

f

2022

# Raport Financiar Semestrul I

BIT SOFT SA

## CUPRINS

Informatii Emitent.....	2
Mesaj de la CEO.....	3
Despre produsele si activitatea Bit Soft.....	5
Analiza rezultatelor financiare primul semestru 2022.....	28
Bilant BIT SOFT SA la 30.06.2022.....	40

## 1. INFORMATII EMITENT BIT SOFT SA

### INFORMATII DESPRE ACEST RAPORT FINANCIAR

Tipul raportului	Raport Semestrial- S1 2022
Pentru exercitiul financiar	01.01.2022 – 30.06.2022
Data publicarii raportului	30.09.2022
Conform	Anexa 14 la Regulamentul ASF 5/2018

### INFORMATII DESPRE BIT SOFT SA

Nume	BIT SOFT SA
Cod Fiscal	RO 6520428
Numar inregistrare Registrul Comertului	J40/21722/1994
Sediul social	Bd Barbu Vacarescu nr 164
A,	Etaj 2, Sector 2, Bucuresti

### INFORMATII DESPRE VALORILE MOBILIARE

Capital subscris si varsat	5.000.000 lei
Numar total actiuni	100.000 actiuni
Simbol	BIT25E

### DETALII CONTACT PENTRU INVESTITORI

Numar de telefon	021 242 6918
E-mail	<a href="mailto:office@bit-soft.ro">office@bit-soft.ro</a>
Website	<a href="http://www.bit-soft.ro">www.bit-soft.ro</a>

Situatiile financiare interimare la 30 iunie 2022, prezentate in paginile urmatoare nu sunt auditate.

## 2. MESAJ DE LA CEO

Stimați investitori,

Anul 2022 se dovedeste a fi un an dinamic cu rezultate pozitive si o crestere sustinuta. Motivele acestei cresteri sunt atat interne – lansarea de noi solutii software adaptate contextului actual, cat si externe – revenirea sectorului HORECA.

Revenirea turismului a creat noi tipuri de provocari pentru sectorului HORECA, cea mai importanta fiind lipsa personalului. Printre solutiile posibile - digitalizarea activitati.

Prima jumătate a anului 2022 a accentuat nevoia acestor jucatori de a investi in produse software care sa asigure aceasta transformare digitala iar Bit Soft a venit cu noi produse care sa asigure acest lucru. Pe partea de restaurant am lansat QR Food, un produs care permite clientului plasarea comenzii direct de la masa, suplinind lipsa chelnerilor. Pe partea de hotel am inceput distributia produsului Myra, un produs de self check-in pentru receptiile hotelurilor. Vom continua in aceasta directie si pe parcursul anului 2022 si in anii urmasori, anticipand ca aceasta nevoie se va amplifica.

Cresterea din prima jumătate a anului 2022 are la baza dincolo de ecosistemul software si bogata experienta operationala, dobandita in cei peste 27 de ani de activitate in domeniul HoReCa, colaborand cu cei mai mari jucatori de pe piata. Aceasta experienta a ajutat Compania de-a lungul timpului sa inteleaga modul de gandire a clientilor si nevoile acestora in materie de functionalitati ale soft-urilor, pentru a veni cu solutii la toate problemele specifice industriei si a creste nivelul de satisfactie a clientilor.

De asemenea, modelul nostru de business de tip „one-stop shop”, adica un singur furnizor pentru toate nevoile clientilor, este un factor important in decizia de achizitie a clientilor nostrii. Bit Soft ofera o gama extinsa de solutii software care, de exemplu, se pot integra cu usurinta cu software-ul de contabilitate al clientilor. Solutiile oferite de Companie acopera toate nevoile de software operational si software pentru clientul final ale pietei HoReCa, iar contactul cu un singur furnizor reprezinta un avantaj pentru clienti, in special cand vine vorba de prelucrarea unor fluxuri complexe de informatii.

Strategia de crestere a firmei, definita la inceputul anului 2022, se bazeaza pe trei piloni:

- Crestere organica cu ajutorul ecosistemului software propriu, in continua dezvoltare;
- Parteneriatul unor companii care distribuie software pentru HORECA sau care produc un astfel de software, companii a caror activitate se desfasoara in pietele Uniunii Europene. In 2022 am semnat cu un nou distribuitor in Polonia;

- Infiintarea de sucursale in tarile Europei de Vest, pornind cu cele mai importante din punct de vedere turistic, incepand activitatea de la 0 (brownfield). In prima jumatate a anului 2022 am infiintat Bit Soft Franta.

Desi contextul economic si geopolitic al anului 2022 creeaza incertitudine, credem ca strategia noastra de expansiune este corecta, ne mentinem optimisti si consideram ca potentialul produselor dezvoltate de noi este foarte ridicat. Din acest motiv ne mentinem pe termen lung strategia noastra de a investi in produse software pentru piata de restaurant, care este intr-o continua schimbare si recalibrare, considerand ca aceasta strategie este castigatoare.

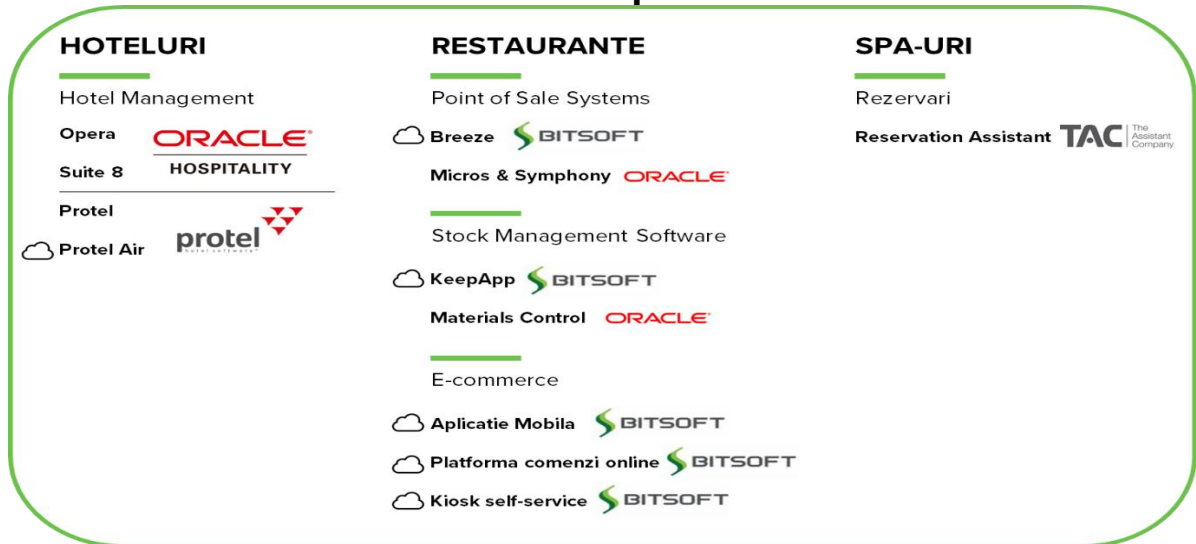
Sunt bucuros de cresterea inregistrata in prima jumatate a acestui an si increzator ca Bit Soft este capabil sa pastreze aceasta directie.

Bogdan Stanciu  
CEO și fondator Bit Soft SA

## **DESPRE ACTIVITATEA SI PRODUSELE BIT SOFT SA**

Bit Soft dezvolta de peste 27 de ani solutii end-to-end integrate pentru restaurante si distribuie solutii pentru industria ospitalitatii, produse pentru hoteluri, restaurante, si centre spa & wellness. Pentru industria hoteiiera, Bit Soft distribuie si implementeaza solutii software dezvoltate de catre Oracle si Protel, doi dintre cei mai importanti dezvoltatori de software-uri hotelier din lume. Pentru restaurante si cafenele, Compania ofera atat solutii ce apartin de Oracle, cat si propriile solutii dezvoltate intern, iar pentru centrele Spa & Wellness, compania ofera un software dezvoltat de TAC, o companie din Austria specializata pe industria de Spa & Wellness, conceput pentru rezervari si gestionarea clientilor.

## Portofoliul de produse



### 3. PRODUSE DEZVOLTATE INTERN de BIT SOFT SA

In ultimii ani, Compania s-a concentrat pe dezvoltarea unor aplicatii proprii, pentru a veni in sprijinul restaurantelor, cu scopul de a eficientiza intreg fluxul operational, de la primul contact cu clientul pana la incasarea banilor si fidelizarea acestuia, alaturi de toate celelalte aspecte ce tin de operatiunile de zi cu zi precum inregistrarea achizitiilor si vanzarilor, management-ul in timp real al stocurilor, monitorizarea indicatorilor de performanta, etc.

#### Software & POS Restaurant

##### 1. Breeze, Bit Soft (cloud)



Breeze perfecționează procesele restaurantului pentru a optimiza eficiența operațională folosind fluxuri inteligente bazate pe date statistice.

Breeze este un POS puternic si foarte usor de utilizat, integrat in cele mai complexe operatiuni F&B, care elimina stresul comenzilor complexe, ajuta la cresterea vanzarilor prin functii de upsell si cross-sell si include un mecanism complex de reduceri si beneficii de loialitate. Breeze beneficiaza de avantajele unei formule mobile oferind mai multe functionalitati decat un

terminal POS traditional, avand numeroase avantaje, ce deriva din utilizarea celor mai noi tehnologii, cum ar fi: mobilitatea, utilizarea facila, raportarea in timp real pe toate locatiile sau managementul in timp real al tuturor locatiilor, fiind imbunatatit in mod constant in functie de nevoile cumulate ale clientilor.

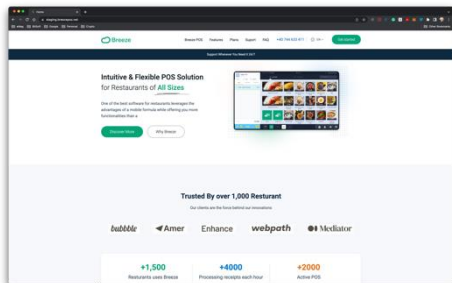
- ✓ 2.000 de terminale active in 2022, din care 78 activate in semestrul 1 2022
- ✓ Necesita doar 30 de minute de invatare

#### Functionalitati:

- Sistem POS specific pentru toate tipurile de restaurante, indiferent de marime: fast food-uri, pub-uri, cafenele si cofetarii, restaurante a la carte, restaurante tip delivery
- Potrivit pentru lanturi de restaurante, configuratie centrala si raportare in timp real
- POS ce ofera recomandari in timp real, fluxuri de comanda predefinite, propuneri pentru recomandari, recunoastere meniuri
- Configurarea de promotii prin reguli pre-setate in POS pentru reduceri, happy hour, meniuri cu preturi fixe sau variabile
- Cel mai puternic sistem de monitoare pentru bucatarie - Kitchen Display System by Breeze (cu comunicare bidirectionala)
- Fidelizare si Marketing pentru gestionarea clientelei prin POS (discount-uri de loialitate, puncte acumulate, vouchere)
- Autorizare de la distanta, prin email, pentru operatiuni cu caracter sensibil
- Modul Offline permite continuarea activitatii chiar daca accesul la internet nu este posibil in acel moment
- Modul Pontaj integrat in POS
- Managementul numerarului
- Modul pentru rezervari atat online cat si in restaurant
- Imagini multiple - se pot incarca cate imagini sunt necesare pentru produsul respectiv, ospatarii pot oricand sa arate clientilor imaginea produsului
- Preturi multiple pentru produs
- Disponibilitate articol - permite setarea stocului de produse existent si calcularea si afisarea in timp real a stocului ramas
- Modul pentru managementul livrarilor si take away
- Interfata Back Office intuitiva
- Interfata integratori (permite exportul meniului si importul comenzilor)
- Modul pentru preluarea comenzilor in CallCenter
- Integrare cu Tazz si Glovo pentru a primi comenzile in Breeze
- Modificare tip de licentiere: Lite, Business si Profesional
- Modificare design pentru zona de administrare pentru a oferi o experienta de utilizare mai buna restaurantelor
- Tiparirea de etichete
- Fiscalizare pentru legislatia din Franta

## Functionalitati adaugate in 2022:

- Actualizare modul de rezervari
- Trimitere note si facturi pe email
- Sabloane multiple pentru note si facturi
- Vizualizare comenzi eCommerce in Call Center
- Functionare concomitenta Breeze / Micros pe un multiproperty
- Filtrare condimente, meniuri conform nivel
- Meniuri multiple



Cel mai potrivit pentru:

- Orice restaurant, indiferent de marime
- Marketingul meniului (Happy Hour, Upsell, CrossSell)
- Control operational integrat, de la preluarea comenzii la transmiterea catre bucatarie
- Restaurante cu activitate intensa de livrare a comenzilor

## Strategie produs:

- Colectare date de comportament si raportarea acestora dintr-un BI pentru a putea oferi o vizibilitate mai buna managerilor de restaurante pe buna functionare a proceselor interne
- Internationalizare pentru atacarea de noi piete externe, suport pentru monede si limbi multiple

## 2.eBreeze, Bit Soft (cloud)

eBreeze, dezvoltat pe parcursul anului 2021 si 2022, ofera posibilitatea restaurantelor sa adopte usor puterea produsului Breeze doar la un click distanta. eBreeze este o platforma web de unde clientii isi pot achizitiona un abonament lunar pentru varianta de licentiere Lite.

eBreeze pune la dispozitia restaurantelor un proces simplu de instalare prin care isi pot configura usor si singuri setarile necesare pentru buna functionare a restaurantului lor.

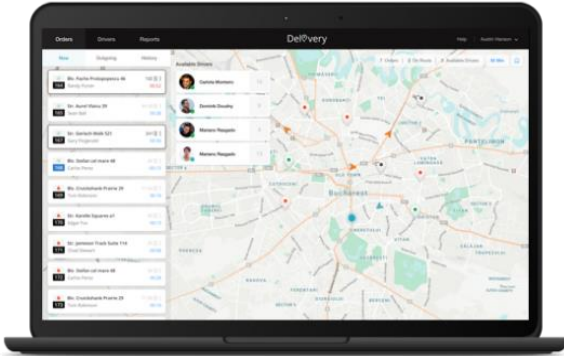
Acest serviciu va fi disponibil clientilor incepand cu toamna anului 2022.



Strategie produs:

- Atacarea pietelor internationale mult mai usoara
- Automatizarea procesului de instalare a produsului Breeze

### 3. Breeze Delivery, Bit Soft (cloud)



Breeze Delivery ofera restaurantelor o solutie puternica prin care sa poata administra propria afacere de livrare.

Breeze Delivery este o suita de softuri pentru preluarea, gestionarea, livrarea si incasarea comenzilor, care se integreaza in mod nativ cu Breeze POS si sistemul Kitchen Display System (KDS) din bucatarie.

Acest soft centralizeaza toate comenzile, indiferent de unde provin acestea (puncte de vanzare, call-center, online, etc.), include dispecerat si aplicatie pentru livratori si ajuta la livrarea cat mai rapida si eficienta a comenzilor, prin gruparea lor pe zone de livrare.

- ✓ 63 de implementari active in 2022, din care 4 implementari in semestrul 1 2022

Functionalitati:

- Vizualizarea comenzilor pe harta in timp real
- Call Center - cel mai bun pentru multiple locatii de livrare
- Dispecerat - instrument pentru gestionarea si expedierea comenzilor cu livrare si take away, gestionarea soferilor si a incasarilor
- Aplicatie pentru livrator - aplicatie mobila pentru ca fiecare sofer sa primeasca comenzile care i-au fost atribuite si sa le gestioneze in ordine, incadrandu-se in timpul estimat
- Recunoasterea persoanei care apeleaza (sunt pastrate datele in istoric)
- Gestioneaza un numar nelimitat de adrese pentru fiecare client
- Configurator de pizza - cel mai complex configurator pentru selectiile de pizza: dimensiune, tipul de blat, topping-uri
- Comenzi viitoare - se pot inregistra comenzi viitoare pentru ziua si ora dorita de catre client
- Rapoarte disponibile pentru toate etapele: preluare comenzi, pregatire, expediere si livrare
- In cazul in care un restaurant este inchis comenzile se pot transmite catre o alta locatie

- Livrare din Breeze POS - poate prelua comenzile de livrare direct din sistemul POS

Cel mai potrivit pentru:

- Dispecerat, solutia fiind echipata cu instrumente de gestionare si expediere comenzi, gestionare soferi si incasari
- Aplicatie Android si iOS pentru livratori

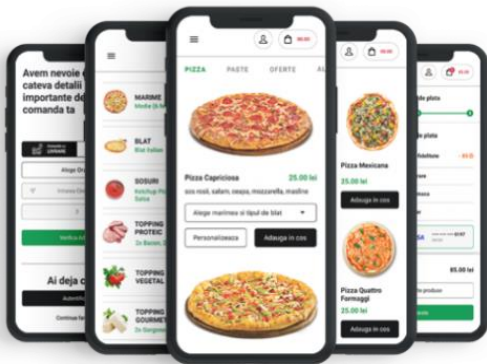
### Functionalitati adaugate in 2022:

- Setare dispatch central pentru multibrand

Strategie produs:

- Colectare evenimente din aplicatia de livrator si dispatch pentru a intelege mai bine comportamentul de utilizare si de a imbunatati experienta de client

### 4.E-commerce, Bit Soft (cloud)



eCommerce ofera restaurantelor o solutie puternica care sa le permita deschiderea rapida a propriului canal online de vanzare.

Software-ul „eCommerce” a fost dezvoltat pentru business-urile de livrare de mancare precum si restaurantele care ofera serviciul de livrare si takeaway al comenzilor. Principalul avantaj il reprezinta abilitatea de procesare a unui volum crescut de comenzi, avand costuri operationale reduse, clientul avand la dispozitie un meniu digital, oferte si optiuni de delivery sau takeaway.

20 implementari active, 1 implementare in semestrul 1 2022

Functionalitati:

- Configurarea meniului intr-un singur loc, comun cu sistemul de marcare Breeze POS
- Configurarea zonelor de livrare precum si a parametrilor variabili: cost de livrare, timp de livrare, reguli de redirectionare intre locatii, prag de comanda minima, orar de livrare locatii
- Particularizarea experientei clientului folosind elemente de identitate de brand, imagini de produse, oferte, noutati

- Preluare de comenzi de la clienti pe canale digitale (web, mobile-web) si transmiterea acestora integrat in sistemul de vanzare sau de pregatire a comenzilor in bucatarie
- Oferirea de functionalitati pentru configurarea de produs (pizza), oferte cu mai multe produse sau de diferite tipologii (1+1 gratis, reducere la al doilea produs,etc) sau coduri de discount
- Suport pentru meniuri si preturi diferite intre locatii diferite
- Suport pentru identificarea adresei dispozitivului clientului si verificarea automata a disponibilitatii in aria de livrare.
- Comanda direct din locatie – extensie a produsului eCommerce, solutia QRfood permite scanarea cu telefonul mobil a unui QR de pe masa, vizualizarea meniului restaurantului si comanda de produse, inclusiv plata si utilizarea de beneficii din programul de loializare a restaurantului.

Cel mai potrivit pentru:

- Experienta digitala superioara pentru clienti
- Rata de conversie (platforma urmareste un flux special conceput pentru a creste rata de conversie)
- Flux de comanda intuitiv

### **Functionalitati adaugate in 2022:**

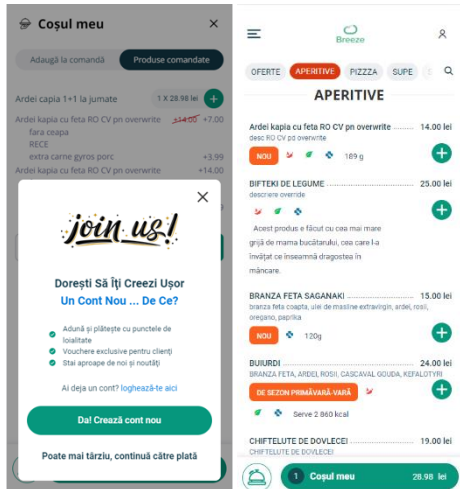
- Precomanda family cu livrare pe intervale orare
- Cerere rezervare masa in restaurant
- Extindere comanda in avans de la 7 la 60 de zile

Strategie produs:

- Mutare infrastructura pe Kubernetes pentru o scalare mai buna a site-urilor
- Automatizare proces de instalare

## 5. QR Food, Bit Soft (cloud)

Software-ul „QR Food” a fost **dezvoltat in 2021** pentru restaurante si locatii cu servire la masa, in care clientii pot trimite comanda direct de pe telefonul mobil.



Extensie a produsului E-commerce, solutia QRfood permite scanarea cu telefonul mobil a unui cod QR de pe masa, vizualizarea meniului restaurantului si comandarea de produse, inclusiv plata si utilizarea de beneficii din programul de loializare a restaurantului.

✓ 10 instalari active din care 8 instalari in semestrul 1 2022.

Functionalitati:

- Configurarea meniului intr-un singur loc, comun cu sistemul de marcare Breeze POS
- Particularizarea experientei clientului folosind elemente de identitate de brand, imagini de produse, oferte, noutati
- Oferirea de functionalitati pentru configurarea de produs (pizza), oferte cu mai multe produse sau de diferite tipologii (1+1 gratis, reducere la al doilea produs, etc.) sau coduri de discount
- Suport pentru meniuri si preturi diferite intre locatii diferite si intre zone diferite din aceeasi locatie
- Functionalitate de Servire Rapida
- O singura nota la masa, indiferent de cate persoane comanda
- Ajustare numar de persoane pe nota pentru a reflecta cati au scanat / trimis comenzi pe aceeasi nota, respectiv cati au platit propria nota
- Posibilitatea de a alege pentru cine vreau sa platesc nota, sa platesc doar nota proprie sau sa platesc toata masa
- Hotel – adaptare pentru a fi utilizat in hotel pentru comanda din camera
- Multilanguage – propune site-ul in limba telefonului sau intreaba userul in ce limba vrea sa comande
- Suport de localizare pentru a bloca comenzile trimise de pe telefoane care nu sunt in apropierea restaurantului
- Suport pentru a chema ospatarul direct de pe telefon
- Suport pentru folosirea de vouchere si mecanisme de loializare

## Funcionalitati adaugate in 2022:

- Filtrare produse dupa zona
- Modificare nume, descriere si poze produs in functie de locatie
- Aplicare voucher pe toate notele
- Discount-uri automate pe praguri valorice

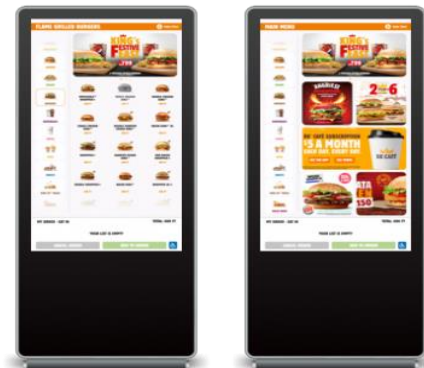
Cel mai potrivit pentru:

- restaurante cu servire la masa
- terase, baruri, cafenele
- plaja cu servire la jezlong
- hoteluri cu roomservice sau fara, clientul isi ridica singur comanda

Strategie produs:

- Mutare infrastructura pe Kubernetes pentru o scalare mai buna a site-urilor
- Automatizare proces de instalare

## 6.Breeze Kiosk, Bit Soft (cloud)



Breeze Kiosk te ajuta sa cresti rapid afacerea ta de restaurante printr-un casier virtual ce preia rapid comanda clientilor tai si sa o trimita automat in bucatarie.

Introducerea kiosk-ului in cadrul restaurantului ofera posibilitatea de a prelua mai multe comenzi si de a reorganiza echipa operationala pentru a putea procesa eficient toate cererile clientilor. Aplicatia actioneaza ca un casier independent, putand sa trimita comanda in Breeze

POS si apoi in sistemul de gestiune comenzi in bucatarie (KDS), pe fiecare sectie in parte. Totodata clientul isi va putea urmari comanda in timp real pe un display digital, ce afiseaza numarul notei sale si stadiul de preparare.

- ✓ 4 instalari active din care 2 instalari in semestrul 1 2022.

**Clienti Kiosk:** Burger King in Ungaria, lantul de restaurante Mado in Romania (2021)

Funcionalitati:

- Configurarea meniului oferit intr-un singur loc, comun cu sistemul de marcare Breeze POS

- Limbi multiple
- Posibilitatea de afisare a unei selectii de produse din meniul restaurantului
- Configurare de meniuri urmarind fluxul de comanda prestabilit
- Afisare promotii/oferte curente din cadrul restaurantului
- Afisarea materialelor video in starea de stand-by
- Posibilitatea de integrare cu un scanner QR pentru acordarea de discount-uri pe baza de vouchere

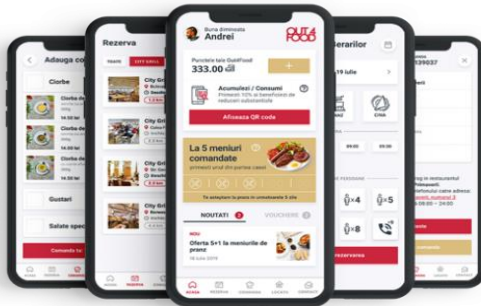
Cel mai potrivit pentru:

- Eficientizarea echipei operationale, prin automatizarea modului de preluare a comenzilor si organizarea echipei
- Prezentarea interactiva a meniului, in concordanta cu configurarea din POS
- Integrare naturala in fluxul de comenzi (plaseaza comenzi direct in casele de marcat, bucatarie si panoul digital de urmarire a comenzilor)

Strategie produs:

- Colectare de evenimente comportamentale pentru a oferi date despre experienta de utilizare cu scopul de a fi imbunatatit.

## 7. Aplicatia mobila pentru comenzi, BitSoft (cloud)



Ajutam restaurantele sa sporeasca retentia clientilor si valoarea acestor prin aplicatia de mobil integrata cu celelalte sisteme Bitsoft.

Aplicatia mobila permite clientilor sa transmita comanda direct de la masa, facilitand astfel legatura dintre utilizator si echipa operationala, de la ospatar si pana la bucatar. Astfel, cerintele

de comanda pe care un client le are in restaurant sau cafenea, pot fi trimise direct de catre acesta, in timp real, catre bucatarie, fara sa astepte venirea ospatarului la masa.

In plus, aplicatia afiseaza acelasi meniu si configurare de produse disponibile si in casa de marcat ceea ce asigura acuratetea si corectitudinea comenzii. Aplicatia ajuta la construirea unei experiente culinare pozitive, prin eliminarea intreruperilor de moment in lansarea comenzii sau asteptarea ospatarului pentru a modifica sau pentru a achita nota de plata.

- ✓ **Cienti:** Burger King, Pizza Hut Cipru, Pizza Hut Romania, Henri AppPort, Out4Food: aplicatie dezvoltata pentru grupul City Grill
- ✓ 14 instalari active, nu am avut implementari noi in 2022

#### Functionalitati:

- Configurarea meniului oferit intr-un singur loc, comun cu sistemul de marcare Breeze POS
- Particularizarea experientei clientului folosind elemente de identitate de brand, imagini de produse, oferte, noutati
- Preluare de comenzi de la clienti pe canale digitale, transmiterea acestora integrat in sistemul de vanzare sau de pregatire a comenzilor in bucatarie
- Suport pentru meniuri si preturi diferite intre locatii
- Suport pentru poze si descrieri diferite intre locatii
- Posibilitatea configurarii unui program de fidelitate pentru recompensarea clientilor recurenti
- Acordarea unor reduceri de tip discount sau produse cu preturi speciale, ce pot fi folosite in restaurant
- Modificarea notei prin adaugarea pe comanda a produselor aditionale
- Posibilitatea achitarii notei direct din aplicatie prin selectarea uneia dintre formele de plata disponibile (numerar, card, puncte)

#### Cel mai potrivit pentru:

- Plasarea comenzii fara ospatar
- Plata direct din aplicatie
- Cresterea gradului de fidelizare, printr-un sistem bazat pe puncte sau vouchere de reduceri

#### Strategie produs:

- Colectare de evenimente comportamentale pentru a oferi date despre experienta de utilizare cu scopul de a fi imbunatatita si de a oferi mecanisme de retentie
- Folosirea de tehnologii noi pentru o mai buna experienta de utilizare

## 8.Keep App, Bit Soft (cloud)



KeepApp optimizează costurile și operațiunile restaurantelor simplificând experiența utilizatorului și reducând greselile.

Keep App este o soluție de gestionare a stocurilor în Cloud, care permite fluidizarea procesului operational prin: gestionarea și organizarea procesului de aprovizionare, propuneri de comenzi interne și/sau la furnizori, alerte și notificări. Cu o interfață

usor de utilizat, această soluție HoReCa este rapidă și intuitivă, aduce date în timp real, include indicatori de performanță și, în plus, are și funcția de Multi-Property, ce permite gestionarea mai multor locații în același timp.

- ✓ 150 de implementări active, 50 implementări în anul 2022

### Funcționalități:

- Flux complet automatizat - fluxul operational digital fluidizează activitatea într-un restaurant, rezolvă problema hartiilor pierdute și oferă portabilitate
- Design intuitiv și consecvent
- Evidențierea în timp real a mișcărilor de stoc
- Modul de alerte pentru: modificări de prețuri la furnizori, modificări de cost aferent vânzării, discrepante de cost, stocuri sub limita minimă
- Exporturi diferite pentru fiecare listă existentă
- Modul de producție, transare
- Gestionează o singură intrare pentru mai multe centre de cost
- Rapoarte atât standard cât și personalizate ce evidențiază mișcările stocurilor (Menu engineering și Analiza ABC)
- Multi-property.
- Propuneri de comandă bazate pe consum / stoc optim
- Interfete cu softurile de contabilitate
- Modul de vânzare intercompanii

### Cel mai potrivit pentru:

- Trasabilitatea operațiilor, în ceea ce privește mișcarea materiilor prime și a marfurilor
- Toate operațiile de gestiune (necesar aprovizionare, comandă furnizor, producție, etc.)
- Evidențierea stocurilor în timp real
- Automatizarea fluxului comandă / intrare cu furnizorii



- Gestionarea meniului
- Aplicatie de mobil
- Modul de autorizare documente
- Modul de gestionare a platilor catre furnizori
- Interfete B2B cu furnizorii

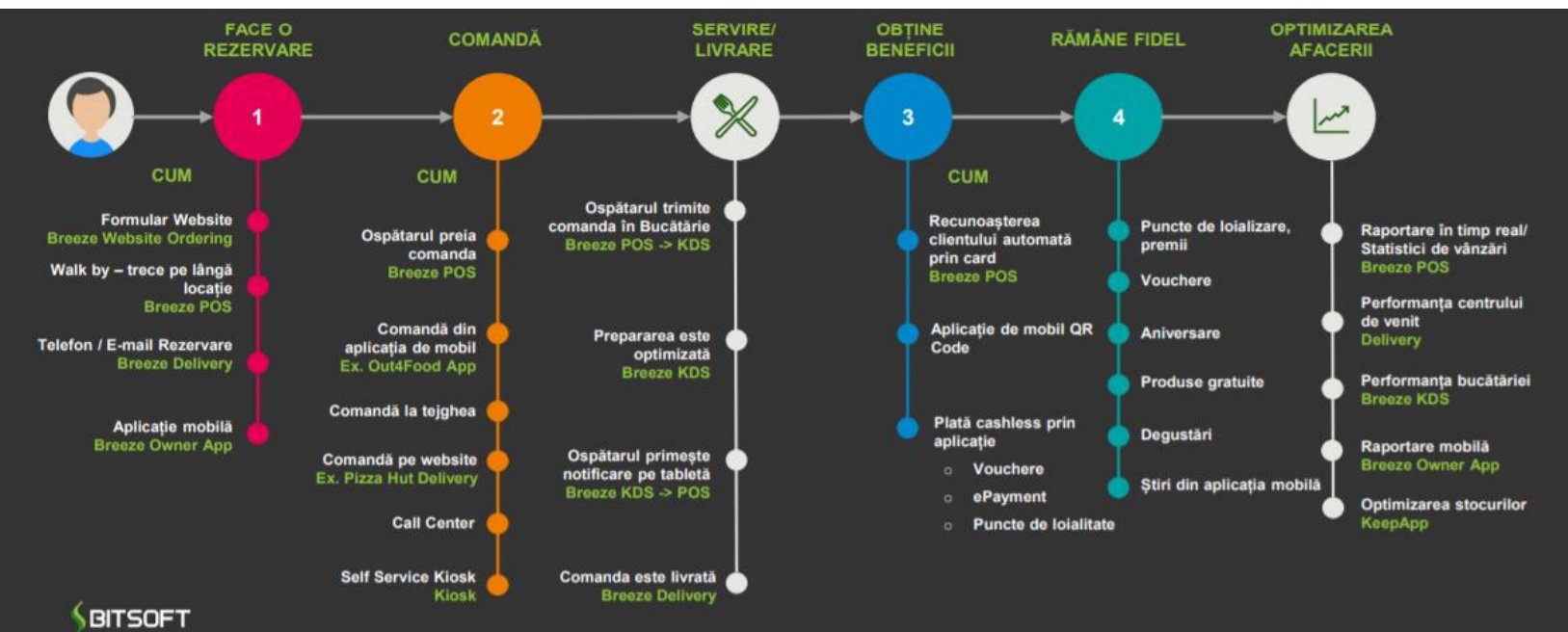
### Functionalitati adaugate in 2022:

- Export documente via SFTP
- Export date pentru contabilitate
- Interfata Bilingo pentru Ungaria

### Strategie produs:

- Colectare de evenimente de consum pentru a oferi forecast inteligent de aprovizionare
- Mutare infrastructura pe Kubernetes

Astfel, toate solutiile dezvoltate de Bit Soft sunt complet integrate, oferind un ecosistem complet in care aplicatiile comunica intre ele, oferindu-le astfel managerilor de restaurante mai multa vizibilitate si mai mult control asupra operatiunilor, ajutandu-i astfel sa isi dezvolte afacerile si sa isi imbunatateasca serviciile.



In graficul de mai sus este ilustrat intreg parcursul unui client, si modul in care functioneaza acest ecosistem de aplicatii.

Asadar, indiferent care este metoda de interactiune a clientului cu restaurantul, fie ca plaseaza o comanda online (prin formulare de comanda direct de pe site sau prin aplicatia de mobil), face o rezervare in restaurant (prin telefon, e-mail sau aplicatie) sau intra direct din strada (disponibilitatea meselor fiind monitorizata de Breeze POS), aplicatiile dezvoltate de Bit Soft controleaza fiecare aspect al acestor interactiuni si ofera personalului din restaurant instrumentele si informatiile necesare pentru a servi clientul. Mai departe, in functie de metoda de interactiune a clientului cu restaurantul (fie online sau prin prezenta fizica) exista diverse solutii de preluare a comenzilor, fie ca sunt preluate direct de catre chelner prin Breeze POS, comandate direct de catre client in avans sau direct de la masa prin aplicatia dedicata (de ex. aplicatia de mobil Out4Food dezvoltata pentru grupul City Grill), prin intermediul Kiosk-urilor de tip self-service sau prin comenzi de la distanta (telefonice sau prin aplicatie). Toate aceste solutii de preluare a comenzilor comunica in mod direct cu Breeze Kitchen Display System, transmitand comanda in timp real catre bucatarie, unde este afisata pe un ecran si monitorizata. Dupa finalizarea prepararii, informatia este transmisa mai departe fie catre chelner sau catre personalul responsabil de livrarea comenzilor, iar la final plata este inregistrata in sistemul de gestiune al restaurantului. In tot acest timp, aceste aplicatii inregistreaza si monitorizeaza consumul de materii prime si implicarea fiecarui angajat in acest flux operational, oferind rapoarte in timp real catre management.

Pe langa aplicatiile propriu zise, Compania ofera toate resursele necesare implementarii acestor solutii, precum tablete, POS-uri, servere, imprimante fiscale, ecrane pentru bucatarie, kiosk-uri etc.

Este important de mentionat faptul ca serviciile oferite de Bit Soft reprezinta pachete complexe, fiind bazate pe nevoile fiecarui client in parte. Astfel, implementarea proiectelor presupune uneori dezvoltari la comanda, in special in materie de website-uri pentru comenzi online si meniuri digitale, aplicatii de mobil pentru comenzi si livrari, programe de loialitate si beneficii cat si implementarea de kiosk-uri self-service.

Doua exemple relevante sunt parteneriatele cu (i) Pizza Hut prin care au fost dezvoltate o platforma web si o aplicatie de mobil pentru comenzi si delivery si (ii) cu grupul de restaurante City Grill, pentru care a fost dezvoltata aplicatia Out4Food ce include functii de rezervare a meselor, inregistrare de comenzi de la distanta sau direct de la masa, livrare, loializare, plata si multe altele.

## 4. PRODUSE DISTRIBUITE DE BIT SOFT SA

### HOTELURI

Pe partea de hoteluri, Bit Soft se ocupa exclusiv cu distributia si implementarea de solutii apartinand Oracle si Protel, mai exact doua solutii de la Oracle, si anume Oracle Hospitality Opera si Oracle Hospitality Suite 8, si doua solutii de la Protel, si anume Protel si Protel Air.

#### Oracle Hospitality Opera (on premise)



Ofera un software de gestiune hoteliera care imbunatateste, personalizeaza, automatizeaza, si eficientizeaza serviciile oferite de hoteluri catre clienti, simultan facilitand administrarea lanturilor hoteliere cu mai multe proprietati.

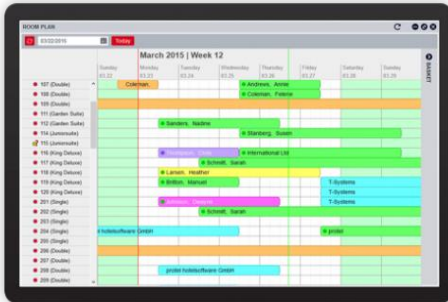
#### Funcionalitati:

- Permite gestionarea facila a mai multor proprietati integrate in aceeasi baza de date
- Modul complex de gestionare a tarifelor, discount-urilor si promotiilor
- Modul de gestionare a restrictiilor de vanzare pentru tarife sau tipuri de camera cu scopul de a creste vanzarile (Open, Close, Close to arrival/departure, Min/Max Length of Stay, Min/Max Advance Booking Days)
- Functiile Calendar si Evenimente ofera o imagine de ansamblu a business-ului de Catering
- Rate Strategy – modul care modifica tarifele in mod automat in functie de gradul de ocupare
- Task and Activities - modul de management pentru grupuri si evenimente care include automatizarea proceselor echipei de vanzari
- Mecanisme de verificare a corectitudinii informatiilor introduse: Validare CUI si scanare a actelor de identitate
- Urmarirea tuturor modificarilor financiare efectuate in sistem de fiecare utilizator
- Raportare si analiza datelor (peste 500 de rapoarte native)
- Modul de procesare a comisiunilor de plata catre Agentiile de Turism
- Hotel Mobile – aplicatie mobila pentru personalul tehnic si housekeeping.

Cel mai potrivit pentru:

- Hoteluri cu operatiuni complexe
- Gestionare grupuri si evenimente
- Gestionarea inteligenta a cazarii

## Protel (on premise)



**Sistemul Protel** faciliteaza accesul la informatii relevante, punand la dispozitie rapoarte in timp real despre gradul de ocupare a hotelului, in timp ce interfata intuitiva permite gestionarea mai eficienta a proceselor de check-in si check-out, reducand astfel timpul de asteptare al clientilor.

## Functionalitati:

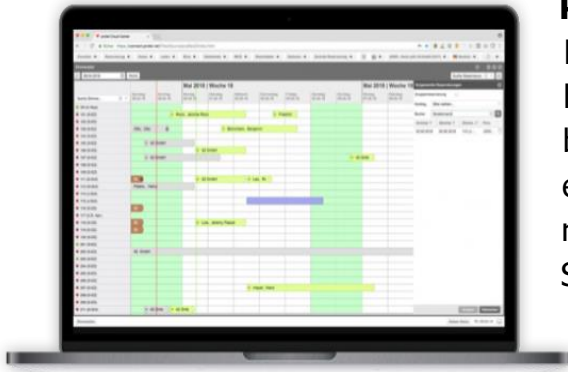
- Housekeeping: pastreaza o legatura directa intre departamentele de curatenie, mentenanta si receptie; se pot vizualiza sarcinile, statusul camerelor, marcare minibar, obiecte pierdute si obiecte gasite
- Voyager: aplicatie dedicata oaspetilor pentru personalizarea sejurului: profile, servicii extra, factura, informatii despre hotel
- Protel pe tableta: permite accesul la informatiile despre hotel de oriunde, afiseaza rezervarile, profile, rapoarte etc.
- Messenger: comunicare automatizata cu oaspetii: scrisoare de confirmare, pre-check-in reminder, post-stay marketing, promotii, felicitare de zi de nastere
- Navigare facila in orice sectiune a aplicatiei cu un singur click: profil, rezervare, facturare etc.
- Rezervari de grup: permite gestionarea a peste 20 de rezervari dintr-un singur loc
- Liste interactive: vizualizarea listei de sosiri/plecari/rezervari
- Modul Daily Rates: schimbarea tarifelor foarte simplu pe zile/saptamani sau weekend-uri
- Rate Availability: se pot aplica diferite strategii pentru optimizarea veniturilor
- Room type plan: hotel disponibil total si pe tip de camera/statistici de rezervari: garantate, optionale, waitlist
- Room plan (hotel oglinda): un ecran unde se pot vizualiza rezervarile pe fiecare camera si se pot diferentia prin culori.

## Cel mai potrivit pentru:

- Hoteluri de sezon (cu volum ridicat de rezervari 3-6 luni pe an)

- Lanturi independente care au nevoie de o solutie bazata pe servere fizice
- Hoteluri care vor o prezenta online puternica

### Protel Air (cloud)



**Protel Air** este un software de gestiune hoteliera, 100% in cloud, care nu necesita niciun hardware suplimentar, fiind necesar doar un browser web si o conexiune la internet. Protel Air este un program scalabil care ofera acces la rapoarte si analize personalizate in timp real. Soft-ul reduce costurile de operare, este usor de folosit si vine la pachet cu suport IT disponibil 24/7

#### Functionalitati:

- Afiseaza zilnic activitatea de check-in si check-out pe un singur ecran dedicat
- Voyager: aplicatie dedicata oaspetilor pentru personalizarea sejurului: profile, servicii extra, factura, informatii despre hotel
- Messenger: comunicare automatizata cu oaspetii: scrisoare de confirmare, pre-check-in reminder, post-stay marketing, promotii, felicitare de zi de nastere
- Profilul Clientilor - ferestrele structurate permit accesul rapid la adresele si datele de contact si ofera istoricul rezervarilor si facturilor fiecarui oaspete, inclusiv graficele care afiseaza veniturile generate pana la momentul verificarii
- Plan de camera multifunctional – se pot rezerva rapid si usor camere pentru persoane sau grupuri, se pot schimba rezervarile in functie de necesitati si se pot accesa toate informatiile legate de oaspeti
- Tine evidenta tuturor sarcinilor de departamente - aplicatia de curatenie conecteaza serviciile de curatenie, echipa de mentenanta si receptia si faciliteaza schimbul de informatii in jurul starii camerelor
- Desktop Activ - prezinta liste structurate pentru cele mai utilizate date si permite editarea imediata a acestora
- Solutie SaaS.

#### Cel mai potrivit pentru:

- Hoteluri care vor sa reduca costurile cu infrastructura IT
- Hoteluri care vor acces la rapoarte personalizate in timp real

## RESTAURANTE

Pentru segmentul de restaurante, Bit Soft ofera clientilor atat o gama de solutii proprii, dezvoltata in-house, cat si solutii dezvoltate de catre Oracle. Acestea sunt impartite pe 3 categorii:

- a) Software & POS Restaurant
- b) Solutii Ecommerce
- c) Software gestionare stocuri

Toate solutiile dezvoltate de Bit Soft sunt disponibile pe Cloud, ceea ce minimalizeaza costurile infrastructurii IT pentru o crestere comparativ mai mare in eficienta.

## Simphony & Symphony Cloud



Simphony face parte din suita Oracle Hospitality, si este disponibil in doua versiuni: on-premise si cloud. Prin intermediul acestei solutii, clientii isi pot personaliza serviciile in cele mai mici detalii, pot gestiona sisteme POS pentru mai multe proprietati ce pot include mii de statii de lucru, fiind in acelasi timp suficient de versatil si flexibil astfel incat sa configureze o singura unitate.

### i. **Simphony:**

Functionalitati:

- Posibilitatea de a continua activitatea chiar daca se pierde conexiunea la internet
- Sisteme de afisare bucatarie
- Servicii optionale pentru carduri de fidelitate si cadou, inventar si prevenirea pierderilor
- Integrare in aplicatii de comanda si plata online
- Suport in mai multe limbi si pentru valute multiple
- Gestionarea numerarului
- Rapoarte complexe, accesibile prin telefon in timp real
- Flux de introducere a comenzilor flexibil, care permite casierului sa introduca comenzile asa cum sunt primite.

Cel mai potrivit pentru:

- Functionarea continua a sistemului
- Conectarea serviciilor locale, prin sisteme digitale de afisare in bucatarie, interfete carduri de credit si raportare

- Gestionare fluxuri de numerar

## ii. **Symphony Cloud**

Functionalitati:

- Functional in Cloud, fara infrastructura costisitoare si investitii IT
- Permite personalului sa gestioneze rezervarile si listele de asteptare
- Cadouri si loializare - se pot genera rapoarte complexe pentru masurarea succesul programelor de loializare
- Integrare cu Kiosk
- Integrare cu diferite aplicatii de comanda si plata online
- Rapoarte complexe, accesibile prin telefon in timp real
- Flux de introducere a comenzilor flexibil, care permite casierului sa introduca comenzile asa cum sunt primite.
- Suport in mai multe limbi si pentru valute multiple

Cel mai potrivit pentru:

- Restaurantele care fac parte din hoteluri de dimensiuni mari
- Continuarea activitatii in lipsa conexiunii la internet, toate modificarile fiind incarcate automat cand se reia conexiunea
- Controlul inventarului si prevenirea pierderilor

## **Micros Materials Control (on premises)**



Micros Materials Control face parte din suita Oracle Hospitality si este o solutie completa de achizitii, control al costurilor si de inventar, adaptat pentru cerintele industriei ospitalitatii. Solutia gestioneaza toate stocurile de materii prime si materiale oferind informatii esentiale in timp real cu privire la costul vanzarilor, veniturile nete, stocurile

disponibile, propuneri de comenzi si cerintele de stocare, imbunatatind astfel fluxul de lucru operational si gestionarea costurilor cu alimentele. Datorita accesului la toate aceste detalii in timp real, gestiunea stocurilor este semnificativ imbunatatita.

#### Functionalitati:

- Urmarirea datelor in timp real pentru costul vanzarilor, stocul disponibil, propuneri de comanda si multe altele
- Flux de lucru cu functie de autorizare pentru a controla eficient cheltuielile
- Capacitatea de a compara preturile si de a evalua impactul acestora asupra achizitiilor planificate
- Calcularea costurilor pierderilor, intreruperilor si stocurilor in timp real
- Compara preturile si calculeaza efectul achizitiilor asupra bugetului
- Urmareste conditiile de stocare, cum ar fi temperatura ambientala, datele de expirare si volumul stocului
- Gestioneaza procesele de comanda si stocare, astfel incat sa fie indeplinite proiectiile bugetare
- Are o interfata B2B, care face ca procesele precum plasarea si urmarirea unei comenzi sa fie mai rapide si mai usoare
- Calculeaza eficient costurile stocurilor in situatii in care sunt implicate mai multe locatii, valute si sisteme fiscale
- Include costurile cu stocurile in calculele bugetului total pentru a crea meniuri mai profitabile

#### Cel mai potrivit pentru:

- Restaurante fara conexiune la internet
- Lanturi independente de restaurante cu depozite
- Reducerea cheltuielilor cu alimentele

### **Centre Spa & Wellness Reservation Assistant (on premises)**



Reservation Assistant este un soft de gestiune pentru centrele spa, care are o gama larga de caracteristici si este conceput pentru gestionarea rezervarilor si a membrilor centrelor de Spa & Wellness si alte facilitati similare. Software-ul automatizeaza si accelereaza proceduri precum primirea clientilor, crearea de rezervari, urmarirea membrilor etc. Acesta creste eficienta operatiunilor

si permite economisirea timpului in procese precum rezervarile si alocarea personalului in functie de serviciile solicitate de catre clienti. De asemenea, este util in gestionarea stocurilor pentru serviciile furnizate.



#### Functionalitati:

- Managementul membrilor
- Monitorizarea rezervarilor - permite gestionarea rezervarilor pentru toate locatiile intr-un singur loc
- Modulul Golf Management permite gestionarea tuturor sesiunilor de golf si se pot rezerva anumiti antrenori, echipamente sau consumabile
- Generarea de rapoarte complexe
- Permite personalizarea relatiei cu clientii prin intermediul CRM-ului integrat
- Imbunatateste gestionarea stocurilor, urmarind consumabilele utilizate in procesele zilnice

#### Cel mai potrivit pentru:

- Functii de web booking complet integrate, ce permit clientilor sa isi rezerve singuri serviciile
- Comunicare automata cu clientul prin sms-uri pentru confirmare sau reamintirea rezervarii
- Rapoarte de business pentru gestionarea eficienta a locatiilor

## 5. Analiza rezultatelor financiare primul semestru 2022

### Detalierea structurii cifrei de afaceri pe segmente de activitate sau linii de business

In functie de tipul de produse si servicii oferite, Bit Soft inregistreaza trei categorii de venituri: venituri recurente din vanzari produse proprii solutii pentru restaurante (Breeze, KeepApp, Kiosk, e Commerce, Aplicatie mobil, Qrfood), venituri recurente din vanzari produse distribuite (Oracle Si Protel) solutii pentru hoteluri si restaurante precum si Venituri din implementari (one time). Veniturile din implementare reprezinta vanzarile initiale pe care Bit Soft le realizeaza atunci cand instaleaza si sau seteaza un proiect la unul dintre clienti, indiferent ca este vorba de un produs „on-premise” (instalare si implementare pe echipamentul clientului), fie ca este vorba de un produs SaaS (implementare si setare acces in cloud). Vanzarile din implementare sunt compuse din mai multe tipuri de venit, vanzari din servicii de implementare proiecte (atat pentru „on-premise”, cat si pentru „on Cloud”), vanzari licente (pentru software „on premise”), vanzari echipamente inclusiv imprimante fiscale si consumabile (ambele, preponderent proiectele cu soft propriu), vanzari servicii de customizari si interfete.

Cifra de afaceri a semestrului 1 2022 este cu 22% mai mare ca cifra de afaceri a semestrului 1 2021, ca urmare a cresterii numarului de clienti si expansiunii clientilor actuali prin deschiderea de noi locatii in contextul accentuarii cresterii segmentului HORECA in 2022.

#### ➤ Pe tipuri de Produse

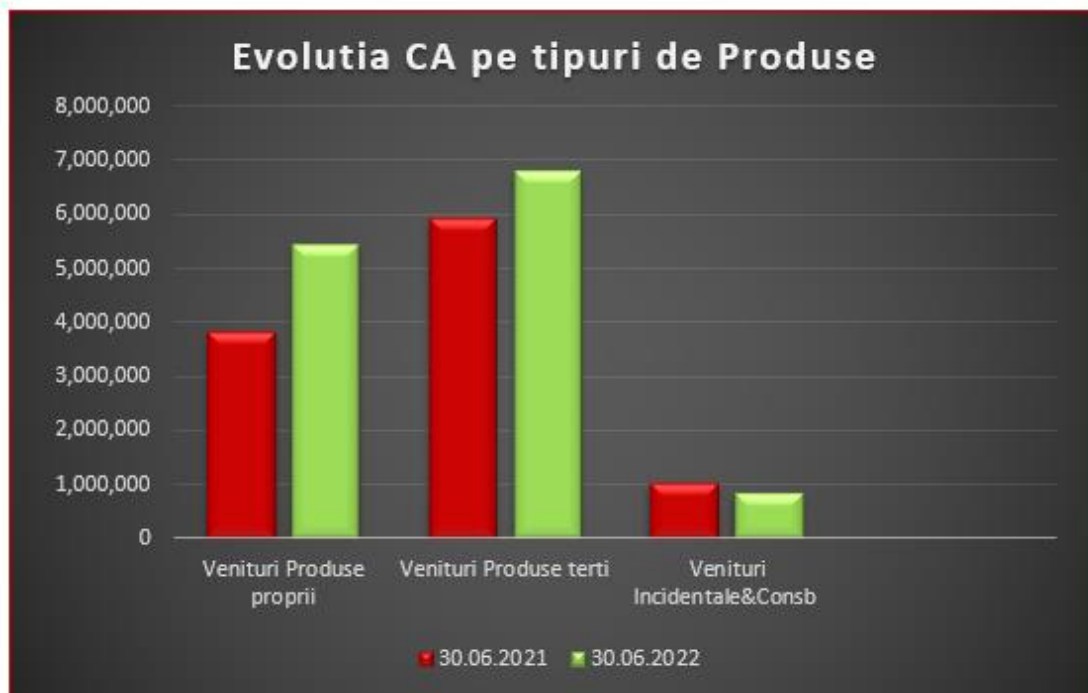
Bit Soft se bazeaza pe 3 segmente principale de business pentru a genera venituri:

Vanzari din Venituri produse proprii – aferente doar solutiilor de tip on cloud,  
Venituri din vanzarea produselor distribuite care pot fi atat On Cloud cat si On premise si  
Venituri incidentale, generate de diferitele solicitari ale clientilor si care nu sunt acoperite de contractele de mentenanta; venituri din vanzarea de consumabile.

<b>RON</b>	<b>30.06.2021</b>	<b>30.06.2022</b>
<b>Venituri Produse proprii</b>	<b>3,808,947</b>	<b>5,436,441</b>
Venituri SaaS	1,926,039	3,133,114
Alte Venituri recurente	276,900	364,296
Venituri Implementare	809,633	919,650
Venituri vanzari Hardware	796,375	1,019,381
<b>Venituri Produse terti</b>	<b>5,896,348</b>	<b>6,780,060</b>

Venituri Recurente soft on premise	2,942,560	3,222,931
Venituri SaaS	494,766	601,250
Alte Venituri recurente	906,512	950,288
Venituri Implementare	475,499	542,123
Venituri vanzari Hardware	512,098	737,447
Venituri vanzari Licente	564,912	726,021
<b>Venituri Incidentale</b>	<b>925,443</b>	<b>726,106</b>
<b>Venituri vanzari consumabile</b>	<b>79,946</b>	<b>122,521</b>
<b>TOTAL</b>	<b>10,710,683</b>	<b>13,065,129</b>

In ultimii ani, Bit Soft s-a concentrat pe dezvoltarea si comercializarea propriilor solutii de SaaS pentru industria restaurantelor, unde a indentificat o nisa importanta de business. Aceasta strategie a condus la cresterea ponderii vanzarilor de produse proprii in total cifra de afaceri de la circa 36% in prima jumatate a anului 2021 la aprox 42% in prima jumatate a anului 2022, perioada in care s-a inversat ponderea vanzarilor produselor distribuite de la 55% in sem 1 2021 scade la 52% in sem 1 2022. In suma bruta, vanzarile de produse proprii au crescut cu aproximativ 43% in aceasta perioada, atingand valoarea de 5,4 milioane RON in prma jumatate a lui 2022.



**Veniturile din vanzarea de produse proprii** se refera la produsele pentru industria restaurantelor dezvoltate intern de Bit Soft si comercializate catre clienti sub forma „software as a service” (SaaS). Aceste venituri se compun in special din venituri

SaaS (recurente), Venituri recurente din mentenanta facturata clientilor pentru interfete, diverse echipamente si imprimante fiscale cat si venituri inregistrate la implementarea proiectelor catre clienti – venituri din implementare, respectiv venituri din vanzare de echipamente-hardware.

Dinamica veniturilor recurente din vanzarea produselor proprii (SaaS) este de 63%, este o crestere organica datorata implementarii strategiei de accelerare a vanzarii produselor proprii Bit Soft; Ponderea veniturilor SaaS in total venituri din vanzarea produselor proprii crescand de la 55% sem 1 2021 la 58% sem 1 2022.

Ca evolutie a numarului de POS-uri compania a ajuns la jumatatea anului 2022 la 2174 POS-uri instalate, cu 416 POS in plus fata de prima jumatate a anului 2021 cand aveam 1758 POS instalate.

Categoria alte venituri recurente (mentenanta hardware, imprimante fiscale, interfete etc) a avut o dinamica pozitiva de 32% fata de 2021 ca urmare a implementari strategiei de vanzare produse proprii, cu o dinamica totusi inferioara cresterii Veniturilor SaaS propriu care este de 63% fata de 2021.

Veniturile din implementare au avut o crestere de 14%, ponderea lor in total Venituri proprii scazand de la 21% in sem 1 2021 la 17 % in sem 1 2022.

Veniturile proprii din vanzare Hardware au avut o dinamica semnificativa fata de primul semestru din 2021 cu 28% mai mult datorita deschiderii de noi locatii de catre clientii existenti dar si deschiderii de locatii noi in zona litoralului.

**Veniturile din vanzarea produse terti** se refera la toate vanzarile de produse software si hardware pe care Bit Soft le distribuie si pentru care ofera mentenanta si suport ulterior, produse care sunt dezvoltate de alte companii, Oracle sau Protel -pentru care sunt distribuite atat softuri on premise cat si softuri on cloud pentru hoteluri si restaurante. Dinamica este de crestere fata de 2021 cu 15%, crestere inferioara dinamicii de crestere a produselor proprii Bit Soft de 43%.

La finalul semestrului 1 2022 ponderea veniturilor recurente aferente produselor „on-premise” (instalate pe echipamentele clientilor) care este reprezentata de veniturile obtinute din mentenanta si suport, servicii pe care Bit Soft le ofera clientilor dupa implementarea proiectelor, a fost 48% in scadere de la 50% cat reprezenta la finalul semestrului 1 2021. Se poate observa aici confirmarea tendintelor din industrie prin migrarea clientilor de la software „ on premise” catre „cloud” - dinamica de crestere a SaaS distribuit fiind de la 17% pondere in total venituri din vanzarea produselor distribuite la finalul demestrului 1 2021 la 19% pondere in total venituri din vanzarea produselor distribuite la finalul demestrului 1 2022, avand o dinamica de crestere de 22% fata de primul semestru 2021 in timp ce dinamica de crestere Veniturilor produselor on premise este de 10%.

Se poate observa o dinamica accentuata a veniturilor din licente in 2022, datorata accelerarii proiectelor din domeniul Horeca si a deschiderii de locatii suplimentare a clientilor deja existenti de 29% fata de primul semestru al 2021; in timp ce ponderea veniturilor din licente in total venituri distribuite creste de la 10% in 2021 la 11% in 2022.

Alte Venituri recurente sunt reprezentate de Veniturile din facturarea mentenantei pentru interfetele vandute si a mentenantei pentru echipamentele si imprimantele fiscale vandute catre clienti si au o dinamica de crestere cu 11% fata de anul precedent in timp ce veniturile din vanzarea de hardware cresc cu 44% fata de anul anterior, partial datorata solicitarilor de hardware suplimentare din partea hotelurilor si partial datorate cresterii preturilor la hardware in contextul crizei generate de conflictul din Ucraina.

Variatia in scadere a veniturilor incidentale se datoreaza veniturilor obtinute in 2021 ca urmare a proiectului guvernamental de conectare a imprimantelor cu jurnal electronic la serverul ANAF (436k ron), in timp ce veniturile totale din incidente pe suport aferente prima jumatate a anului 2021 au o usoara variatie de crestere fata de prima jumatate a anului 2022 de la 5% pondere in total venituri 2021 la 6% pondere in total venituri 2022.

### **Evolutia Cifrei de Afaceri pe tipuri de Venit 2022 Vs 2021**

Vanzarile SaaS („software as a service”) reprezinta vanzarile recurente realizate de Bit Soft din abonamentele oferite clientilor pentru accesul la produsele software gazduite in cloud. Din aceasta categorie, cele mai importante venituri, atat ca pondere, cat si ca profitabilitate, sunt cele aferente produselor software proprii, dezvoltate de BitSoft pentru industria restaurantelor. Vanzarile SaaS produse terti, reprezinta veniturile din activitatea de distributie a produselor SaaS ale altor producatori, in special pentru industria hoteliera, cel mai relevant fiind MyMicrosMyInventory. Cresterea totala a vanzarilor SaaS este de 54% si se datoreaza exclusiv cresterii vanzarilor SaaS produse proprii.

Vanzarile din mentenanta reprezinta vanzarile recurente aferente produselor „on-premise” Oracle si Protel distribuite si implementate la client de Bit Soft. Practic, dupa instalarea si configurarea software-ului pe echipamentele clientului, Bit Soft continua sa ofere clientilor servicii de mentenanta si suport pentru produsele instalate, precum si alte servicii recurente legate de hosting, hardware, sau interfetele si modulele proprii dezvoltate de Bit Soft pe produsul software principal.

Vanzarile din implementare reprezinta vanzarile initiale pe care Bit Soft le realizeaza atunci cand instaleaza si sau seteaza un proiect la unul dintre clienti, indiferent ca este vorba de un produs „on-premise” (instalare si implementare pe echipamentul

clientului), fie ca este vorba de un produs SaaS (implementare si setare acces in cloud). Vanzarile din implementare sunt de mai multe tipuri, ca de exemplu vanzari din servicii de implementare proiecte noi (atat pentru „on-premise”, cat si pentru SaaS), vanzari licente (pentru software „on premise”), vanzari echipamente inclusiv imprimante fiscale si consumabile (ambele, preponderent proiectele cu soft propriu), vanzari servicii de customizari si interfete. Aici cresterea este de 14% fata de prima jumatate a anului precedent dataorata atat implementarii de produse proprii cat si implementare produse terti.



Din evolutia pe tipuri de venituri se poate observa strategia Bit Soft de accentuare a vanzarilor de produse proprii dar si tendinta generala de migrare de la produse on premise catre produse software on cloud, prin cresterea Veniturilor totale SaaS cu 54% fata de 2021 in timp ce veniturile produselor on premise cresc doar cu 10% fata de 2021.

Categoria alte Venituri recurente, obtinute din mentenanta interfete si hardware, creste cu 11% fata de 2021.

Veniturile din implementare si cele din vanzarea de hardware au crescut proportional cu activitatea curenta a anului 2022, vanzarea de hardware avand o dinamica mai accentuat afata de anul precedent de 34%

Alte venituri sunt reprezentate in 2022 de veniturile din licente, incidentale si din vanzarea de consumabile care raman relativ constante in dinamica.

## Scurta descriere a ultimelor rezultate financiare disponibile ale Bit Soft SA

Situatiile financiare din semestrul 1 2021 au fost verificate de catre PKF in cadrul misiunii de audit anuale aferente 2021 iar situatiile financiare ale semestrul 1 2022 nu au fost auditate – dar sunt depuse bilanturi la aceasta perioada.

<b>RON</b>	<b>30.06.2021</b>	<b>30.06.2022</b>
<b>Total venituri</b>	<b>11,889,581</b>	<b>14,198,725</b>
<i>Crestere (%)</i>		<i>19.42%</i>
Cifra de afaceri	10,270,732	13,065,129
Vanzari proiecte speciale	439,950	
Venituri productie soft propriu	898,665	915,267
Alte venituri	280,234	218,330
<b>EBITDA</b>	<b>3,017,363</b>	<b>3,881,217</b>
Marja (%)	25.40%	27.33%
<b>EBITDA ajustata</b>	<b>2,682,610</b>	<b>3,881,217</b>
Marja (%)	22.56%	27.33%
<b>Profitul din exploatare</b>	<b>2,513,812</b>	<b>2,541,130</b>
Marja (%)	21%	18%
<b>Profitul net</b>	<b>3,298,586</b>	<b>2,707,100</b>
Marja (%)	27.74%	19.07%

### Venituri

In prima jumatate a anului 2022 veniturile totale Bit Soft au crescut cu aprox 19% fata de aceeaasi perioada a anului 2021, ca urmare a cresterii organice si a implementarii strategiei companiei de accelerare a vanzarii produselor proprii.

In prima jumatate a lui 2022 veniturile din activitatea de baza au inregistrat o crestere de circa 22%, cifra de afaceri crescand pe toate palierele, vanzarile din Software as a Service (SaaS) avansand cu 54% , vanzarile din mentenanta softurilor on premise avansand cu 10%, iar cele din mentenata de hardware si interfete cu 11%. Veniturile din servicii one off au crescut pe total cu 29% fata de semestrul 1 al anului 2021.

Incepand cu finalul anului 2020, Bit Soft a inceput capitalizarea softurilor produse intern Breeze, Keepapp, Kiosk, eCommerce – impact in total Venituri care se observa si in prima jumatate a anului 2022 la nivelul veniturilor din productie soft propriu, care sunt mai mari cu 2% fata de anul precedent.

## EBITDA si EBITDA ajustat

Indicatorul EBITDA nu a fost auditat, reprezinta profitul inainte de plata dobanzii, impozitelor, deprecierei si amortizarii si a fost calculat ca suma intre Profitul din Exploatare, Profitul financiar si Ajustarile de valoare privind imobiliarile corporale si necorporale. Indicatorul EBITDA ajustat exclude veniturile si cheltuielile nerecurente, reprezentate in 2021 de proiectul special cu imprimantele fiscale, iar in semestrul 1 2022 nu avem venituri nerecurente de ajustat.

EBITDA in primul semestru al anului 2022 a inregistrat o crestere de 29% fata de prima jumatate a anului 2021, reprezentand ca pondere 27% din totalul veniturilor inregistrate in aceasta perioada.

## Profitul din exploatare

Profitul din exploatare este determinat ca diferenta intre EBITDA si Profitul financiar impreuna cu cheltuielile cu deprecierea si amortizarea. In prima jumatate a anului 2022, rezultatul din exploatare a ajuns ca pondere la 18% din Venituri ca urmare a majorarii cheltuielilor companiei cu 30% fata de perioada similara a anului precedent, majorare datorata in principal cresterii costului salarial.

## Profitul net

In perioada analizata, profitul net a avut o pondere diminuata in venituri de 19% fata de ponderea semestrului 1 2021 in Venituri de 28%, datorata in principal majorarii cheltuielilor companiei dar si nedistribuirii in 2022 a dividendelor din Bit Soft Bulgaria.

## Analiza Bilantului societatii Bit Soft SA

RON	30.06.2021	30.06.2022
<b>Active imobilizate</b>	<b>3,173,926</b>	<b>4,273,270</b>
Active intangibile	2,228,307	3,153,425
Active corporale	615,125	294,880
Active financiare	330,494	824,964
<b>Active curente</b>	<b>16,649,159</b>	<b>21,931,141</b>
Stocuri	1,563,603	2,336,549



Creante comerciale	2,827,738	2,679,150
Alte creante	1,639,745	724,980
Casa si conturi la banci	9,525,209	15,060,448
Cheltuieli in avans	1,092,864	1,130,014
<b>TOTAL ACTIVE</b>	<b>19,823,085</b>	<b>26,204,411</b>

### **Active imobilizate**

In perioada analizata au inceput a fi capitalizate softuri aditionale dezvoltate de Bit Soft ( Breeze – e shop) precum si functionalitati noi adaugate softurilor existente (Breeze, Keepapp,Ecommerce, Kiosk si aplicatie mobil) ajungand la jumatatea anului 2022 la 3.1 mio Ron; dezvoltarea si imbunatatirea acestor softuri este un proces continuu urmarind mentinerea unor produse performante si competitive pe termen lung.

Activele corporale sunt reprezentate in special de mijloace de transport pentru echipele de vanzari si implementare, precum si de echipamente IT. Activele corporale au inregistrat o scadere 2022, in special ca urmare a vanzarii unui mijloc fix imobilizat non-operational detinut de companie si a iesirii din perioada de amortizare a 2 masini detinute de companie.

Activele financiare sunt reprezentate in majoritate de participatiile detinute la companiile din grup, majorarea inregistrata in anul 2022 fiind datorata infintarii Bit Soft Franta si a constituirii unei participatii echivalente cu 100.000 EUR.

### **Stocuri**

Stocurile sunt reprezentate in principal de licente si echipamente hardware necesare implementarii proiectelor derulate de companie in mod constant. Pe parcursul perioadei analizate valoarea stocurile inregistreaza o crestere de 49%, reprezentand stocuri pe care compania le-a constituit suplimentar ca urmare a crizei generate de razboiul din Ucraina si majorarii preturilor echipamentelor importate din china; compania decidand astfel sa achizitioneze stocurile necesare pana la finalul anului pentru a evita intreruperile in livrarea catre clientii sai.

### **Creante**

Creantele au inregistrat o scadere in perioada analizata cu 5% fata de semestrul 1 al anului 2021.

## Analiza scadentar creante comerciale la 30.06.2022 (contul de clienti)

Scadenta	<30 zile	30-60 zile	60-120 zile	120-360 zile	>360 zile	Total
Sume in RON	1.594.327,00	308.388,00	258.641,00	299.345,00	365.619,00	2.826.320,00

In general, termenele de plata cu clientii sunt sub 30 zile, insa la inceputul anului 2021 exista inca o reticenta a clientilor in plata la timp a facturilor, reticenta datorata contextului pandemic din anul precedent care a afectat activitatea companiilor din industria ospitalitatii.

Valoarea categoriei alte creante inregistreaza o scadere in 2022 in special datorata diminuarii complete a provizioanelor ce existau in iunie 2021 continand dividene de incasat din Ungaria si Bulgaria.

**Casa si Conturi la Banci** reprezinta o variatie pozitiva ca urmare a incasarii fondurilor din emisiunea de obligatiuni din 2021 ( 1,5 mio EUR) si necheltuirea lor ca urmare a suspendarii discutiilor achizitionarii unei companii in Franta.

### Cheltuieli in avans

Soldul cheltuielilor in avans inregistreaza o usoara crestere de-a lungul perioadei analizate fiind in special ca urmare a cresterii numarului contractelor incheiate cu clientii pentru solutii Oracle si Protel si ca si consecinta o reprezinta cresterea cheltuielilor pentru mentenanta cu aplicatiile terte implementate de companie care se achita in avans pentru un an (Oracle) si in avans pe semestru (Protel).

### Pasive

RON	30.06.2021	30.06.2022
<b>Capitaluri proprii</b>	<b>10,776,020</b>	<b>9,791,994</b>
Capital social	5,000,000	5,000,000
Rezerve	1,559,715	2,163,694
Rezultat reportat	917,719	-78,799
Rezultatul exercitiului	3,298,586	2,707,100
Provizioane	27,760	152,260
Venituri in avans	932,448	975,201

Subventii	3,348	6,130
<b><i>Datorii pe termen scurt</i></b>	<b>7,693,154</b>	<b>7,846,002</b>
Credite bancare	0	0
Imprumut actionar	0	0
Datorii comerciale	5,427,728	6,344,044
Datorii fiscale & alte datorii	2,265,426	1,501,957
<b><i>Datorii pe termen lung</i></b>	<b>390,355</b>	<b>7,432,823</b>
Imprumuturi leasing	390,355	7,432,823
<b>TOTAL PASIVE</b>	<b>19,823,085</b>	<b>26,204,411</b>

### **Capitaluri proprii**

Capitalurile ale companiei la sfarsitul semestrului 1 2022 sunt in scadere fata de prima jumatate a anului 2021 in principal datorita scaderii rezultatului exercitiului dar si diminuarii rezultatului reportat, dividende nedistribuite din anii precedenti si care au fost distribuite in 2021.

### **Datorii comerciale si alte datorii**

Datoriile catre furnizori au inregistrat o crestere in prima jumatate a anului 2022 ca urmare a cresterii soldului de facturi nesosite de la furnizori pentru stocul de marfa achizitionat dar si datorita cresterii soldului de proiecte incasate in avans si nefinalizate .

Valoarea categoriei datorii fiscale si alte datorii inregistreaza o scadere datorata in principal diminuarii datoriilor catre firma de leasing si a dobanzilor aferente acestora, precum si a TVA ului de plata si impozitului pe profit.

### **Datorii pe termen lung**

In prima jumatate a anului 2022, datoriile financiare ale Bit Soft sunt reprezentate de:

- Imprumuturi de tip leasing financiar in sold de 15 mii RON;
- Imprumutul din obligatiuni in valoare de 1,5 mio EUR;

RON	30.06.2021	30.06.2022
Datorii financiare	390,355	7,432,823
Casa si conturi la banci	9,525,209	15,060,448
Datorii Financiare Nete	-9,134,854	-7,627,625
Cheltuieli cu dobanzile	-7,792	-206,216
EBITDA	3,017,363	3,881,217
EBITDA ajustata	2,682,610	3,881,217
Rata de acoperire a cheltuielilor cu dobanzile (EBITDA)	387,2 x	18.8x
Datorie Financiara Neta / EBITDA	-3,0 x	-1,96 x
Rata de acoperire a cheltuielilor cu dobanzile (EBITDA ajustata)	344,3 x	18.8x
Datorie Financiara Neta / EBITDA ajustata	-3,4 x	-1,96 x

La jumatatea anului 2022, datoriile financiare nete de lichiditati aveau sold negativ, insemnand ca societatea inregistra un exces de lichiditati de aproximativ 7.6 milioane RON in scadere cu 16% fata de excesul de lichiditate inregistrat in prima jumatate a anului 2021 si care se datoreaza in principal datoriei aferente obligatiunilor emise. Astfel, indicatorul Datorie Financiara Neta/EBITDA inregistreaza de asemenea, o valoare negativa, indicand situatia favorabila a gradului de indatorare al companiei. Datoriile financiare includ atat creditele cat si leasing-urile financiare.

Rata de acoperire a cheltuielilor cu dobanzile din EBITDA, se calculeaza prin impartirea rezultatului operational EBITDA realizat de companie intr-un exercitiu financiar la totalul cheltuielilor cu dobanzile inregistrate de companie in acel exercitiu financiar. In cazul companiei, se constata o acoperire confortabila, de 18,8 ori, a cheltuielilor cu dobanzile cu EBITDA.

Tinand cont de faptul ca strategia Bit Soft presupune o expansiune accelerata, atat la nivel local cat si international, dar si diversificarea surselor de capital prin care sa finanteze aceasta dezvoltare, se poate estima o evolutie pozitiva a datoriei financiare si a cheltuielilor cu dobanzile in perioada urmatoare, totusi, conducerea urmareste in mod constant pozitia financiara si isi propune adoptarea unei politici de indatorare prudente si mentinerea unui nivel ridicat al ratei de acoperire a cheltuielilor cu dobanzile din EBITDA.

## **6. Bilant Bit Soft SA la 30.06.2022**

## SITUAȚIA ACTIVELOR, DATORIILOR ȘI CAPITALURILOR PROPRII

Cod 10

la data de 30.06.2022

- lei -

Denumirea elementului	Nr. rd.	Sold la:		
		01.01.2022	30.06.2022	
A	B	1	2	
<b>A. ACTIVE IMOBILIZATE</b>				
I. IMOBILIZĂRI NECORPORALE (ct.201+203+205+206+2071+4094+208-280-290 - 4904)	01	01	2.698.195	3.153.425
II. IMOBILIZĂRI CORPORALE(ct.211+212+213+214+215+216+217+223+224+227+231+235+4093-281-291-2931-2935 - 4903)	02	02	458.305	294.880
III. IMOBILIZĂRI FINANCIARE (ct.261+262+263+265+267* - 296* )	03	03	330.494	824.964
ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL (rd. 01 + 02 + 03)	04	04	3.486.994	4.273.269
<b>B. ACTIVE CIRCULANTE</b>				
I. STOCURI (ct.301+302+303+321+322+/-308+323+326+327+328+331+332+341+345+346+347+/-348+351+354+356+357+358+361+/-368+371+/-378+381+/-388+4091- 391- 392-393-394-395-396-397-398 - din ct.4428 - 4901)	05	05	1.478.919	2.336.549
II.CREANȚE				
1. (ct.267*-296*+4092+411+413+418+425+428+431**+436**+437**+4382+441**+4424+din ct.4428**+444**+445+446**+447**+4482+451**+453**+456**+4582+461+4662+473** - 491 - 495 - 496 - 4902 +5187)	06	06a (301)	3.242.096	3.404.130
2. Creanțe reprezentând dividende repartizate în cursul exercițiului financiar (ct. 463)	07	06b (302)	3.519.923	0
TOTAL (rd. 06a+06b)	08	06	6.762.019	3.404.130
III. INVESTIȚII PE TERMEN SCURT (ct.501+505+506+507+ 508*+5113+5114-591-595-596-598)	09	07	0	0
IV. CASA ȘI CONTURI LA BĂNCI (ct.508* + 5112+512+531+532+541+542)	10	08	14.026.845	15.060.448
ACTIVE CIRCULANTE - TOTAL (rd. 05 + 06 + 07 + 08)	11	09	22.267.783	20.801.127
<b>C. CHELTUIELI ÎN AVANS (ct. 471) (rd.11+12)</b>				
Sume de reluat într-o perioadă de până la un an (ct. 471*)	13	11	710.635	1.130.014
Sume de reluat într-o perioadă mai mare de un an (ct. 471*)	14	12	112.490	0
<b>D. DATORII: SUMELE CARE TREBUIE PLĂTITE ÎNTR-O PERIOADĂ DE PÂNĂ LA UN AN (ct.161+162+166+167+168-169+269+401+403+404+405+408+419+421+423+424+426+427+4281+431***+436***+437***+4381+441***+4423+4428***+444***+446***+ 447***+4481+451***+453*** +455+456***+457+4581+462+4661+473***+509+5186+519)</b>				
	15	13	6.259.275	7.846.002
<b>E. ACTIVE CIRCULANTE NETE/DATORII CURENTE NETE (rd.09+11-13-20-23-26)</b>				
	16	14	15.921.293	13.103.808
<b>F. TOTAL ACTIVE MINUS DATORII CURENTE (rd.04 +12+14)</b>				
	17	15	19.520.777	17.377.077
<b>G. DATORII:SUMELE CARE TREBUIE PLATITE INTR-O PERIOADA MAI MARE DE UN AN (ct.161+162+166+167+168-169+269+401+403+404+405+408+419+421+423+424+426+427+4281+431***+436***+437***+4381+441***+4423+4428***+444***+446***+ 447***+4481+451***+453*** +455+456***+4581+462+4661+473***+509+5186+519)</b>				
	18	16	7.452.642	7.432.823
<b>H. PROVIZIOANE (ct. 151)</b>				
	19	17	284.872	152.260
<b>I. VENITURI IN AVANS (rd. 19 + 22 + 25 + 28)</b>				
1. Subvenții pentru investiții (ct. 475), (rd.20+21)	21	19	1.970	6.130
Sume de reluat într-o perioadă de până la un an (din ct. 475*)	22	20	1.970	6.130
Sume de reluat într-o perioadă mai mare de un an (din ct. 475*)	23	21	0	0
2. Venituri înregistrate în avans (ct. 472) (rd.23+24)	24	22	921.694	975.201

		F10 - pag. 2		
Sume de reluat într-o perioadă de până la un an (din ct. 472*)	25	23	795.880	975.201
Sume de reluat într-o perioadă mai mare de un an (din ct. 472*)	26	24	125.814	0
<b>3. Venituri în avans aferente activelor primite prin transfer de la clienți (ct. 478) (rd.26+27)</b>	27	25	0	0
Sume de reluat într-o perioadă de până la un an (din ct. 478*)	28	26	0	0
Sume de reluat într-o perioadă mai mare de un an (din ct. 478*)	29	27	0	0
Fondul comercial negativ (ct.2075)	30	28	0	0
<b>J. CAPITAL ȘI REZERVE</b>				
<b>I. CAPITAL (rd. 30+31+32+33+34)</b>	31	29	5.000.000	5.000.000
1. Capital subscris vărsat (ct. 1012)	32	30	5.000.000	5.000.000
2. Capital subscris nevărsat (ct. 1011)	33	31	0	0
3. Patrimoniul regiei (ct. 1015)	34	32	0	0
4. Patrimoniul institutelor naționale de cercetare-dezvoltare (ct. 1018)	35	33	0	0
5. Alte elemente de capitaluri proprii (ct. 1031)	36	34	0	0
<b>II. PRIME DE CAPITAL (ct. 104)</b>	37	35	0	0
<b>III. REZERVE DIN REEVALUARE (ct. 105)</b>	38	36	0	0
<b>IV. REZERVE (ct.106)</b>	39	37	1.864.846	2.163.694
Acțiuni proprii (ct. 109)	40	38	0	0
Câștiguri legate de instrumentele de capitaluri proprii (ct. 141)	41	39	0	0
Pierderi legate de instrumentele de capitaluri proprii (ct. 149)	42	40	0	0
<b>V. PROFITUL SAU PIERDEREA REPORTAT(Ă)</b>	43	41	88.743	220.048
<b>SOLD C (ct. 117)</b>	43	41	88.743	220.048
<b>SOLD D (ct. 117)</b>	44	42	0	0
<b>VI. PROFITUL SAU PIERDEREA LA SFÂRȘITUL PERIOADEI DE RAPORTARE</b>				
<b>SOLD C (ct. 121)</b>	45	43	5.323.515	2.707.100
<b>SOLD D (ct. 121)</b>	46	44	0	0
Repartizarea profitului (ct. 129)	47	45	619.655	298.848
<b>CAPITALURI PROPRII - TOTAL (rd. 29+35+36+37-38+39-40+41-42+43-44-45)</b>	48	46	11.657.449	9.791.994
Patrimoniul public (ct. 1016)	49	47	0	0
Patrimoniul privat (ct. 1017) <sup>1)</sup>	50	48	0	0
<b>CAPITALURI - TOTAL (rd. 46+47+48) (rd.04+09+10-13-16-17-18)</b>	51	49	11.657.449	9.791.994

\* ) Conturi de repartizat după natura elementelor respective.

\*\* ) Solduri debitoare ale conturilor respective.

\*\*\* ) Solduri creditoare ale conturilor respective.

<sup>1)</sup> Se va completa de către entitățile cărora le sunt incidente prevederile Ordinului ministrului finanțelor publice și al ministrului delegat pentru buget nr. 668/2014 pentru aprobarea Precizărilor privind întocmirea și actualizarea inventarului centralizat al bunurilor imobile proprietate privată a statului și a drepturilor reale supuse inventarierii, cu modificările și completările ulterioare.

### ADMINISTRATOR,

Numele și prenumele

STANCIU BODAN

Semnătura \_\_\_\_\_

### INTOCMIT,

Numele și prenumele

RODEANU FLAVIA

Calitatea

11--DIRECTOR ECONOMIC

Semnătura \_\_\_\_\_

Nr.de inregistrare in organismul profesional:

Formular  
VALIDAT

**CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE**

la data de 30.06.2022

Cod 20

- lei -

Denumirea indicatorilor	Nr. rd.	Realizari aferente perioadei de raportare		
		01.01.2021- 30.06.2021	01.01.2022- 30.06.2022	
(formulele de calcul se refera la Nr.rd. din col.B)				
<b>A</b>	<b>B</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	
1. Cifra de afaceri netă (rd. 02+03-04+06)	01	01	10.710.683	13.065.128
- din care, cifra de afaceri netă corespunzătoare activității preponderente efectiv desfășurate	02	01a (301)	10.710.683	13.065.128
Producția vândută (ct.701+702+703+704+705+706+708)	03	02	8.500.851	10.487.597
Venituri din vânzarea mărfurilor (ct. 707)	04	03	2.293.871	2.604.931
Reduceri comerciale acordate (ct. 709)	05	04	84.039	27.400
<del>Venituri din dobânzi înregistrate de entitățile radiate din Registrul general și care mai au în derulare contracte de leasing (ct.766*)</del>		05		
Venituri din subvenții de exploatare aferente cifrei de afaceri nete (ct.7411)	06	06	0	0
2. Venituri aferente costului producției în curs de execuție (ct.711+712)				
Sold C	07	07	0	0
Sold D	08	08	0	4.835
3. Venituri din producția de imobilizari necorporale si corporale (ct.721+ 722)	09	09	898.665	915.267
4. Venituri din reevaluarea imobilizărilor corporale (ct. 755)	10	10	0	0
5. Venituri din producția de investiții imobiliare (ct. 725)	11	11	0	0
6. Venituri din subvenții de exploatare (ct. 7412 + 7413 + 7414 + 7415 + 7416 + 7417 + 7419)	12	12	53.321	0
7. Alte venituri din exploatare (ct.751+758+7815)	13	13	91.506	85.718
-din care, venituri din subvenții pentru investiții (ct.7584)	14	14	0	0
-din care, venituri din fondul comercial negativ (ct.7815)	15	15	0	0
<b>VENITURI DIN EXPLOATARE – TOTAL (rd. 01+07-08+09+10+11+12+13)</b>	<b>16</b>	<b>16</b>	<b>11.754.175</b>	<b>14.061.278</b>
8. a) Cheltuieli cu materiile prime și materialele consumabile (ct.601+602)	17	17	62.143	98.219
Alte cheltuieli materiale (ct.603+604+606+608)	18	18	28.228	76.876
b) Alte cheltuieli externe (cu energie și apă)(ct.605)	19	19	2.891	6.052
- din care, cheltuieli privind consumul de energie (ct. 6051)	20	19a (302)	0	0
c) Cheltuieli privind mărfurile (ct.607)	21	20	1.101.789	1.291.816
Reduceri comerciale primite (ct. 609)	22	21	0	48
9. Cheltuieli cu personalul (rd. 23+24)	23	22	3.470.167	4.409.632
a) Salarii și indemnizații (ct.641+642+643+644)	24	23	3.362.875	4.282.234
b) Cheltuieli cu asigurările și protecția socială (ct.645+646)	25	24	107.292	127.398
10.a) Ajustări de valoare privind imobilizările corporale și necorporale (rd. 26 - 27)	26	25	503.550	645.720



F20 - pag. 2				
a.1) Cheltuieli (ct.6811+6813+6817+ din ct.6818)	27	26	503.550	645.720
a.2) Venituri (ct.7813 + din ct.7818)	28	27	0	0
b) Ajustări de valoare privind activele circulante (rd. 29 - 30)	29	28	-73.681	10.802
b.1) Cheltuieli (ct.654+6814 + din ct.6818)	30	29	2.182	10.802
b.2) Venituri (ct.754+7814 + din ct.7818)	31	30	75.863	0
<b>11. Alte cheltuieli de exploatare (rd. 32 la 37)</b>	<b>32</b>	<b>31</b>	<b>4.204.820</b>	<b>5.113.691</b>
11.1. Cheltuieli privind prestațiile externe (ct.611+612+613+614+615+621+622+623+624+625+626+627+628)	33	32	4.144.478	5.018.301
11.2. Cheltuieli cu alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate; cheltuieli reprezentând transferuri și contribuții datorate în baza unor acte normative speciale(ct. 635 + 6586*)	34	33	47.111	66.171
11.3. Cheltuieli cu protecția mediului înconjurător (ct. 652)	35	34	0	0
11.4 Cheltuieli din reevaluarea imobilizărilor corporale (ct. 655)	36	35	0	0
11.5. Cheltuieli privind calamitățile și alte evenimente similare (ct. 6587)	37	36	0	0
11.6. Alte cheltuieli (ct.651+ 6581+ 6582 + 6583 + 6584 + 6588)	38	37	13.231	29.219
Cheltuieli cu dobânzile de refinanțare înregistrate de entitățile radiate din Registrul general și care mai au în derulare contracte de leasing (ct.666*)		38		
Ajustări privind provizioanele (rd. 40 - 41)	39	39	-59.544	-132.612
- Cheltuieli (ct.6812)	40	40	0	0
- Venituri (ct.7812)	41	41	59.544	132.612
<b>CHELTUIELI DE EXPLOATARE – TOTAL (rd. 17 la 20 - 21+22+25+28+31+ 39)</b>	<b>42</b>	<b>42</b>	<b>9.240.363</b>	<b>11.520.148</b>
<b>PROFITUL SAU PIERDEREA DIN EXPLOATARE:</b>				
- Profit (rd. 16 - 42)	43	43	2.513.812	2.541.130
- Pierdere (rd. 42 - 16)	44	44	0	0
12. Venituri din interese de participare (ct.7611+7612+7613)	45	45	1.105.000	705.648
- din care, veniturile obținute de la entitățile afiliate	46	46	0	0
13. Venituri din dobânzi (ct. 766)	47	47	4.702	1.894
- din care, veniturile obținute de la entitățile afiliate	48	48	0	0
14. Venituri din subvenții de exploatare pentru dobânda datorată (ct. 7418)	49	49	0	0
15. Alte venituri financiare (ct.762+764+765+767+768+7615)	50	50	87.419	32.546
- din care, venituri din alte imobilizări financiare (ct. 7615)	51	51	0	0
<b>VENITURI FINANCIARE – TOTAL (rd. 45+47+49+50)</b>	<b>52</b>	<b>52</b>	<b>1.197.121</b>	<b>740.088</b>
16. Ajustări de valoare privind imobilizările financiare și investițiile financiare deținute ca active circulante (rd. 54 - 55)	53	53	0	0
- Cheltuieli (ct.686)	54	54	0	0
- Venituri (ct.786)	55	55	0	0
17. Cheltuieli privind dobânzile (ct.666)	56	56	7.792	206.216
- din care, cheltuielile în relația cu entitățile afiliate	57	57	0	0
18. Alte cheltuieli financiare (ct.663+664+665+667+668)	58	58	19.613	45.595
<b>CHELTUIELI FINANCIARE – TOTAL (rd. 53+56+58)</b>	<b>59</b>	<b>59</b>	<b>27.405</b>	<b>251.811</b>
<b>PROFITUL SAU PIERDEREA FINANCIAR(Ă):</b>				

		F20 - pag. 3		
- Profit (rd. 52 - 59)	60	60	1.169.716	488.277
- Pierdere (rd. 59 - 52)	61	61	0	0
<b>VENITURI TOTALE (rd. 16 + 52)</b>	62	62	12.951.296	14.801.366
<b>CHELTUIELI TOTALE (rd. 42 + 59)</b>	63	63	9.267.768	11.771.959
<b>19. PROFITUL SAU PIERDEREA BRUT(Å):</b>				
- Profit (rd. 62 - 63)	64	64	3.683.528	3.029.407
- Pierdere (rd. 63 - 62)	65	65	0	0
20. Impozitul pe profit (ct.691)	66	66	384.942	322.307
21. Impozitul specific unor activități (ct. 695)	67	67	0	0
22. Alte impozite ne reprezentate la elementele de mai sus (ct.698)	68	68	0	0
<b>23. PROFITUL SAU PIERDEREA NET(Å) A PERIOADEI DE RAPORTARE:</b>				
- Profit (rd. 64 - 65 - 66 - 67 - 68)	69	69	3.298.586	2.707.100
- Pierdere (rd. 65 + 66 + 67 + 68 - 64)	70	70	0	0

\*) Conturi de repartizat după natura elementelor respective.

La rândul 24 (cf.OMF nr.1669/ 2022)- se cuprind și drepturile colaboratorilor, stabilite potrivit legislației muncii, care se preiau din rulajul debitor al contului 621 „Cheltuieli cu colaboratorii”, analitic „Colaboratori persoane fizice”.

La rândul 34 (cf.OMF nr.1669/ 2022)- în contul 6586 „Cheltuieli reprezentând transferuri și contribuții datorate în baza unor acte normative speciale” se evidențiază cheltuielile reprezentând transferuri și contribuții datorate în baza unor acte normative speciale, altele decât cele prevăzute de Codul fiscal.

**ADMINISTRATOR,**

**INTOCMIT,**

Numele și prenumele

STANCIU BODAN

Numele și prenumele

RODEANU FLAVIA

Semnătura \_\_\_\_\_

Calitatea

11--DIRECTOR ECONOMIC

Semnătura \_\_\_\_\_

Formular  
VALIDAT

Nr.de înregistrare în organismul profesional:



**MINISTERUL FINANTELOR**  
**AGENCIATIONAL DE ADMINISTRARE FISCAL**

**Index încercare: 422728107 din 16.08.2022**

A fost depus un formular tip S1027 cu numărul de înregistrare **INTERNT-422728107-2022** din data de **16.08.2022** pentru perioada de raportare 6 2022 pentru CIF: **6520428**.

Nu există erori de validare.

Subsemnatul Stanciu Petru Bogdan, in calitate de Director General al SC BIT SOFT SA, societate comerciala infiintata conform legilor din Romania, avand sediul social in Bucuresti, Sector 2, str.Barbu Vacarescu, nr.164A-Caro Castel, Etaj 2, inregistrata la Registrul Comertului Bucuresti sub nr. J40/21722/1994, avand cod de identificare fiscala RO 6520428, capital social subscris si varsat integral 5.000.000 lei, cont bancar RO700TPV110000054378RO03 deschis la Banca OTP, (denumita in continuare "Societate" sau "BIT SOFT") declar faptul ca, dupa cunostinta mea, raportarea financiar-contabila semestriala a Societatii, pentru perioada ianuarie-iunie 2022, care a fost intocmita in conformitate cu standardele contabile aplicabile, ofera o imagine corecta si conforma cu realitatea, a activelor, obligatiilor, pozitiei financiare, contului de profit si pierdere al BIT SOFT SA.

Dau aceasta declaratie spre a servi la Bursa de Valori Bucuresti.

30.09.2022



Stanciu Petru Bogdan

Subsemnata Rodeanu Flavia-Emilia, in calitate de Director Economic al SC BIT SOFT SA, societate comerciala infiintata conform legilor din Romania, avand sediul social in Bucuresti, Sector 2, str.Barbu Vacarescu, nr.164A-Caro Castel, Etaj 2, inregistrata la Registrul Comertului Bucuresti sub nr. J40/21722/1994, avand cod de identificare fiscala RO 6520428, capital social subscris si varsat integral 5.000.000 lei, cont bancar RO70OTPV110000054378RO03 deschis la Banca OTP, (denumita in continuare "Societate" sau "BIT SOFT") declar faptul ca, dupa cunostinta mea, raportarea financiar-contabila semestrială a Societatii, pentru perioada ianuarie-iunie 2022, care a fost intocmita in conformitate cu standardele contabile aplicabile, ofera o imagine corecta si conforma cu realitatea, a activelor, obligatiilor, pozitiei financiare, contului de profit si pierdere al BIT SOFT SA.

Dau aceasta declaratie spre a servi la Bursa de Valori Bucuresti.

30.09.2022

  
Rodeanu Flavia Emilia

Subsemnata Covacef Ruxandra, in calitate de Director Financiar al SC BIT SOFT SA, societate comerciala infiintata conform legilor din Romania, avand sediul social in Bucuresti, Sector 2, str.Barbu Vacarescu, nr.164A-Caro Castel, Etaj 2, inregistrata la Registrul Comertului Bucuresti sub nr. J40/21722/1994, avand cod de identificare fiscala RO 6520428, capital social subscris si varsat integral 5.000.000 lei, cont bancar RO70OTPVI10000054378RO03 deschis la Banca OTP, (denumita in continuare "Societate" sau "BIT SOFT") declar faptul ca, dupa cunostinta mea, raportarea financiar-contabila semestriala a Societatii, pentru perioada ianuarie-iunie 2022, care a fost intocmita in conformitate cu standardele contabile aplicabile, ofera o imagine corecta si conforma cu realitatea, a activelor, obligatiilor, pozitiei financiare, contului de profit si pierdere al BIT SOFT SA.

Dau aceasta declaratie spre a servi la Bursa de Valori Bucuresti.

30.09.2022

Covacef Ruxandra

A handwritten signature in black ink, consisting of several loops and a long horizontal stroke extending to the right, positioned below the name 'Covacef Ruxandra'.