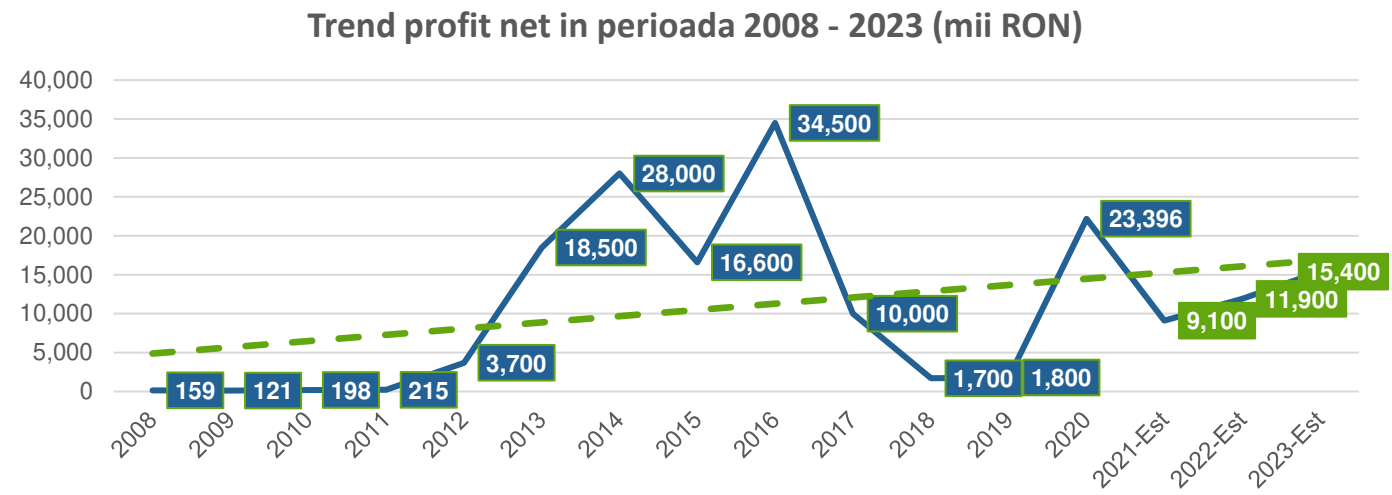
Sursa: Visual Fan S.A.

Allview este o societate flexibila, care aduce noutate in tehnologie, iar pe parcusul anilor a valorificat oportunitati de business care au propulsat cifra de afaceri a Societății, peste cresterea organica, dar a avut constant o crestere aliniata la trendul industriei din care face parte.

Rezultatele financiare pozitive realizate de Allview sunt o reușită și confirmă strategia adoptată pe parcusul anilor. În cei peste 18 ani de activitate, Societatea a dezvoltat continuu portofoliul de produse, deținând mereu un rol de pionierat la nivel national.

Avantajul Allview este reprezentat de consecvența pe piata de tehnologie, precum si de faptul ca a construit permanent parteneriatele externe, pentru a putea răspunde cerințelor pieței, indiferent de direcțiile spre care s-a îndreptat.





Sursa: VISUAL FAN S.A.

13. DECLARATIE REFERITOARE LA POLITICA SI PRACTICA PRIVIND PROGNOZELE, IN CONCORDANTA CU PRINCIPIILE DE GUVERNANTA CORPORATIVA PENTRU SOCIETATILE ADMISE IN CADRUL SMT:

Dupa listarea pe piața AeRO, Visual Fan – Allview va comunica semestrial prognoze privind evoluția principalilor indicatori economico-financiari pentru a oferi potențialilor investitori și pieței de capital o imagine fidelă și completă asupra situației actuale și a planurilor de viitor avute în vedere de Societate, precum și rapoarte curente cu detalierea elementelor comparative între datele prognozate și rezultatele efective obținute. Prognozele vor fi parte a rapoartelor anuale și semestriale, iar politica privind prognozele va fi publicată pe pagina de internet a societății

Prognozele si estimarile bugetare sunt aprobate de Administratorul Unic si sunt supuse ulterior aprobarii in AGA.

14. DECLARATIE REFERITOARE LA POLITICA SI PRACTICA PRIVIND DIVIDENDELE, IN CONCORDANTA CU PRINCIPIILE DE GUVERNANTA CORPORATIVA PENTRU SOCIETATILE ADMISE IN CADRUL SMT:

In prezent, Societatea nu are o politica de dividende, acestea fiind atribuite actiunilor, nu partilor sociale si acordate actionarilor in functie de performanta inregistrata, luand in considerare si necesitatile de finantare ale societatii, de implicarea acesteia in noi proiecte sau in posibile achizitii.

In anul 2020, au fost distribuite si platite dividende actionarilor, in suma de 632,000 lei, aferent anului 2017, conform Adunarii Generale a Asociatilor nr 2549/19.02.2020; 2713/18.08.2020; 2727/01.09.2020.

In anul 2020, au fost distribuite si platite dividende actionarilor, in suma de 220,000 lei, aferente anului 2018, conform Adunarii Generale a Asociatilor nr: 2763/ 13.10.2020.

In anul 2021, au fost distribuite si platite dividende actionarilor, in suma de 642,680 lei, aferente anului 2018, conform Adunarii Generale a Asociatilor nr. 2854/20.01.2021.

Conform Adunarii Generale a Asociatilor nr. 63/24.03.2021, pana la data de 30.06.2021, se vor plati catre asociatii existenti la data de 23.03.2021, dividende in suma de 19,800,000 lei, aferente anului 2020.

In acelasi timp, Societatea are in plan distribuirea dividendelor catre actionari sub forma de actiuni gratuite, prin capitalizarea unei parti a profitului inregistrat. De asemenea, in functie de nevoile de finantare si planurile de dezvoltare, Societatea are in vedere derularea anuala de majorari de capital cu aport in numerar cu scopul de a sustine ritmul rapid de crestere planificat.

15. DESCRIEREA PLANULUI DE DEZVOLTARE A AFACERII:

Inovare pentru o lume în schimbare

La Allview, inovarea continuă face parte din ADN-ul sau. Succesul sau se bazează pe aproape două decenii de anticipare a tendințelor și de înțelegere a nevoilor consumatorilor. Această abordare rămâne fundamentală pentru strategia sa de dezvoltare. Statutul actual al Societății, ce confirmă capabilitățile extinse pe zona R&D, permite să transpună cunoștințele sale în produse și servicii relevante pentru consumatorii săi.

În perioada ianuarie - decembrie 2020, pe segmentul de televizoare, brandul Allview a înregistrat o cotă de piață de aproximativ 4%, într-o creștere semnificativă comparativ cu perioada similară din 2019. Am obținut aceste rezultate, în primul rând, datorită diversificării portofoliului de produse și pe fondul adaptării politicilor noastre comerciale la specificul pieței locale și la schimbările comportamentului de consum generate de actuala perioadă prin care trecem. **Target-ul pe anul 2021/2022 este de a deveni lideri pe piața românească de Smart TV-uri cu Android TV™ și Google Play Market,** obiectiv ce are toate premisele de a fi atins, având în vedere oferta diferențiată și diversificată de produse, precum și potențialul de creștere pe care piață îl manifestă. Potențialul de dezvoltare derivă în continuare din interesul crescut pentru televizoarele smart, generat atât de creșterea puterii de cumpărare, de diversificarea scenariilor de utilizare a produsului, cât și de dorința fiecăruia dintre membrii familiei de a viziona separat conținut diferit. Astfel, televizorul trebuie să fie și monitor pentru computerul de acasă, pentru telefon sau tabletă sau display-ul pentru gaming, ceea ce înseamnă că poate este nevoie de încă un televizor în aceeași locuință. În plus, Android TV oferă valențe suplimentare utilizării televizorului, care permit folosirea TV-ului ca și interfață comună de control și comandă a tuturor dispozitivelor smart interconectate (electrocasnice, aparatură de supraveghere etc.), fie ele Allview sau nu, indiferent de sistemul de operare.

Strategia de dezvoltare pe anul 2021, include:

- Actualizarea portofolilul de produse (televizoare smart, smartphone-uri, notebook-uri) sub influența noilor tehnologii, dictate de actuala pandemie. Se pot observa schimbări fundamentale în modul în care se interacționeaza și se fac afacerile. Măsuri precum distanțarea socială și evitarea suprafețelor frecvent atinse dau un impuls nou conceputului de *Touchless*. Actualul context a evidențiat nevoia stringentă de regândire a modului în care utilizatorii interacționează cu dispozitivele, în favoarea sistemelor touchless. În plus față de sporirea siguranței, această tehnologie îmbunătățește și experiența utilizatorilor, adăugând comoditate, confort, naturalețe și eficiență comunicării.
- Lansarea noii generatii de notebooks realizate pe platforma mobilă, construite în jurul conceptului de Portabilitate – Productivitate – Conectivitate Permanentă.
- Lărgirea portofolilului de tehnologii pe care le punem la dispoziția utilizatorilor și partenerilor noștri.
- Continuarea transformării digitale proceselor esențiale.
- Creşterea cotelor de piață, pe toate segmentele pe care activeaza Societatea. Aceasta are in vedere avantaje competitive precum: calitatea in crestere a produselor sale, raportul calitate pret foarte bun, adaptarea la nevoile clientilor, preluarea noilor trenduri tehnologice. De asemenea, prin listarea la Bursa de Valori, Emitentul tinteste o crestere a vizibilitatii Societății si o plasare a acesteia pe un palier superior din perspectiva perceptiei consumatorilor in legatura cu brand-ul Allview. In acelasi timp, se are in vedere o intensificare a eforturilor de marketing si PR ale Societății.
- Investiții strategice în dezvoltarea capacităților in-house de creare și implementare a tehnologiilor și de a atrage cele mai bune talente de pe piață pentru a lucra alături de Societate.
- Continuarea strategiei de extindere pe piața internațională. Aceasta este o directie vitala pentru Allview si va merge in paralel cu cresterea cotelor pe piata autohtona. Societatea isi propune sa aloce resurse din ce in ce mai ridicate pentru a accesa cote de piata in crestere pe aceste piete si pentru a creste gradual notorietatea brandului Allview.

- Oportunitatea deschiderii unor noi linii de afaceri in 2020, precum cele de distributie de echipamente medicale si educationale, pe care Societatea doreste sa o fructifice si in continuare. In acest sens, societatea este deschisa si flexibila pentru dezvoltari pe zona medicala/educationala, in masura in care conditiile de piata vor permite aceasta directie, chiar daca anvergura afacerilor pe aceste segmente nu va mai fi aceeasi ca in anul trecut.
- Descrierea de mai sus prezintă un cadru general de dezvoltare, însă Allview dorește să fie flexibilă, având întotdeauna ca prioritate, adaptarea la schimbările și la realitatea pieței de profil. Inovarea și adaptarea rapida a Societății la cerintele pietii sunt elemente-cheie ale strategiei noastre de creștere.

Allview considera că cea mai bună modalitate de a garanta generarea de valoare sustenabilă pe termen lung este urmărirea echilibrată a creșterii, profitabilității și a eficienței capitalului. Creșterea este motorul principal al generării de valoare. În același timp, se urmăreste eficiența și creșterea profitabilă deoarece competitivitatea noastră e cea care ne asigură sustenabilitatea. Conducerea Allview considera ca exista disciplina in modalitatea de alocare a capitalului de care dispune și este decisa să genereze venituri în creștere pentru acționari, în timp ce investeste pe termen lung în societate. Astfel, reușeste să creeze valoare pentru fiecare parte implicată.

16. FACTORI DE RISC

In aceasta sectiune, ordinea prezentarii factorilor de risc este aleatorie si nu intr-o ordine asumata a prioritatii. Societatea cunoaste aceste riscuri si, prin sistemul de management al riscului intern, incearca anticiparea si neutralizarea lor, inainte ca eventualele consecintele potentiale sa se manifeste. Cu toate acestea, multe din riscurile la care este supusa Societatea sunt in afara controlului acesteia.

- ## Riscuri legate de activitatea societatii

Riscul privind deficitul global de subansamble/cipuri – penuria de materii prime și materiale poate duce la creșterea prețurilor produselor de tehnologie de pe piata. Primul efect al deficitului mondial s-a observat în 2020, însă efectele negative ale crizei vor continua și în anul curent. Anticipând acest risc, Allview a contractat stocuri suplimentare, pentru a reduce impactul materializării acestuia, asupra Societății.

Riscul privind concurenta – intrarea unor noi competitori pe piata, in special din afara Romaniei, va intensifica concurenta si va pune presiune asupra activitatii desfasurate de societate, avand riscul de a inregistra o scadere a profitului. Pentru a mitiga acest risc, societatea consolideaza punctele tari ale firmei pentru a creste gradul de fidelizare a clientilor. Prin strategia Allview de adaptare la noile tehnologii si dezvoltarea acestora, este minimizatacest risc.

Riscuri economice generale - Activitatile Emitentului sunt influentate de ciclurile economice si de conditiile economice generale. Atat crizele financiare internationale, cat si mediul economic instabil pot avea efecte negative semnificative asupra activitatii, rezultatelor operationale si pozitiei financiare a Emitentului. Turbulentele socio-politice pot, de asemenea, impacta activitatea Societății. Pe viitor, un astfel de scenariu s-ar putea repeta si eventualele pierderi semnificative suferite de piata financiara internationala, cu implicatii majore pe piata locala, ar putea afecta capacitatea Emitentului de a obtine imprumuturi sau finantari noi, in conditii sustenabile. Insa, asa cum se poate vedea in istoricul Societății, Allview a reusit sa gaseasca de fiecare data oportunitatile si strategiile generale optime pentru a depasiicrizele economice generale.

Riscul datorat schimbarilor in tehnologie - Deoarece evolutia tehnologiei are un rol considerabilf in activitatea societatii, anticiparea schimbarilor in acest domeniu poate imbunatati pozitia societatii pe piata. Dupa cum orice ezitare, intarziere sau eroare in previzionarea evolutiei tehnologiei sau in achizitionarea, dezvoltarea, oferirea produselor catre clienti a celor mai adecvate realizari in domeniu poate aduce Societatii reducerea sau chiar pierderea portofoliului de clienti. Un astfel de risc poate conduce la diminuarea surselor de venit si la scaderea pozitiei de pe piata a societatii. Allview este la curent cu trendurile existente la nivel global si dorința de a aduce pe piața românească cele mai noi tehnologii plaseaza Societatea intr-un brand national care dezvoltă tehnologii inteligente și accesibile.

Risc de pandemie

Desi ignorat in ultimele decenii, acest risc (in special riscul unor epidemii la nivel global, respectiv riscul de pandemie) a revenit, relativ recent, in atentia publicului. Desi pentru unele companii acestea pot deveni oportunitati, cel putin pe termen scurt, impactul economic general este considerat a fi unul negativ. De exemplu, in primele luni ale anului 2020, a aparut o pandemie de coronavirus (SARS-COV-2), cunoscuta sub denumirea COVID-19. Aceasta pandemie a dus la inregistrarea unor scaderi de peste 25% raportate la cele mai recente maxime pentru principalii indici bursieri la nivel global. Pentru Allview, pandemia aparuta in anul 2020 a fost o oportunitate de dezvoltare a unor noi linii de business generate de nevoia de a rezolva anumite provocări generate de specificul anului.

Riscul fiscal si juridic

Emitentul este guvernat de legislatia din Romania si, chiar daca legislatia din Romania a fost in mare parte armonizata cu legislatia Uniunii Europene, pot aparea modificari ulterioare, respectiv pot fi introduse legi si regulamente noi, ce pot produce efecte asupra activitatii Societății. Legislatia din Romania este adesea neclara, supusa unor interpretari si implementari diferite si modificari frecvente. Atat modificarea legislatiei

fiscale si juridice, cat si eventuale evenimente generate de aplicarea acestora, se pot concretiza in posibile amenzi sau procese intentate Societății, care pot impacta activitatea Emitentului. Allview respecta legislatia din Romania armonizata cu legislatia Uniunii Europene, fiind o companie care se adapteaza usor la modificarile legislative si care are o colaborare buna cu institutiile statului.

Riscul generat de litigiile societatii

Desi Emitentul acorda o atentie deosebita respectarii tuturor prevederilor legale, in contextul derularii activitatii sale, Emitentul este supus riscului generat de litigii si de alte proceduri judiciare. Este posibil ca Emitentul sa fie afectat de pretentii contractuale sau extracontractuale, plangeri, inclusiv de contrapartile din relatiile contractuale, clienti, concurenti sau autoritati reglementare. De asemenea, o influenta o poate avea si orice fel de publicitate negativa asociata unui astfel de eveniment.

Emitentul este implicat in proceduri judiciare aparute in cursul firesc al activitatii sale, la data prezentului document, numarul acestora fiind de 3 litigii pe rol.

Principalul proces aflat pe rol al Emitentului este sub nr. dosarului 30178/3/2020, la Tribunalul Bucuresti Sector 4, materie civila. Emitentul a chemat în judecată Huawei Technologies SRL, solicitând sistarea utilizării neautorizate a mărcii Allview și recuperarea prejudiciului provocat prin această folosire fără drept a mărcii, începând cu luna decembrie 2018. Pârâta a folosit, în comunicarea comercială, sintagma ALL-VIEW DISPLAY, generând o asociere fictivă între brandurile Huawei și Allview, de natură să creeze confuzie în rândul publicului consumator și să lezeze drepturile deținătorului legal al mărcii Allview. Urmatorul termen de judecata a fost stabilit pentru data de 14.09.2021.

Celalalte doua litigii pe rol aflate pe rolul instantelor de judecata nu sunt de natura a influenta sau a avea un impact potential semnificativ asupra activitatii societatii.

Riscul asociat altor tipuri de litigii - in contextul derularii activitatii sale, Emitentul este supus unui risc de litigii, printre altele, ca urmare a modificarilor si dezvoltarii legislatiei. Este posibil ca Emitentul sa fie afectat de alte pretentii contractuale, plangeri si litigii, inclusiv de la contraparti cu care are relatii contractuale, clienti, concurenti sau autoritati de reglementare, precum si de orice publicitate negativa pe care o atrage un astfel de eveniment.

Riscul asociat cu realizarea prognozelor

Prognozele financiare pornesc de la premisa indeplinirii planului de dezvoltare a afacerii. Societatea isi propune sa emita periodic prognoze privind evolutia principalilor indicatori economico-financiari, pentru a oferi potentialilor investitori si pietei de capital o imagine fidela si completa asupra situatiei actuale si a planurilor de viitor avute in vedere de Societate, precum si rapoarte curente cu detalierea elementelor comparative intre datele prognozate si rezultatele efective obtinute. Una din strategiile de succes ale companiei Allview este planificarea. Allview lucreaza cu planificari lunare, trimestriale si anuale in toate departamentele Societății. Prognozele financiare semestriale vor fi publicate pe site-ul societatii Prognozele vor fi facute intr-o maniera prudenta, insa exista riscul de neindeplinire al acestora, prin urmare, datele ce urmeaza a fi raportate de Societate pot fi semnificativ diferite de cele prognozate sau estimate, ca rezultat al unor factori care nu au fost prevazuti anterior sau al caror impact negativ nu a putut fi contracarat sau anticipat.

Riscul de pret

Riscul de pret este o componenta a riscului de piata, care poate sa apara din fluctuatiile preturilor produselor si serviciilor oferite de Societate, astfel incat contractele existente sa devina neprofitabile. Acest risc vizeaza: riscul fluctuatiei preturilor componentelor cheltuielilor fixe si riscul fluctuatiei pretului la elementele ce alcatuiesc cheltuielile variabile ale proiectelor societatii.Cu toate acestea, conducerea monitorizeaza activ

pietele locale si internationale pentru a putea oferi intotdeauna servicii cu valoare adaugata si pentru a-si mentine o pozitie de lider pe piata locala.

Riscul fluctuatiilor cursului valutar si a inflatiei

Riscul valutar se manifesta sub forma posibilitatii inregistrarii unor pierderi, fie ca urmare a pastrarii sau incasarii unei valute, fie datorita efectuarii de operatiuni de schimb valutar, la o data ulterioara predeterminata. Societatea are tranzactii si imprumuturi intr-o alta moneda decat moneda functionala (RON). Societatea incheie contracte forward, pentru a elimina expunerea la variatiile de curs de schimb valutar Leu/USD intrucat majoritatea achizitiilor sunt in USD.

Riscul asociat ratelor dobanzilor si surselor de finantare

In cazul deteriorarii mediului economic in cadrul caruia opereaza Emitentul, acesta s-ar putea gasi in imposibilitatea contractarii unui nou credit in conditiile anterioare, fapt ce ar putea duce la cresterea costurilor de finantare si ar afecta situatia financiara a Societatii. Expunerea Societatii la riscul modificarilor ratei dobanzii se refera in principal la imprumuturile purtatoare de dobanda variabila pe care Societatea le are pe termen scurt. Politica Societatii este de a administra costul dobanzii printr-un mix de imprumuturi cu dobanda fixa si dobanda variabila. O politica importanta Allview este ca sursa principala de finantare sa fie din capitaluriile proprii pentru a diminua riscul de a depinde de institutiile bancare.
Societatea desfasoara relatii comerciale numai cu terti recunoscuti, care justifica finantarea pe credit. Politica Societatii este ca toti clientii care doresc sa desfasoare relatii comerciale in conditii de creditare fac obiectul procedurilor de verificare. Mai multe decat atat, soldurile de creante sunt monitorizate permanent, avand ca rezultat o expunere nesemnificativa a Societatii la riscul unor creante neincasabile.

Alte riscuri - Investitorii potentiali ar trebui sa ia in considerare faptul ca riscurile prezentate anterior sunt cele mai semnificative riscuri de care Societatea are cunostinta la momentul redactarii documentului de fata. Totusi, riscurile prezentate in aceasta sectiune nu includ in mod obligatoriu toate acele riscuri asociate activitatii Emitentului, iar Societatea nu poate garanta faptul ca ea cuprinde toate riscurile relevante. Pot exista si alti factori de risc si incertitudini de care Societatea nu are cunostinta la momentul redactarii documentului si care pot modifica in viitor rezultatele efective, conditiile financiare, performantele si realizarile emitentului si pot conduce la o scadere a pretului actiunilor societatii.

- ## Riscuri generale privind Actiunile

Evaluarea Oportunitatii Investitiei

Fiecare potential investitor in Actiuni trebuie sa stabileasca, in baza propriei sale analize independente si/sau a recomandarilor profesionale pe care le considera adecvate in conditiile date, oportunitatea investitiei respective.

Fiecare potential investitor ar trebui, in special:

a) sa dispuna de cunostinte suficiente si de experienta pentru a realiza o evaluare semnificativa a Actiunilor, a avantajelor si riscurilor pe care le presupune investitia in Actiuni si a informatiilor continute in Document sau in orice supliment al acestuia;

b) sa aiba acces la si sa detina informatiile necesare cu privire la metodele si instrumentele analitice adecvate pentru a evalua, in contextul situatiei sale financiare specifice, o investitie in Actiuni si impactul Actiunilor asupra portofoliului sau general de investitii;

c) sa dispuna de suficiente resurse financiare si de lichiditati pentru a suporta toate riscurile unei investitii in Actiuni;

d) sa inteleaga pe deplin termenii Actiunilor si sa fie familiarizat cu modul in care evolueaza orice indici si piete financiare relevante; si

e) sa poata sa evalueze (fie pe cont propriu, fie asistat de un consultant financiar) posibilele scenarii privind factorii economici, rata dobanzii si alti factori care pot afecta investitia precum si capacitatea sa de a suporta riscurile aferente.

Regim fiscal

Potentialii cumparatori si vanzatori de Actiuni ar trebui sa aiba in vedere ca li se poate cere sa plateasca impozite sau alte taxe documentate sau comisioane, in conformitate cu legile si practicile din Romania. Potentialilor investitori li se recomanda sa nu se bazeze doar pe informatiile de natura fiscala continute in Prezentul Document, ci sa apeleze la proprii consultanti in legatura cu obligatiile lor fiscale specifice aplicabile achizitiei, detinerii sau vanzarii de Actiuni. Doar acesti consultanti sunt in masura sa aprecieze in mod corect situatia particulara a fiecarui potential investitor. Aceasta analiza cu privire la investitie se impune a fi coroborata cu sectiunile privind regimul fiscal din acest document.

Modificari legislative

Conditiile Actiunilor (inclusiv orice obligatii necontractuale care rezulta din acestea sau in legatura cu acestea) se bazeaza pe legile relevante in vigoare la data acestui Document. Nu se pot oferi asigurari in ceea ce priveste impactul oricarei posibile hotarari judecatoresti sau modificari legislative sau aplicari ori interpretari oficiale a unor astfel de legi sau practici administrative ulterioare documentui.

Riscul investitiei directe in actiuni

Investitorii ar trebui sa fie constienti asupra riscului asociat cu o investitie directa in actiuni, care este mult mai mare decat riscul asociat unei investitii in titluri de stat sau participatii in fonduri de investitii, avand in vedere caracterul volatil al pietelor de capital si preturilor actiunilor.

Riscul asociat cu listarea actiunilor Societatii pe piata AeRO - SMT – pretul viitor pe actiune si lichiditatea tranzactiilor

Pretul actiunilor si lichiditatea tranzactiilor pentru societatile listate pe SMT depinde de numarul si marimea ordinelor de cumparare si vanzare plasate de investitori. Nu poate exista nicio garantie asupra pretului viitor al actiunilor Societatii dupa debutul pe piata AeRO - SMT si nicio garantie asupra lichiditatii acestora. Nu este posibil sa se garanteze faptul ca un investitor care cumpara actiunile va putea sa le vanda oricand, la un pret satisfacator.

Actiunile pot sa nu fie tranzactionate in mod activ

Ulterior admiterii la tranzactionare in cadrul AeRO - SMT – Sistemului Multilateral de Tranzactionare administrat de Bursa de Valori Bucuresti, este posibil ca Actiunile sa nu aiba o piata de tranzactionare definita si, de asemenea, este posibil ca o asemenea piata sa nu se dezvolte niciodata. Daca, totusi, se va dezvolta o piata de tranzactionare, este posibil ca aceasta sa nu fie foarte lichida. Prin urmare, este posibil ca investitorii sa nu reuseasca sa-si vanda Actiunile cu usurinta sau la preturi care sa le asigure un randament comparabil cu cel obtinut in cazul unor investitii similare, care au dezvoltat o piata secundara. Nu exista nicio garantie ca Actiunile, chiar si in cazul in care se asteapta sa fie listate la BVB, vor fi tranzactionate in mod activ, si in caz contrar, o astfel de situatie ar fi de natura sa determine o crestere a volatilitatii pretului si/sau sa aiba un impact nefavorabil asupra pretului Actiunilor.

Faptul ca Actiunile emise ar putea fi admise la tranzactionare pe AeRO - SMT nu garanteaza tranzactionarea in mod activ a acestora.

Valoarea de piata a Actiunilor

Valoarea Actiunilor depinde de o serie de factori interdependenti care includ evenimente economice, financiare si politice care au loc in Romania sau in alta parte din lume, inclusiv factori care afecteaza pietele de capital in general si bursele de valori pe care se tranzactioneaza Actiunile. Pretul la care un detinator de Actiuni va putea sa vanda Actiunile ar putea contine o reducere din pretul de cumparare platit de respectivul cumparator, ce ar putea fi substantiala.

17. INFORMATII PRIVIND VALORILE MOBILIARE CE URMEAZA A FI ADMISE LA TRANZACTIONARE SI LA DESTINATIA FONDURILOR OBTINUTE; INFORMATII CU PRIVIRE LA OFERTE DE VALORI MOBILIARE DERULATE IN PERIOADA DE 12 LUNI ANTERIOARA OFERTEI

17.1 INFORMATII PRIVIND VALORILE MOBILIARE CE URMEAZA A FI ADMISE LA TRANZACTIONARE SI LA DESTINATIA FONDURILOR OBTINUTE

Prezentul Memorandum a fost intocmit in vederea admiterii la tranzactionare in cadrul Sistemului Multilateral de Tranzactionare operat de Bursa de Valori Bucuresti a actiunilor emise de Visual Fan S.A.

Prin Hotararea Adunarii Generale Extraordinare a Actionarilor Visual Fan S.A. nr. 1 din 07.04.2021, mentionata la Oficiul Registrului Comertului sub Certificatul de inregistrare depunere si mentionare acte nr. 22109 din 15.04.2021 si publicata in Monitorul Oficial al Romaniei, partea a IV-a, nr 1673 din 22 aprilie 2021, actionarii au aprobat majorarea capitalului social al societatii cu suma de 11,110 lei, de la suma actuala de 100,000 lei, la suma de 111,110 lei, prin emiterea unui numar de 111,100 actiuni noi, ordinare, nominative, in forma dematerializata, cu valoare nominala de 0.1 lei/actiune, in schimbul aporturilor in numerar varsate integral la data subscrierii, si au delegat Administratorului Unic al Societatii sa stabileasca parametrii finali ai emisiunii de actiuni aprobate, prin Decizia Administratorului Unic nr. 1 din 20.04.2021.

In acest context, Emitentul a derulat prin intermediul SSIF Tradeville SA, in data de 23 aprilie 2021, o oferta de vanzare de actiuni adresata unui numar de mai putin de 150 de persoane fizicie sau juridice, investitori de retail, pe un stat membru al Uniunii Europene, fara intocmirea si publicarea unui prospect. In urma inchiderii cu succes a ofertei, in cadrul Deciziei Administratorului Unic nr. 2 din 23.04.2021, s-a constatat emiterea de catre Visual Fan S.A., a unui numar de 111,100 actiuni, cu o valoare nominala individuala de 0.10 RON, la un pret de 140 RON/actiune, cu o valoare totala de 15,554,000 RON, emise la data de 28 aprilie 2020.

In cadrul plasamentului privat au fost emise actiuni catre 161 de investitori, dintre care 32 investitori calificati (inclusiv profesionali), iar restul 129 de retail. Dintre investitorii de retail, 6 sunt persoane juridice romane si restul sunt persoane fizice. Dintre cei 123 de investitori persoane fizice, 119 sunt persoane fizice romane si 4 persoane fizice straine.

Valoarea capitalizarii anticipate, rezultata in urma inchiderii cu succes a ofertei de vanzare reprezentand majorarea de capital, este calculata ca numarul total de actiuni disponibile (1,111,100), la valoarea nominala de 0.10 lei fiecare, plus o prima de emisiune de 139.90 lei pe actiune, insumand 155,554,000 RON.

Destinatia fondurilor:

Fondurile atrase de Societate vor fi utilizate pentru finantarea activitatii curente a companiei, in vederea accelerarii vanzarilor si intensificăriia activitatii de marketing.

Visual Fan S.A. – Allview intenționează să fie un jucător activ pe piața de capital, să acceseze resursele de capital pentru valorificarea oportunităților de dezvoltare, a potentialului de crestere in piata pe care activeaza. Principala tinta a societatii pe termen scurt si mediu este de a extinde in mod semnificativ vanzarile si de a intensifica activitatile de marketing.

Strategia Allview (Visual Fan S.A.) pentru anii următori (1-3 ani) este de a dezvolta noi produse tehnologice pentru casa inteligentă (Televizoare, Smartphone, Smart Home Appliances), iar primele dintre acestea se vor concretiza în 2021, prin lansarea unei noi gama de produse, reunite sub conceptul de "Touchless".
Pandemia coronavirusului a dus la accelerarea dezvoltăii acestui trend, ce a început să prindă contur cu ani în urmă. Deși consecințele pe termen lung ale acestei provocări globale sunt încă de văzut, există deja

schimbări fundamentale în modul în care interacționăm și facem afaceri. Măsuri precum distanțarea socială și evitarea suprafețelor frecvent atinse dau un impuls considerabil noțiunii de Touchless. Actualul context a evidențiat nevoia stringentă de regândire a modului în care utilizatorii interacționează cu dispozitivele, în favoarea sistemelor touchless. În plus, față de sporirea siguranței, aceste tehnologii îmbunătățesc și experiența utilizatorilor, adăugând comoditate, confort, naturalețe și eficiență comunicării.

Primele lansări de produse sub noul concept *"Touchless"*, vor cuprinde:

- **noua gamă de televizoare smart Touchless,** controlate vocal, ce vor transforma TV–urile în centrul de comandă al casei inteligente. Noile functionalități recreează experiența interacțiunii cu un asistent vocal inteligent, fiind un pas imens către noile standarde impuse de Industria 4.0. Astfel, utilizatorii au posibilitatea de a comunica cu televizorul, chiar și atunci când acesta este oprit (modul sleep/stand by) pentru a afla răspunsuri sau prin interconectarea cu alte dispozitive inteligente, să primească suport în executarea comenzilor precum: „Ridică temperatura în living la 25 de grade", „Pune filmul X pe Netflix", „Pregătește o cafea ristretto", „Ridică jaluzelele", „Dă mâncare pisicilor", „Udă gradină" sau răspunsuri la întrebări precum: „Cum este vremea azi?", „Ce am în agendă azi?", „Care sunt cele mai noi știri?" etc.

De acum înainte, casa inteligentă nu mai este doar un scenariu de film SF sau un moft, ci o realitate ce va câștiga din ce în ce mai mult teren.

- **noua gamă de telefoane smartphone Touchless**, ce oferă posibilitatea de a interacționa cu dispozitivele via comandă vocală, prin intermediul asistentului virtual AVI (primul asistent vocal în limba română). În acest mod, utilizatorii pot adresa întrebări sau solicita lui AVI realizarea diverselor comenzi, precum cele de mai sus, indiferent că se află acasă sau în deplasare, la birou, în mașină sau în vacanță.

Impulsionați de contextul pandemic, dar și de alte resorturi, oamenii vor prefera tot mai mult să interacționeze cu ajutorul soluțiilor de voce. Piața globală a dispozitivelor dedicate de voce și video se așteaptă să depășească 40 de miliarde de dolari. O combinație de viziune computerizată, recunoaștere a vorbirii și inteligență artificială (AI) va aduce în prim-plan soluțiile și dispozitivele care facilitează comunicarea audio și video și o propulsează în topul preferințelor utilizatorilor.

Estimăm că noua direcție de dezvoltare va genera o creștere a ciferi de afaceri cu peste 20% și un awareness incontestabil pentru brandul Allview, atât pe plan local cât și pe plan european, cu precădere în pieţele unde suntem deja prezenți cu o echipă dedicată.

Comunicarea integrată de marketing va juca un rol major în realizarea acestor obiective și va ajuta la penetrarea eficientă și rapidă a pieței, lucru care va facilita, în viitor, dezvoltarea și lansarea de noi produse, ce vor asigura creșterea continuă a business-ului pentru urmatorii ani.

Așa cum, în umă cu 10 ani, am fost pionieri în piața de telefoane cu Android, replicăm aceeași rețetă și pe noul trend ce dictează segmentul de televizoare. La ora actuală, suntem lideri de piață, cu o cotă de peste 30%, cotă calculată din piața locală totală de televizoare cu Android TV (12%) și avem toate premisele să continuăm ascensiunea, având în vedere poziția de lider mondial a sistemului de operare de la Google, câștigată în 2019, cu un procent covârșitor de peste 40%.

17.2 INFORMATII CU PRIVIRE LA OFERTE DE VALORI MOBILIARE DERULATE IN PERIOADA DE 12 LUNI ANTERIOARA OFERTEI

Societatea nu a derulat oferte de valori mobiliare in ultimele 12 luni anterioare plasamentului privat (ofertei de vanzare) de actiuni derulat pe 23 aprilie 2021.

18. PLANURI LEGATE DE OPERATIUNI VIITOARE PE PIATA DE CAPITAL

Emitentul ia in considerare distribuirea de actiuni gratuite si implementarea unui plan de tip *stock option*.

Societatea are in plan implementarea unui program de „Stock Option Plan" prin care sa isi recompenseze angajatii cheie si conducerea, cu scopul de a creste motivarea, implicarea si aportul acestora la cresterea Societății, dar si pentru fidelizarea si incurajarea unei atitudini proactive fata de obiectivele strategice ale Societatii. Prin programul de tip „Stock Option Plan", aprobat prin Hotararea Adunarii Generale Extraordinare a Actionarilor nr. 2/20.04.2021, se are in vedere distributia catre angajatii cheie si conducere a maximum 1% din actiunile Societății in fiecare an din program, care se intinde pe durata a 3 ani.

19. NUMELE AUDITORILOR:

Auditorul societatii este BDO Audit S.R.L., cu sediul În București, Strada Învingătorilor, nr. 24, etajele 1, 2, 3, 4, Sector 3, Bucuresti, ROMÂNIA, înregistrat la Registrul Comerțului sub nr. J40 / 22485 / 07.12.1994, cod unic de înregistrare RO6546223, autorizat de Camera Auditorilor Financiari din Romania, reprezentata legal prin Mircea Tudor, inregistrat în Registrul Public electronic al auditorilor financiari și firmelor de audit cu nr. AF2566.

BDO Audit a auditat rezultatele financiare anuale din perioada 2018 – 2020, prezentate in cadrul documentului.

20. SOCIETATI AFILIATE SI PROCENTUL DE ACTIUNI DETINUTE:

Denumire societate	Anul infintarii	CAEN principal	Structura actionariat
SENSY TOUCH SRL	2011	6201 - Activități de realizare a soft-ului la comanda (software orientat client)	VISUAL FAN SRL – 67 % DASCĂLU MARIUS-IOAN – 33%
GENERAL PYT SRL	1992	6820 - Închirierea si subînchirierea bunurilor imobiliare proprii sau în leasing	PETICILA FLORENTIN LUCIAN – 90% PETICILA MANUELA – 10%

Sursa: Visual Fan S.A.

ANEXE:

1. ACTUL CONSTITUTIV AL SOCIETATII - ACTUALIZAT in 23.04.2021

2. SINTEZA REZULTATELOR FINANCIARE / CONTUL DE PROFIT SI PIERDERE, CU INCLUDEREA REZULTATELOR PARTIALE, PENTRU ULTIMII 3 ANI - ANUAL SI SEMESTRIAL

1) Situatii financiare anuale

Indicatori cont de profit si pierdere (lei) – valori individuale	2018 auditat	2019 auditat	2020 auditat
Venituri din exploatare, din care:	**77,026,049**	**93,371,775**	**406,449,058**
Cifra de afaceri, din care:	75,949,745	86,464,211	405,543,027
Productia vanduta	*202,282*	*946,690*	*3,330,879*
Venituri din vanzarea marfurilor	*79,447,499*	*89,050,696*	*406,026,367*
Reduceri comerciale acordate	*3,700,036*	*3,533,175*	*3,814,219*
Alte venituri din exploatare	1,076,304	6,907,564	906,031
Cheltuieli din exploatare, din care:	**74,616,869**	**92,220,228**	**378,527,117**
Cheltuieli cu materii prime si materiale	249,180	144,343	1,726,345
Alte cheltuieli materiale	25,052	42,694	41,505
Cheltuieli cu energia si apa	83,194	79,963	80,305
Cheltuieli privind marfurile	58,541,221	72,083,324	337,227,564
Reduceri comerciale primite	129,707	0	0
Cheltuieli cu personalul	4,261,552	3,740,583	3,667,844
Cheltuieli cu amortizarea si ajustarile de valoare privind imobilizarile corporale si necorporale	576,949	754,755	814,439
Ajustarile de valoare privind activele circulante	-2,279,587	-716,267	15,787,073
Alte cheltuieli de exploatare	17,025,538	17,256,334	18,673,949
Ajustarile privind provizioanele	-3,736,523	-1,165,501	508,093
Rezultat operational	**2,409,180**	**1,151,547**	**27,921,941**
Venituri financiare	**7,130,126**	**12,770,122**	**10,184,491**
Cheltuieli financiare	**7,877,627**	**12,030,785**	**8,583,512**
Rezultat financiar	**-747,501**	**739,337**	**1,600,979**
Venituri totale	84,156,175	106,141,897	416,633,552
Cheltuieli totale	82,494,496	104,251,013	387,110,630
Rezultat brut	**1,661,679**	**1,890,884**	**29,522,922**
Impozitul pe profit/alte impozite	0	42,751	6,126,687
Rezultat net	**1,661,679**	**1,848,133**	**23,396,235**
Marja neta	2.2%	2.1%	5.8%

Sursa: Visual Fan S.A.

Pozitia Societatii privind Opinia auditorului independent:

In situatiile financiare in care auditorii au identificat creante comerciale cu o vechime mai mare de 1 an, aceaste sume trecute in opinie au fost considerate ca incerte de catre auditori cu privire la valoarea lor recuperabila. Aceste sume au fost previzionate si nu influenteaza situatiile financiare curente.

Auditorul societatii, BDO Audit SRL, a mentionat in cadrul Raportului de Audit Independent aferent rezultatelor din anul 2020, urmatoarea opinie:

Opinia cu rezerve

1. Am auditat situațiile financiare individuale anexate ale societății VISUAL FAN S.A. (fosta VISUAL FAN S.R.L.) ("Societatea"), cu sediul social în Brasov, Str. Brazilor, Nr. 61, identificata prin codul unic de înregistrare fiscală 14724950, care cuprind bilanțul la data de 31 decembrie 2020, contul de profit și pierdere, situația modificarilor capitalului propriu si situatia fluxurilor de trezorerie pentru exercitiul financiar incheiat la aceasta data, precum si un sumar al politicilor contabile semnificative si notele explicative.

2. Situațiile financiare individuale la 31 decembrie 2020 se identifică astfel:

Activ net/Total capitaluri proprii: 78.358.333 Lei

Rezultatul net al exercițiului financiar: 23.396.235 Lei – profit

3. In opinia noastra, cu excepția efectelor si a posibilelor efectelor ale aspectelor prezentate la secțiunea Baza pentru opinia cu rezerve a raportului nostru, situatiile financiare individuale anexate ofera o imagine fidela a pozitiei financiare a Societatii la data de 31 decembrie 2020 precum si a performantei financiare si a fluxurilor de trezorerie pentru exercitiul financiar incheiat la aceasta data, in conformitate cu Ordinul Ministrului Finanțelor Publice nr. 1802/2014 pentru aprobarea Reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate, cu modificările ulterioare ("OMFP 1802/2014").

Baza pentru opinia cu rezerve

4. Situaţiile financiare includ creanţe comerciale cu o vechime mai mare de 1 an în sumă de 8,2 milioane lei la 31.12.2019 (9 milioane lei la 31.12.2018) pentru care Societatea nu ne-a furnizat informaţii suficiente şi adecvate referitoare valoarea recuperabila a acestora. Urmare celor menţionate, nu am fost în măsură să identificăm dacă sunt necesare ajustări ale soldurilor creanţelor comerciale menţionate anterior şi a impactului corespunzător în contul de profit şi pierdere al perioadei şi în rezultatul reportat. Opinia noastră de audit cu privire la situaţiile financiare pentru perioada încheiată la 31.12.2019 a fost modificată în consecinţă. Societatea a efectuat si inregistrat analiza recuperabilitatii creantelor in exercitiul 2020, prin afectarea rezutatului curent. Din moment ce soldurile initiale ale valorilor nete ale creantelor comerciale ale exercitiului 2020 afectează determinarea r zultatului exerciţiului curent, nu' am fost în măsură să det rmin ăm dacă pentru exerciţiul 2020 sunt necesare ajustări ale rezultatului curent şi rezultatului reportat. Opinia noastră cu privire la situaţiile financiare aferente perioadei curente este de asemenea modificată şi ca urmare a posibilului efect al acestui aspect asupra gradului de comparabilitate a cifrelor din perioda curentă cu cifrele corespondente ale exerciţiului precedent.

5. Am desfăşurat auditul nostru in conformitate cu Standardele Internaţionale de Audit ("ISA") si Legea nr.162/2017 (,,Legea"). Responsabilităţile noastre in baza acestor standarde sunt descrise detaliat in secţiunea "Responsabilităţile auditorului într-un audit al situaţiilor financiare" din raportul nostru. Suntem independenţi faţă de Societate, conform Codului Etic al Profesioniştilor Contabili emis de Consiliul pentru Standarde Internaţionale de Etica pentru Contabili (codul IESBA), conform cerinţelor etice care sunt relevante pentru auditul situaţiilor financiare in Remania, inclusiv Legea, si ne-am îndeplinit responsabilităţile etice conform acestor cerinţe si conform Codului IESBA. Credem ca probele de audit pe care le-am obţinut sunt suficiente si adecvate pentru a furniza o baza pentru opinia noastră cu rezerve.

Auditorul societatii, BDO Audit SRL, a mentionat in cadrul Raportului de Audit Independent aferent rezultatelor din anul 2019, urmatoarea opinie:

Opinia cu rezerve

1. *Am auditat situațiile financiare individuale anexate ale societății VISUAL FAN S.R.L. ("Societatea"), cu sediul social în Brasov, Str. Brazilor, Nr. 61, identificata prin codul unic de înregistrare fiscală 14724950, care cuprind bilanțul la data de 31 decembrie 2019, contul de profit și pierdere, situația modificarilor capitalului propriu si situatia fluxurilor*

de trezorerie pentru exercitiul financiar incheiat la aceasta data, precum si un sumar al politicilor contabile semnificative si notele explicative.

2. Situațiile financiare individuale la 31 decembrie 2019 se identifică astfel:

Activ net/Total capitaluri proprii: 55.663.568 Lei

Rezultatul net al exercițiului financiar: 1.848.133 Lei – profit

3. In opinia noastra, cu excepția efectelor si a posibilelor efectelor ale aspectelor prezentate la secțiunea Baza pentru opinia cu rezerve a raportului nostru, situatiile financiare individuale anexate ofera o imagine fidela a pozitiei financiare a Societatii la data de 31 decembrie 2019 precum si a performantei financiare si a fluxurilor de trezorerie pentru exercitiul financiar incheiat la aceasta data, in conformitate cu Ordinul Ministrului Finanțelor Publice nr. 1802/2014 pentru aprobarea Reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate, cu modificările ulterioare (”OMFP 1802/2014”).

Baza pentru opinia cu rezerve

4. Situațiile financiare includ creanțe comerciale cu o vechime mai mare de 1 an în sumă de 8,2 milioane lei la 31.12.2019 (9 milioane lei la 31.12.2018) pentru care Societatea nu ne-a furnizat informații suficiente si adecvate referitoare valoarea recuperabila a acestora. Urmare celor menționate, nu am fost în măsură să identificăm daca sunt necesare ajustări ale soldurilor creanțelor comerciale menționate anterior și a impactului corespunzător în contul de profit și pierdere al perioadei și în rezultatul reportat. Opinia de audit pentru exercițiul 2018 conține o modificare în același sens.

5. Am desfășurat auditul nostru in conformitate cu Standardele Internaționale de Audit („ISA”) si Legea nr.162/2017 („Legea’’). Responsabilitățile noastre in baza acestor standarde sunt descrise detaliat in secțiunea „Responsabilitățile auditorului într-un audit al situațiilor financiare” din raportul nostru. Suntem independenți față de Societate, conform Codului Etic al Profesioniștilor Contabili emis de Consiliul pentru Standarde Internaționale de Etica pentru Contabili (codul IESBA), conform cerințelor etice care sunt relevante pentru auditul situațiilor financiare in Romania, inclusiv Legea, si ne-am îndeplinit responsabilitățile etice conform acestor cerințe si conform Codului IESBA. Credem ca probele de audit pe care le-am obținut sunt suficiente si adecvate pentru a furniza o baza pentru opinia noastră cu rezerve.

Auditorul societatii, BDO Audit SRL, a mentionat in cadrul Raportului de Audit Independent aferent rezultatelor din anul 2018, urmatoarea opinie:

Opinia cu rezerve

1. Am auditat situatiile financiare individuale anexate ale societatii VISUAL FAN S. R.L. („Societatea"), cu sediul social in Brasov, Str . Brazilor, Nr. 61, identificata prin codul unic de inregistrare fiscala 14724950, care cuprind bilantul la data de 31 decembrie 2018, contul de profit si pierdere, situatia modificarilor capitalului propriu si situatia fluxurilor de trezorerie pentru exercitiul financiar incheiat la aceasta data, precum si un sumar al politicilor contabile semnificative si notele explicative.

2. Situatiile financiare individuate la 31 decembrie 2018 se identifica astfel:

Activ net/Total capitaluri proprii: 58.042.407 lei

Rezultatul net al exerci iului financiar: 1.661.679 lei - profit

3. In opinia noastra, cu exceptia efectelor si a posibilelor efectelor ale aspectelor prezentate la sectiunea Baza pentru opinia cu rezerve a raportului nostru, situatiile financiare individuate anexate ofera o imagine fidela a pozitiei financiare a Societatii la data de 31 decembrie 2018 precum si a performantei financiare si a fluxurilor de trezorerie pentru exercitiul financiar incheiat la aceasta data, in conformitate cu Ordinul Ministrului Finantelor Publice nr. 1802/2014 pentru aprobarea Reglementarilor contabile privind situatiile financiare anuale individuate si situatiile financiare anuale consolidate, cu modificarile ulterioare ("OMFP 1802/ 2014").

Baza pentru opinia cu rezerve

4. Situatiile financiare includ creante comerciale cu o vechime mai mare de 1 an in suma de 9 milioane lei la 31.12.2018 (23 milioane lei la 31.12.2017) pentru care Societatea nu ne-a furnizat informatii suficiente si adecvate referitoare valoarea recuperabila a acestora. Ca urmare celor mentionate, nu am fost in masura sa identificam daca sunt necesare ajustari ale soldurilor creantelor comerciale mentionate anterior si a impactului corespunzator in contul de profit si pierdere al perioadei si in rezultatul reportat. Opinia de audit pentru exercitiul 2017 contine o modificare in acelasi sens.

5. Am desfasurat auditul nostru in conformitate cu Standardele Internationale de Audit („ISA") si Legea nr.162/2017 („Legea"). Responsabilitatile noastre in baza acestor standarde sunt descrise detaliat in sectiunea "Responsabilitatile auditorului intr-un audit al situatiilor financiare" din raportul nostru. Suntem independenti fata de Societate, conform Codului Etic al Profesioni tilor Contabili emis de Consiliul pentru Standarde Internationale de Etica pentru Contabili (codul IESBA), conform cerintelor etice care sunt relevante pentru auditul situatiilor financiare in Romania, inclusiv Legea, si ne-am indeplinit responsabilitatile etice conform acestor cerinte si conform Codului IESBA. Credem ca probele de audit pe care le-am obtinut sunt suficiente si adecvate pentru a furniza o baza pentru opinia noastra cu rezerve.

2) Situatii financiare semestriale- neauditate

Indicatori cont de profit si pierdere (lei) – valori individuale	S1 2018	S1 2019	S1 2020
Venituri din exploatare, din care:	**28,339,924**	**31,448,676**	**263,324,121**
Cifra de afaceri, din care:	28,161,827	30,495,037	263,276,801
Productia vanduta	*82,933*	*314,364*	*2,294,039*
Venituri din vanzarea marfurilor	*28,095,382*	*30,183,646*	*261,205,159*
Reduceri comerciale acordate	*16,488*	*2,973*	*222,397*
Alte venituri din exploatare	178,097	953,639	47,320
Cheltuieli din exploatare, din care:	**30,824,567**	**31,993,216**	**237,728,422**
Cheltuieli cu materii prime si materiale	49,605	64,139	1,406,268
Alte cheltuieli materiale	12,999	13,152	21,794
Cheltuieli cu energia si apa	53,351	43,475	43,729
Cheltuieli privind marfurile	22,876,041	25,235,728	219,397,712
Reduceri comerciale primite	0	0	0
Cheltuieli cu personalul	2,285,527	1,809,767	1,679,905
Cheltuieli cu amortizarea si ajustarile de valoare privind imobilizarile corporale si necorporale	602,002	304,515	469,317
Ajustarile de valoare privind activele circulante	0	-73,350	0
Alte cheltuieli de exploatare	7,939,998	5,410,290	8,001,014
Ajustarile privind provizioanele	-2,994,956	-814,500	6,708,683
Rezultat operational	**-2,484,643**	**-544,540**	**25,595,699**
Venituri financiare	**1,002,281**	**5,476,287**	**6,857,475**
Cheltuieli financiare	**827,831**	**6,009,274**	**6,260,268**
Rezultat financiar	**174,450**	**-532,987**	**597,207**
Venituri totale	29,342,205	36,924,963	270,181,596
Cheltuieli totale	31,652,398	38,002,490	243,988,690
Rezultat brut	**-2,310,193**	**-1,077,527**	**26,192,906**
Impozitul pe profit/alte impozite	0	42,751	1,847,493
Rezultat net	**-2,310,193**	**-1,120,278**	**24,345,413**

Sursa: Visual Fan S.A.

3. SINTEZA POZITIEI FINANCIARE / BILANTUL, CU INCLUDEREA REZULTATELOR PARTIALE, PENTRU ULTIMII 3 ANI - ANUAL SI SEMESTRIAL

1) Situatii financiare anuale

Indicatori de bilant (lei) – valori individuale	2018 auditat	2019 auditat	2020 auditat
Active imobilizate, din care:	***1,047,079***	***1,687,036***	***1,170,294***
Imobilizari necorporale	47,059	226,345	64,834
Imobilizari corporale	1,000,020	1,460,691	1,105,460
Imobilizari financiare	0	0	0
Active circulante, din care:	***88,238,907***	***80,070,110***	***140,926,803***
Stocuri	**36,389,031**	**33,901,504**	**66,995,191**
Creante	**40,490,069**	**41,985,566**	**57,894,033**
Investitii pe termen scurt	**5,567,081**	**3,290,774**	**1,493,695**
Casa si conturi la banci	**5,792,726**	**892,266**	**14,543,884**
Cheltuieli inregistrate in avans	***2,718,187***	***2,321,264***	***2,079,677***
Total activ	***92,004,173***	***84,078,410***	***144,176,774***
Datorii curente, din care:	***24,967,343***	***20,957,364***	***57,852,869***
Datorii catre institutiile de credit	2,745,994	8,751,569	3,936,299
Avansuri incasate	696,283	890,073	3,575,143
Datorii comerciale	21,184,947	9,994,271	42,878,149
Alte datorii pe termen scurt	340,119	1,321,451	7,463,278
Datorii pe termen lung, din care:	***5,000,000***	***5,000,000***	***5,000,000***
Datorii catre institutiile de credit	0	0	
Alte datorii pe termen lung	5,000,000	5,000,000	5,000,000
Provizioane	***3,999,185***	***2,462,240***	***2,970,333***
Venituri In avans	***-4,762***	***-4,762***	***-4,762***
Capitaluri proprii, din care:	***58,042,407***	***55,663,568***	***78,358,333***
Capital subscris si varsat	55,000	55,000	55,000
Rezerve legale	11,000	11,000	11,000
Alte rezerve	50,559,526	50,559,526	50,559,526
Profitul sau pierderea reportata	5,755,202	3,189,909	4,336,572
Profitul sau pierderea exercitiului financiar	1,661,679	1,848,133	23,396,235
Repartizarea profitului	913,611	0	19,800,000
Total capitaluri proprii si datorii	***92,004,173***	***84,078,410***	***144,176,774***

2) Situatii financiare semestriale – neauditate

Indicatori de bilant (lei) – valori individuale	S1 2018	S1 2019	S1 2020
Active imobilizate, din care:	***1,503,162***	***5,133,289***	***1,345,399***
Imobilizari necorporale	11,297	370,545	27,394
Imobilizari corporale	1,152,555	4,762,744	1,318,005
Imobilizari financiare	339,310	0	0

Active circulante, din care:	***113,138,019***	***67,470,699***	***183,488,913***
Stocuri	**30,196,146**	**36,071,328**	**145,780,795**
Creante	**65,386,125**	**27,233,781**	**35,208,890**
Investitii pe termen scurt	**0**	**2,979,479**	**618,114**
Casa si conturi la banci	**17,555,748**	**1,186,111**	**1,881,114**
Cheltuieli inregistrate in avans	***2,749,246***	***2,714,555***	***2,380,433***
Total activ	**117,390,427**	**75,318,543**	**187,214,745**
Datorii curente	***16,558,778***	***10,135,160***	***93,355,392***
Datorii pe termen lung	***5,000,000***	***5,000,000***	***5,000,000***
Provizioane	***6,104,876***	***2,813,241***	***9,170,923***
Venituri In avans	***-4,762***	***566,222***	***-4,762***
Total Datorii	***21,558,778***	***15,135,160***	***98,355,392***
Capitaluri proprii, din care:	***89,731,535***	***56,803,920***	***79,693,192***
Capital subscris si varsat	55,000	55,000	55,000
Rezerve legale	50,570,526	50,570,526	50,570,526
Profitul sau pierderea reportata	41,416,202	7,298,672	4,722,253
Profitul sau pierderea exercitiului financiar	-2,310,193	-1,120,278	24,345,413
Total capitaluri proprii si datorii	***117,390,427***	***75,318,543***	***187,214,745***

4. Bugete, cel putin pentru anul in curs si, daca exista, pentru o perioada de 3 – 5 ani

Nr. crt		2021 – previzionat	2022 – previzionat	2023 – previzionat
1	**Cifra de afaceri**	**118,333,724**	**136,202,117**	**156,496,232**
2	**Alte venituri**	**8,000,000**	**9,000,000**	**10,000,000**
3	**Cheltuieli totale**	**115,454,967**	**131,040,358**	**148,125,303**
	Materii prime, materiale, marfuri	93,483,642	108,961,694	123,632,023
	Cheltuieli cu personalul	3,700,000	4,000,000	4,200,000
	Cheltuieli privind prestaţiile externe	14,000,000	15,000,000	16,000,000
	Cheltuieli imob. corporale/necorporale	800,000	800,000	800,000
	Alte cheltuieli	3,471,325	2,278,664	3,493,280
4	**Profit brut (1-2-3)**	**10,878,757**	**14,161,759**	**18,370,929**
5	**Impozit pe profit**	**1,740,601**	**2,265,882**	**2,939,349**
6	**Profit net**	**9,138,156**	**11,895,878**	**15,431,580**

Sursa: Visual Fan S.A.

Bugetul a fost aprobat in cadrul Hot. AGA nr. 2/21.04.2021.

5. Decizia organului statutar competent privind admiterea la tranzactionare in cadrul SMT

EMITENT	CONSULTANT AUTORIZAT
VISUAL FAN S.A.	SSIF TRADEVILLE S.A.
Peticila Floretin Lucian	Ovidiu George Dumitrescu
Director General	Director General Adjunct

DUMITRESCU OVIDIU-GEORGE

Semnat digital de DUMITRESCU OVIDIU-GEORGE
Data: 2021.06.18 14:06:03 +03'00'