

Raport Semestrial - Semestrul 1 2021

Raport Semestrial conform Regulamentului nr. 5/2018 privind emitenții și operațiunile cu valori mobiliare

Pentru exercițiul financiar	01.01.2021 - 30.06.2021
Data raportului	27 August 2021
Denumirea societății comerciale	BITTNET SYSTEMS S.A.
Sediul social	Str. Șoimuș nr. 23, bl 2, ap. 24, Sector 4, București
Numărul de telefon/fax	021.527.16.00 / 021.527.16.98
Cod Unic de înregistrare	21181848
Număr de ordine în Registrul Comerțului	J40/3752/2007
Piața reglementată pe care se tranzacționează valorile mobiliare emise	Piata Reglementata BVB
Capitalul social subscris și vărsat	48.043.690,40* *RON
Principalele caracteristici ale valorilor mobiliare emise de societatea comercială	395.565.240* acțiuni cu valoare nominală 0.1 lei – simbol BNET 47 000 obligațiuni cu valoare nominală 100 lei –simbol BNET23 97 037 obligațiuni cu valoare nominală 100 lei –simbol BNET23A 100 000 obligațiuni cu valoare nominală 100 lei – simbol BNET23C

* *La data publicării prezentului raport curent, Societatea are în proces de înregistrare la ASF / Depozitarul Central două operațiuni de majorare de capital înregistrate la Registrul Comerțului – din August 2020 (conform Deciziei CA nr.7/18.08.2020) și Decembrie 2020 (conform Deciziei CA nr.10/17.12.2020). La ONRC Societatea figurează cu un capital social compus din 480.436.904 acțiuni după procesarea majorărilor de capital conform Hotărârilor AGEA nr. 2 și 3 din Aprilie 2021.

MESAJ DE LA CEO	3
INFORMAȚII GENERALE DESPRE EMITENT	12
STRUCTURA GRUPULUI IN S1	14
“VIZIUNEA BITTNET”	23
RECAPITULARE EVENIMENTE CHEIE ÎN S1 2020	31
DIVIZIA DE EDUCAȚIE,	31
CONDUSĂ DE DAN BERTEANU,	31
VICEPREȘEDINTE PENTRU EDUCAȚIE ÎN CADRUL BITTNET GROUP	31
DIVIZIA DE TEHNOLOGIE, CONDUSĂ DE CRISTIAN HERGHELEGIU, VICEPREȘEDINTE PENTRU TEHNOLOGIE ÎN CADRUL BITTNET GROUP	40
DESPRE ACȚIUNILE BNET	51
DESPRE OBLIGAȚIUNI	52
2. SITUAȚIA ECONOMICO-FINANCIARĂ A GRUPULUI	54
ELEMENTE DE BILANȚ	54
CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE	58
SITUAȚIA FLUXURILOR DE NUMERAR.....	64
3. ANALIZA ACTIVITĂȚII SOCIETĂȚII COMERCIALE	65
3.1. PREZENTAREA ȘI ANALIZAREA TENDINȚELOR, ELEMENTELOR, EVENIMENTELOR SAU FACTORILOR DE INCERTITUDINE CE AFECTEAZĂ SAU AR PUTEA AFECTA LICHIDITATEA SOCIETĂȚII COMERCIALE, COMPARATIV CU ACEEAȘI PERIOADĂ A ANULUI TRECUT.	65
3.2. PREZENTAREA ȘI ANALIZAREA EFECTELOR ASUPRA SITUAȚIEI FINANCIARE A SOCIETĂȚII COMERCIALE A TUTUROR CHELTUIELILOR DE CAPITAL, CURENTE SAU ANTICIPATE (PRECIZÂND SCOPUL ȘI SURSELE DE FINANȚARE A ACESTOR CHELTUIELI), COMPARATIV CU ACEEAȘI PERIOADĂ A ANULUI TRECUT.	66
3.3. PREZENTAREA ȘI ANALIZAREA EVENIMENTELOR, TRANZACȚIILOR, SCHIMBĂRILOR ECONOMICE CARE AFECTEAZĂ SEMNIFICATIV VENITURILE DIN ACTIVITATEA DE BAZĂ. PRECIZAREA MĂSURII ÎN CARE AU FOST AFECTATE VENITURILE DE FIECARE ELEMENT IDENTIFICAT. COMPARAȚIE CU PERIOADA CORESPUNZĂTOARE A ANULUI TRECUT.	67
4. SCHIMBĂRI CARE AFECTEAZĂ CAPITALUL ȘI ADMINISTRAREA SOCIETĂȚII COMERCIALE	69
4.1. DESCRIEREA CAZURILOR ÎN CARE SOCIETATEA COMERCIALĂ A FOST ÎN IMPOSIBILITATEA DE A ÎȘI RESPECTA OBLIGAȚIILE FINANCIARE ÎN TIMPUL PERIOADEI RESPECTIVE.	69
4.2. DESCRIEREA ORICĂREI MODIFICĂRI PRIVIND DREPTURILE DEȚINĂTORILOR DE VALORI MOBILIARE EMISE DE SOCIETATEA COMERCIALĂ.	69
5. TRANZACȚII SEMNIFICATIVE CU AFILIAȚII	71
6. GRADUL DE REALIZARE A ȚINTELOR PENTRU ANUL 2021	72
7. RISCURI IDENTIFICATE DE EMITENT	73
8. SEMNĂTURI SI DECLARAȚII CONFORM ART. 123 2 PUNCTUL B, LIT C DIN REGULAMENTUL ASF NR.1/2006	80
9. ANEXE	81

Mesaj de la CEO

În primele 6 luni ale anului curent grupul nostru a înregistrat un profit brut de 2 milioane lei, în creștere cu 57% față de primul semestru al anului anterior. Contribuția principală în acest prim semestru a fost adusă de profitul financiar de 1,38 milioane lei, în creștere cu 3,26 milioane lei față de 2020, în timp ce rezultatul operational a înregistrat o valoare pozitivă de doar 652 mii lei, în scădere față de 3,18 milioane lei în S1 2020.

Atât Divizia de Educație cât și cea de Tehnologie au înregistrat venituri mai mici în S1 2021 comparativ cu S1 2020 raportând o cifră de afaceri totală de 48 milioane lei versus 57 milioane lei venituri în S1 2020. În schimb, concentrarea pe servicii cu valoare adăugată mai mare a generat ca scăderea marjei brute să fie de doar 10% astfel, 10,6 milioane lei în 2021 reprezintă un procent de 22% în timp ce 11,7 milioane lei în 2020 au reprezentat un procent de 20,5%.

În cadrul Diviziei de Educație, lipsa de predictibilitate a generat în cazul multor clienți amânarea investițiilor mai consistente în training pentru a doua parte a anului. La aceasta s-a adăugat promisiunea fondurilor guvernamentale care au determinat clienții eligibili, mai ales cei de mare dimensiune, să întârzie propriile investiții. Cum aceste programe guvernamentale se vor resimți în economie abia în următoarele 12-15 luni, am identificat o creștere a interesului clienților în ultimele săptămâni, interes care se va materializa în semestrul 2. Mai mult, în lipsa unor noi restricții impuse de autorități observăm o creștere a solicitărilor pentru sesiuni de instruire în clasă (face-to-face).

Parteneriatele strategice cu vendorii de tehnologie s-au consolidat și există premise pentru o creștere a bugetelor alocate de aceștia pentru subiectele din categoria cloud skills în următoarele 12-18 luni. Doar în primele 6 luni, peste 300 de studenți au beneficiat de training în cadrul programelor cu finanțare de la vendori. Portofoliul de cursuri propriu DevOps continuă să crească și identificăm constant tot mai mulți parteneri pentru vânzarea acestora în piețe internaționale. Repozitionarea Equatorial ca partener de human skills al industriei de IT a generat primele rezultate prin creșterea numărului de clienți din această verticală și prin lansarea unei platforme noi, FutureSkills, ce sprijină procesul de învățare. Equatorial a continuat să livreze pentru programul TechTalent derulat de către ANIS în timp ce platforma VRUNNERS a continuat să fie în centrul programelor de training deservind nevoile de învățare asincronă. În luna martie în cadrul Galei HR Club, Equatorial a obținut premiul pentru cel mai bun program la categoria Formare și dezvoltare, pentru proiectul VRUNNERS Fn+F5 implementat în 2020 pentru departamentul de Software Development al Miele Brașov.

Pentru că Divizia de Educatie este motorul transformarii operationale, provocarile sunt date de perioada de tranzitie la un sistem si o abordare noua si instituirea in rutina zilnica a organizatiei a noului flux operational si decizional.

Dezvoltarea catre solutii de tip e-learning, prin investitia realizata in compania The e-Learning Company, s-a dovedit a fi de succes deoarece interesul clientilor pentru acest tip de solutii a crescut in ultimele luni. Compania a reînnoit toate contractele de tip abonament si a adaugat clienti noi. Totodata, cresterea numarului de utilizatori activi in platforma este un indicator important, de la 10% la peste 25%, care ne determina sa afirmam ca vom avea o crestere accelerata in continuare. The e-Learning Company este singurul partener din Romania al Skillsoft, cea mai mare platforma de continut de e-learning din lume, iar in baza cresterii volumului de clienti au fost accelerate investitiile intr-o noua versiune a platformei, toate aceste demersuri sustinand pozitia de cel mai important furnizor de cursuri online în limba română.

In cadrul Diviziei de Tehnologie am consemnat o crestere usoara a marjei brute generate, pe fondul diminuării veniturilor operationale ale diviziei. Credem ca industria de IT - atât pe segmentul de integrare/infrastructura cat si pe cel de dezvoltare software si implementare aplicatii de business - isi pastreaza potentialul semnificativ de crestere pentru urmatoarea perioada, chiar daca ciclul economic post-pandemic prezinta o predictibilitate mai redusa comparativ cu perioadele anterioare. Marea majoritate (85%) a directorilor generali din România planifică creșteri ale investițiilor în transformarea digitală în următorii trei ani, segment care a urcat pe primul loc în topul domeniilor pentru care executivii vor aloca mai multe fonduri, notează un raport al PwC România.

In timp ce in domeniul infrastructurii IT exista o tendinta a pietei de a se concentra pe intretinerea solutiilor existente, in cazul serviciilor de dezvoltare software, companiile continua sa investeasca semnificativ in dezvoltarea solutiilor si platformelor software, parte a eforturilor de transformare digitala. Acest lucru se traduce pentru Softbinator, compania din grup specializata in software development, **in rate accelerate de crestere (43%)** si intr-un model de business optimizat, avand in vedere posibilitatea de a aloca eficient resurse (proiectele avand caracter recurent accentuat, pe perioade multianuale). Peisajul tehnologic este de asemenea extrem de dinamic, tehnologii cum ar fi blockchain sau proiecte axate pe Inteligenta Artificiala generând un interes din ce in ce mai mare in pietele externe. În consecință, fundamentul cresterii afacerii in domeniul dezvoltarii software consta in abilitatea de a atrage, pregati si gestiona eficient capitalul uman – zona care constituie un punct forte pentru Softbinator. Prin investitiile recent anuntate in companiile Nenos si Nonlinear, grupul Bittnet isi consolideaza bratul de software si expertiza avansata de tip Machine Learning/Artificial Intelligence.

Presiunea pe capitalul uman este o constanta a industriei însă, pandemia a fortat companiile la nivel mondial sa adopte fara retineri conceptul de „work from anywhere”. Piete care anterior crizei erau ceva mai restrictive in a angaja resurse la distanta, cum ar fi de exemplu Elvetia, Germania si Franta dar nu numai, au eliminat aceasta restrictie. Ca atare, volumul de oportunitati de angajare, directa sau pe proiecte, pentru piata externa a crescut semnificativ – fapt ce se traduce in dificultăți sporite in atragerea si mentinerea capitalului uman in tara.

In cazul proiectelor din zona aplicațiilor de business, aceasta presiune pe capitalul uman s-a suprapus peste un fenomen indus de criza sanitara: **amânarea la implementare** a anumitor contracte deja câștigate, amânare ce a condus la o aglomerare a acestor proiecte pe finalul anului 2020 si in acest prim semestru din 2021. Pentru a contracara acest efect, echipa de implementare a fost extinsa, estimând ca pentru al doilea semestru ritmul de vânzare si implementare sa revină la parametrii standard.

Nu in ultimul rând, Divizia de Tehnologie (Dendrio in mod particular) este in continuare **afectată de întârzierile de livrări de echipamente hardware** datorate crizei semiconductorilor, ceea ce a generat o scădere a veniturilor din vânzarea de soluții hardware. In schimb, aceasta situație generează o nevoie a clienților si o oportunitate pentru noi, pentru mai multe servicii de întreținere a soluțiilor existente si pentru modificarea abordării soluțiilor tehnologice livrate la clienți. veniturile din serviciile de integrare IT&C au crescut cu 12%, ceea ce genereaza ca marja bruta sa fie mai mare in S1 2021 versus S1 2020. Mentinerea relativ constanta a cheltuielilor indirecte conduce la un Profit Operational similar cu cel al perioadei anterioare (1,48 milioane lei versus 1,56 milioane lei in 2020).

Dendrio a obtinut in primul semestru o margine bruta cu 8% mai mare, in contextul unor venituri cu aproape 14% mai mici. Acest lucru se datoreaza atenției asupra proiectelor cu o componenta semnificativa de servicii. Este important de notat că volumul de contracte pentru produse si servicii castigat si chiar contractat este de 47 milioane lei dar, pe fondul termenelor mari de livrare, estimam ca facturarea acestora sa va face in trimestrul 3 posibil chiar trimestrul 4.

In cazul Elian si in acest semestru s-au generat venituri pe cele trei directii principale: servicii de implementare (proiecte noi), servicii de suport si mentenanta (proiecte care au fost deja implementate si intra in faza de suport recurent) si vanzare de licente (on premises si on cloud); serviciile de suport si componenta de licente on cloud sunt generatoare de venituri recurente.

În primele 6 luni s-au facturat cu preponderență licențe, ceea ce a dus la o creștere a ponderii acestora în total venituri (45% din CA), iar ponderea serviciilor de implementare a scăzut la 33% din CA, în vreme ce serviciile de suport au rămas la 22%. Creșterea periodică a ponderii venitului din licențe (on premise) se înscrie în modelul de afaceri tipic pentru sistemele ERP: un ciclu în care se facturează semnificativ servicii (cum a fost S2 2020) este urmat de un ciclu în care ponderea serviciilor scade, deoarece se finalizează proiecte vândute anterior și se extinde implementarea către noi utilizatori (ceea ce generează necesar licențe). Elian a atras clienți noi și a semnat contracte noi de implementare cu o mică întârziere datorată promisiunilor de fonduri guvernamentale pentru digitalizare, ceea ce a determinat o parte din clienți să renunțe la investițiile proprii sau să se orienteze către proiecte de anvergură mai mică. Deoarece aceste fonduri întârzie să apară dar nevoia de business există vedem o creștere a interesului din partea prospectilor pentru soluții ERP iar în acest context soluția de finanțare cu preț fix per utilizator implementat simplifică semnificativ procesul de decizie și achiziție al clientului dar și procesele interne de vânzări. Pentru a susține contractele nou semnate echipa a crescut cu peste 20% iar activitatea de marketing a început să se alinieze la noile practici implementate deja în divizia de educație.

Pentru compania Softbinator, intrată în grupul Bittnet la final de 2020, această perioadă a însemnat trecerea la o structură operațională mai scalabilă, cu roluri și departamente mai bine structurate și conduse de către membri cu expertiză și vechime în companie alături de un CA specializat ca să asigure o pregătire a organizației pentru noua dimensiune. Altfel, compania a atras 8 clienți noi din piețe externe, a semnat un acord de investiție într-un studio de UI/UX (Ixperi) prin care să consolideze expertiza pe acest segment, respectiv a semnat un acord de investiție cu firma de recrutare specializată în verticala de software, TechMind. Pe fondul creșterii la nivel global a investițiilor în zona de dezvoltare software Softbinator a înregistrat o creștere cu 43% a veniturilor și cu 18% a profiturilor iar ulterior perioadei de raportare a decis listarea pe piața de capital AeRO ca pas natural de accelerare a planurilor de dezvoltare.

Dacă schimbăm perspectiva de analiză și privim anualizat (ultimele 12 luni) grupul nostru a înregistrat un profit brut consolidat în valoare de 2,2 milioane lei, în creștere cu 48% față de perioada de 12 luni încheiată la 30 iunie 2020. Acest rezultat pozitiv se datorează în principal menținerii fixe a cheltuielilor indirecte, în timp ce rezultatul financiar s-a îmbunătățit cu 4.8 milioane lei, compensând scăderea cu 70% a profitului operațional. Ca urmare a strategiei active de fuziuni și achiziții, atingerii unei mase critice la nivel de grup și a operațiunilor realizate prin intermediul pieței de capital, estimăm că intrăm într-o nouă etapă, în care rezultatul financiar va continua să adauge la cel operațional, nu să reprezinte o scădere, ca în 2019 și 2020.

Deși este a 4-a oară când publicăm rezultate anualizate am primit un număr de întrebări despre această formă de prezentare din partea unor acționari existenți sau a altor persoane interesate de piața de capital. Considerăm că perspectiva anualizată este una mai relevantă pentru înțelegerea dimensiunii și capacității operaționale de execuție a grupului, pornind de la următoarele realități:

- Dimensiunea la care ne aflăm, combinată cu specificul businessului – în care o parte semnificativă reprezintă livrări punctuale (livrări proiecte de integrare IT&C), derulare sesiuni de instruire IT, livrare proiecte software, livrare chei acces în bibliotecă online de cursuri eLearning, etc) – face ca facturarea unor proiecte în ziua de 31 a unei luni sau de 1 a lunii următoare să aibă influență asupra rezultatelor trimestriale, deși nu are efect asupra bunăstării companiei.
- În linie cu opiniile exprimate de investitori și manageri de calibrul, nu credem că orice trimestru singular poate fi reprezentativ pentru situația sau evoluția grupului nostru, iar concentrarea pe a „livi” rezultate trimestriale poate afecta moralul echipei, și poate de asemenea, dăuna valorii pe termen lung a companiei.

Cu alte cuvinte, credem că modificările operaționale și structurale pe care le implementăm vor genera foarte mare valoare pentru acționari, și ar fi fost o alegere prea prudentă să nu implementăm aceste schimbări, cu temerea că nu ar genera rezultate instantaneu, la timp pentru următorul raport trimestrial.

Situația financiară a grupului este una foarte bună, activul net contabil (capitalurile proprii) atingând cea mai mare valoare din istoria grupului: 42 milioane lei. Același lucru se poate spune despre poziția de cash – de 26,2 milioane lei, în timp ce activele financiare au depășit valoarea de 4,4 milioane lei. În perioada analizată, grupul a continuat să înregistreze un cash-flow pozitiv, de 1,1 milioane lei. Ținând cont de efectul compus al sumelor investite în companie față de orice altă alternativă (găsiți detaliat chiar de către JM Keynes în capitolul „Viziunea Bittnet”), suntem încrezători să continuăm politica de nedistribuire de dividende cash și de investire în extinderea accelerată a grupului și oferirea de acțiuni gratuite pe baza rezultatelor bune obținute.

Situația noastră financiară solidă ne poziționează foarte bine pentru a continua atât modificările proceselor interne de generare a vânzărilor și de livrare, dar și extinderea prin achiziții (M&A-uri). În mod particular acest subiect este unul de interes, ce considerăm că merita să aibă în continuare prioritate în creșterea amprentei grupului, în special ținând cont de succesul proiectelor anterioare de M&A.

Suntem un grup de companii ce oferă o gamă din ce în ce mai largă de servicii IT&C clienților, atât în maniera clasică (project based), în mod recurent („recurring revenue”) și

in paradigma de [„managed services”](#). Unul dintre pilonii strategici de dezvoltare afirmat inca de la listarea pe piata AeRO in 2015, a fost dezvoltarea continua a portofoliului de produse si servicii oferite.

Intentionam sa extindem continuu amprenta de produse si servicii oferite clientilor grupului, atat prin dezvoltarea portofoliului fiecarei companii sau linii de business, cat si prin investitii sau achizitii continue. Cu toate acestea, nu suntem un fond de investitii, ci cautam sa dobandim pozitii in companii in care sa continuam activitatea operationala („operate”), indiferent de cat de mare este detinerea pe care o putem obtine. Activam doar in domeniul tehnologiei informatiei („cercul nostru de competenta”).

Pe de alta parte, suntem deschisi si flexibili in ceea ce priveste structurile de parteneriat si tratam fiecare oportunitate de investitie in mod matematic, din punct de vedere al sanseilor ca aceasta sa aduca valoare actionarilor nostri. Exista 3 tipuri de situatii in care ne aflam legat de detinerile grupului nostru in companii de IT, tipologii definite conform standardelor IFRS de consolidare a rezultatelor financiare. Aceste detineri pornesc de la cateva principii enuntate de-a lungul timpului de Warren Buffett.

1. In cazul detinerilor de peste 50% punem la dispozitie intreaga masinarie operationala a grupului (marketing, logistica, financiar, cross-sell, management, operatiuni pe piata de capital etc), astfel incat sa crestem semnificativ sansele de a reusi „impreuna”, luand ce este mai bun din ambele universuri (Bittnet si cel al companiei achizitionate).
2. In cazul detinerilor intre 20 si 50% (contabilizate prin metoda titlurilor puse in echivalenta) oferim sprijin acolo unde este relevant pentru partenerii nostri (antreprenorii care au decis sa isi deschida actionariatul catre noi), pornind de la ideea ca *„owning a non-controlling portion of a wonderful business is more profitable, more enjoyable and far less work than struggling with 100% of a marginal enterprise.”*
3. In cazul celei de-a treia categorii (detinerile sub 20%), suntem in general investitori pasivi, urmarind valoarea de piata a detinerii, pornind de la filozofia *„buy stock in businesses that you would like to own yourself”*. Cred ca este important ca investitorii sa realizeze ca trecerea unei detineri din categoria 2 in categoria 3 poate produce rezultate pozitive semnificative la nivel de grup, deoarece in cazul acestor detineri luam in calcul evolutia valorii de piata a companiei, nu doar profitul acesteia.

In general, cautam sa investim in companii si activitati care indeplinesc urmatoarele criterii:

1. Antreprenorii si managerii acestora isi doresc un parteneriat cu noi, considerand ca au ceva de castigat din apartenenta la un grup listat cu servicii diversificate, o baza larga de clienti si o situatie financiara solida.
2. Intelegem cum functioneaza si ce este necesar ca sa putem creste profitul operational versus capitalul investit.
3. Sunt conduse de manageri capabili si onesti.
4. Le putem achizitiona la un pret favorabil, intr-o structura de tranzactie care ne aliniaza obiectivele si bunastarea („prosperam impreuna” versus „facem un transfer de bunastare”).

Chiar daca rezultatele produse de fiecare dintre companiile in care investim nu vor avea valori si evolutii regulate an de an, chiar daca unele dintre investitii sunt in momente de crestere si au nevoie mai mult de expertiza noastra de a creste businessuri, iar altele sunt in momente de maturitate care produc cashflow ce poate fi optimizat si folosit la extinderea grupului, **credem cu tarie ca diversificarea acestora combinata cu criteriile de achizitie de mai sus ne cresc semnificativ sansele de a prospera de pe urma acestor investitii.**

Dacă toate tranzacțiile anunțate până la momentul publicării acestui raport se închid cu succes, **la finalul anului 2021, companiile din grup vor înregistra venituri de aproximativ 250 milioane lei** (cu 100 milioane peste bugetul de 150 aprobat de acționari). Cu alte cuvinte, dacă ne-am opri din procesele de M&A, și dacă am încetini creșterea de la 60% la 26%, tot suntem pe drumul cel bun pentru a livra rezultatul de 500 milioane lei venituri la finalul lui 2024. În schimb, nu intenționăm să ne oprim din procesele de M&A pentru a accelera creșterea grupului.

Unul dintre elementele ce pare ascuns analizei investitorilor este faptul ca proiectele de investitie care sa indeplineasca cele patru criterii de mai sus nu sunt disponibile publicului larg, si nici macar oricarui investitor financiar cu resurse semnificative (cu atât mai puțin investitorilor de retail de pe bursa). O parte semnificativa din explicatia pentru care aceste proiecte sunt disponibile grupului nostru este ca noi reprezentam parteneri de tip „smart money” pentru antreprenorii si managerii respectivi, avand deja un renume pozitiv, bazat pe un track-record de 15 ani de activitate profesionala, inclusiv pe piata de capital.

As dori sa ofer cateva exemple punctuale, aplicate, pe tema oportunitatii diversificarii portofoliului de produse si servicii, inclusiv prin M&A:

1. In cursul anului 2020 Divizia de Educatie a avut rezultate mixte: Bittnet Training a ramas constant, fiindca facuse deja pasi inspre trecerea online a claselor, in timp ce Equatorial a inregistrat un an slab, datorita reducerii initiale a bugetelor la clientii Equatorial, care au o tipologie de client diferita de cea a Bittnet. Daca Equatorial nu ar fi facut parte din grupul Bittnet, acest an ar fi fost foarte greu de depasit. In schimb, datorita sigurantei oferite de resursele financiare ale grupului, a fost posibil punerea bazelor pentru o noua abordare de piata "*a new go-to-market*", al carui pilot a fost testat cu succes si a caror rezultate le vedem in 2021.
2. Nu doar că angajatii Equatorial nu au fost concediati din cauza 'unui an prost' ci dimpotriva, au putut pune bazele unor proiecte deosebite, care pe de-o parte aduc valoare acum la Equatorial, dar, mai mult, stau la baza repivotarii intregului mecanism de adresare al clientilor in noua paradigma "*low touch economy*".
3. Daca in S1 2021 evolutia cursurilor 'fata in fata', fie in clasa fie in mediul online, oferite de Bittnet Training, a fost in scadere fata de 2020, fiind afectata de asteptarile tuturor actorilor de a ne intoarce in clase, cursurile "*the e-Learning Company*" inregistreaza o crestere semnificativa, ceea ce contrabalanseaza partial rezultatele, oferind mai multa rezilienta intregii organizatii.
4. Daca in 2019 Divizia de Tehnologie a fost afectata de integrarea operationala a celei mai mari achizitii de pana atunci, iar Educatia a contribuit major la supravietuirea grupului, faptul ca am putut aloca atentie si procese corecte in cursul lui 2019 acestei integrari, a facut ca apoi, in anul 2020 (care nu a fost nici pe departe un an ideal pentru divizia de Tehnologie), aceasta sa isi revina, generand un rezultat foarte bun pentru intreg grupul. In momentul in care companiile din indicele BET-XT au scazut afacerile cu 10% in medie si profitul cu 50% in medie, grupul nostru a inregistrat o crestere de 10% a veniturilor si o revenire pe profit (o crestere cu 125% a profitabilitatii).

Aceasta rezilienta nu este o intamplare, ci dimpotriva, este un rezultat natural al modului cum am cautat si ales investitiile in alte companii, si a viziunii pe care o urmarim legata de constructia intregului grup. Va recomand calduros sa alocati timp pentru a parcurge in liniste capitolul "*Viziunea Bittnet*".

In ultimele 6 luni am primit mai des intrebari de la actionari despre evolutia laterala a pretului actiunilor, chiar daca acesta este apanajul investitorilor si nu al managementului. Sperăm că actionarii care ni se alatura sa impartaseasca viziunea noastra pe termen mediu si lung, si că inteleg corect care este pariul pe care il fac: că intra intr-un domeniu de crestere accelerata ("*a rising tide lifts all boats*") alaturi de o echipa de management

care a demonstrat peste 10 ani de rezultate mai bune decat media industriei, atat operational cat si din punct de vedere al gestiunii capitalului.

Rezilienta descrisa anterior este primul pas, obligatoriu, in calatoria spre antifragilitate. Fiecare din deciziile pe care le luam urmaresc constructia unui grup antifragil, astfel incat sa avem cea mai puternica forta – timpul – alaturi de noi (*"Time is the friend of the wonderful business, the enemy of the mediocre"*). Al doilea element il reprezinta combinatia dintre 'good operations' si capabilitatea de management a capitalului, asa cum este descris 'secretul succesului' in cartea „[The outsiders – 8 outstanding CEOs](#)”.

Cred ca unul din elementele care nu e usor observabil din afara organizatiei este **capacitatea operationala** deosebita. Faptul ca activitatea noastra initiala, de baza, este trainingul IT, si complexitatea specifica organizarii cu succes a acestei afaceri, ne-au fortat sa construim sisteme si unelte operationale specifice unor companii mult mai mari ca afaceri, cu complexitate sporita. Pe de alta parte, odata depasit acest impediment, in prezent ne bucuram de un avantaj competitiv greu de egalat din acest punct de vedere. In cursul acestui an am vazut un anunt al unei companii de IT foarte respectabila care facea o retrospectiva a intregii activitati, cu prilejul unei aniversari de ordinul a 10 sau 15 ani. In aceasta perioada, compania respectiva a livrat cu succes peste 700 de proiecte. Ca o comparatie, noi livram în cadrul Grupului nostru peste 4000 de proiecte *anual*, cu un overhead operational minimalist, atat din punct de vedere al costului cat si al timpului.

Daca analizam celalalt element care contribuie la succesul pe termen lung al companiilor – abilitatea de management a capitalului, suntem deocamdata intr-o situatie foarte fericita: **rata de crestere a capitalurilor proprii** atrase istoric, prin mecanismele pietei de capital este de **aproximativ 40%**, ceea ce ne intareste increderea si in modelul financiar adoptat, pe care intentionam sa continuam sa il aplicam atata timp cat rezultatele continua sa fie vizibil mai bune decat media pietei.

In incheiere, va invit sa cititi cu atentie capitolul „Viziunea Bittnet”, care adreseaza majoritatea intrebarilor sensibile primite de la actionari existenti si potentiali in cursul primelor 8 luni ale anului. De asemenea, vă recomand sa va abonati la newsletterul dedicat investitorilor, accesând adresa <https://investors.bittnet.ro/ro/abonare-newsletter/> si să consultați rezultatele semestriale prezentate în paginile următoare. Ca de obicei, va încurajăm să ne trimiteți feedback despre acest raport, evoluția companiei sau planurile noastre de viitor. În conformitate cu politica noastră de deschidere și dialog cu acționarii, opinia investitorilor este întotdeauna binevenită. Astfel, așteptăm să ne contactați la investors@bittnet.ro

Mihai Logofătu, CEO

Informații generale despre Emitent

Bittnet a fost înființată în anul 2007 de Mihai și Cristian Logofătu, ambii ocupând poziții de conducere în cadrul companiei. Încă de la începuturile sale, Bittnet s-a concentrat pe furnizarea de training IT și soluții de integrare, bazate pe tehnologiile liderilor de piață precum Cisco, Microsoft, Dell, Oracle, HP, VMware, Google, Amazon Web Services etc.

În februarie 2009, compania și-a schimbat statutul juridic în societate pe acțiuni (SA), în urma majorării capitalului social, utilizând profiturile generate în 2008. În 2012, compania a primit o primă infuzie de capital "din exterior" (investiție tip equity) de la business angel-ul Răzvan Căpățînă, care este în continuare un acționar important al companiei.

Din martie 2015, Bittnet este listată pe piața AeRO a Bursei de Valori București, sub simbolul BNET. Bittnet a fost prima companie IT care s-a listat pe BVB, după o infuzie de 150.000 de euro în companie, primită de la fondul polonez Carpathia Capital SA în schimbul unei participații de 10%. Din acel moment, Bittnet folosește în mod activ mecanismele pieței de capital pentru a-și crește și dezvolta afacerea, plasând cu succes cinci emisiuni de obligațiuni în 2016, 2017, 2019 (de două ori) și 2020. În aproape patru ani de la listarea pe Bursa de Valori București, Bittnet a atras mai mult de 10 milioane EUR folosind mecanismele de finanțare a pieței de capital (obligațiuni corporative, capitalizarea profiturilor, majorări de capital etc.), o parte din capital fiind utilizată pentru alimentarea activităților de M&A. Din anul 2016, compania a urmat modelul de succes patentat al Băncii Transilvania, distribuind acționarilor profiturile acumulate sub formă de acțiuni gratuite și astfel, crescându-și constant capitalul social de-a lungul anilor.

În 2016, compania a creat un nou domeniu de competență prin introducerea serviciilor de consultanță și migrare în cloud. Ca rezultat, Bittnet a lansat o serie de acțiuni dedicate clienților strict pentru această gamă de servicii, care vizează un nou grup de clienți, cu un profil ușor diferit. Pe parcursul anului 2017, compania a continuat să investească în creșterea și diversificarea competențelor tehnice specifice AWS și Azure pentru a putea răspunde solicitărilor primite.

Fondatorii companiei au crezut dintotdeauna că piața IT din România trebuie consolidată. De aceea, în cursul anului 2017, compania a identificat prima oportunitate de a acționa în această direcție și a urmat achiziționarea GECAD NET de la antreprenorul Radu Georgescu. Procesul de achiziție și preluarea ulterioară au fost un succes deoarece, la sfârșitul anului 2017, GECAD a încheiat anul pe profit, pentru prima dată în 3 ani. În prima jumătate a anului 2019, GECAD Net a fost rebrănduit către Dendrio Solutions. Astăzi, Dendrio este singurul integrator de soluții hibrid "multi-cloud" din România, având o poziție consolidată

ca și companie certificată de cei mai importanți furnizori de IT din lume, concentrându-se pe cloud și securitate informatică.

În aprilie 2019, Bittnet a adoptat structura grupului și a restructurat afacerea, care se bazează în prezent pe doi vectori cheie, reprezentați de cele două divizii:

- **Educație**, care în prezent constă în segmentul de training IT unde Bittnet Training este lider de piață.
- **Tehnologie**, care este axată pe servicii de integrare IT, oferind soluții de integrare oferite anterior atât de Bittnet, cât și de Dendrio. Această activitate are un portofoliu partajat de produse, servicii și soluții și o echipă mai mare care va permite un volum mai mare de muncă, atât din punct de vedere tehnic, cât și din punct de vedere al vânzărilor.

La scurt timp după anunțarea noii structuri, Bittnet a făcut două noi achiziții - un pachet majoritar de acțiuni în compania ce furnizează soluții ERP, Elian Solutions, precum și un pachet semnificativ în compania de învățare bazată pe jocuri, Equatorial Gaming. În urma achiziției, activitățile Equatorial au fost integrate în divizia "Educație", în timp ce Elian a completat oferta de servicii de integrare IT prin adăugarea de soluții ERP în portofoliul grupului. În decembrie 2018, Bittnet a achiziționat activitatea de integrare IT&C a Crescendo International SRL, o companie cu 25 de ani de experiență în România și pe piețele externe. Divizia IT&C a companiei Crescendo a fost integrată în Dendrio și, ca urmare a fuziunii, compania beneficiază de o structură de afaceri mai stabilă, de resurse extinse de personal, precum și de un portofoliu extins de clienți, produse și servicii.

Astăzi, grupul Bittnet are două divizii cheie, **Educație** și **Tehnologie**. Compania are peste 120 de angajați și colaboratori, care lucrează pentru una dintre cele 4 companii incluse în grup.

Structura grupului în S1

În urma proceselor repetate de achiziții din ultimii ani, Bittnet Group a trecut printr-o dezvoltare majoră – de la o companie singulară cu activitate în două domenii cheie (Educație și Tehnologie) către un grup de companii ce include mai multe organizații ce activează în aceleași două arii de interes. În cursul anului 2020 și începutul anului 2021 am negociat și implementat 3 noi investiții de tip M&A. Astfel, actuala structură a grupului la 30 iunie conținea 6 companii.

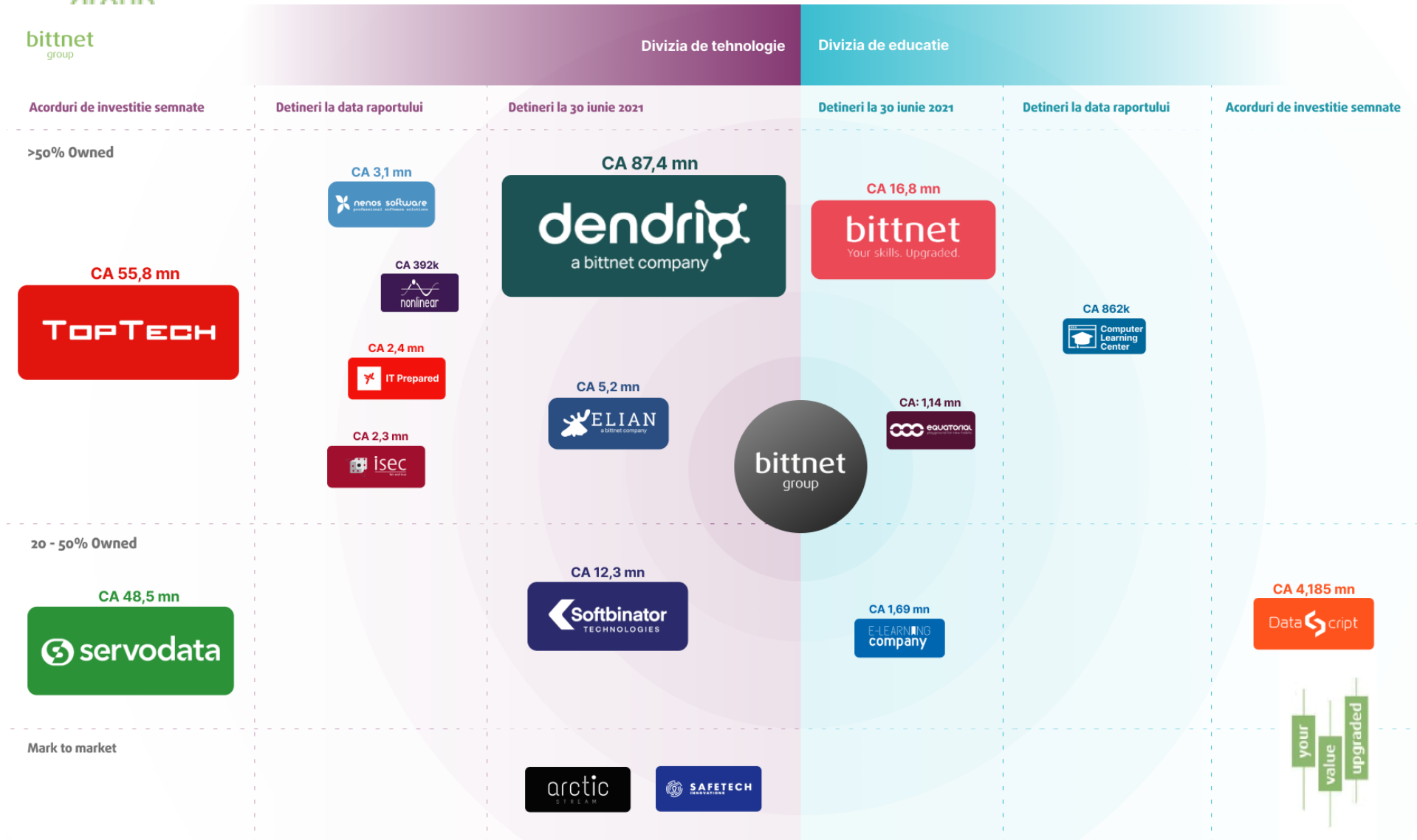
Divizia de Educație

- Bittnet Training
- Equatorial Gaming
- The eLearning Company

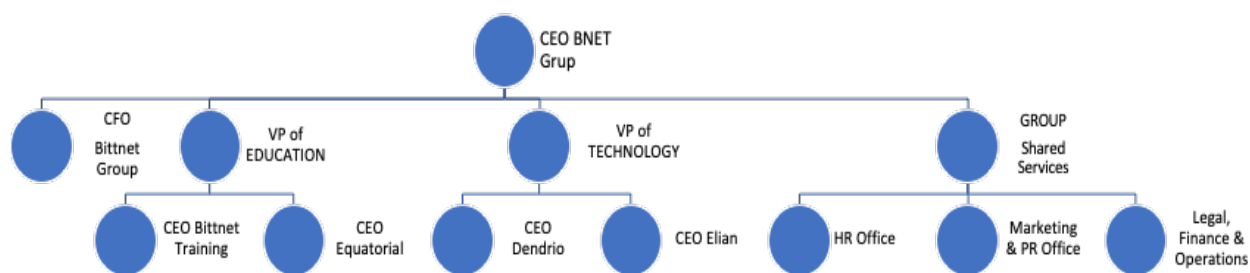
Divizia de Tehnologie

- Dendrio Solutions
- Elian Solutions
- Softbinator Technologies

Între 30 iunie și data prezentului raport, am demarat sau finalizat procese de M&A pentru un număr de încă 8 companii, așa că structura la data prezentului raport este cea de mai jos



Companiile din grup sunt conduse operational intr-un mod foarte descentralizat. La nivel de grup exista doar cateva functiuni centralizate, conform organigramei de mai jos. Conducerea superioara a grupului, alaturi de persoanele cu titulatura de „Vicepresident” urmaresc eforturile de guvernanta ale companiilor din grup, oferind atat sprijin cat si ,conflict resolution’. Atat conducerea executiva cat si comitetul de dezvoltare strategica au ca obiectiv respectarea valorilor grupului la toate nivelurile. Din punct de vedere operational, activitatile Softbinator si ale The E-Learning Company sunt gestionate separat.



I. Bittnet Systems S.A.

- Structură acționariat: din punct de vedere juridic, este vorba despre Bittnet Systems SA – compania „mamă” listată la bursă, păstrează pentru moment și în viitor activitatea de training IT – Mihai Logofatu CEO
- Responsabil pentru activitatea de training: Cristina Rațiu, CEO of Bittnet Training
- Număr de angajați/colaboratori: 25
- Venituri S1 2021: RON 6,26 milioane lei vs RON 9,1 milioane lei in S1 2020
- Profit Brut S1 2021: 2,36 milioane lei vs RON 1,36 milioane lei in S1 2020
- Website: www.bittnet.ro

Bittnet Training este liderul pieței de instruire IT din România, cu aproape 20 ani de experiență și cea mai mare echipă de traineri din România. De-a lungul anilor, compania a livrat mai mult de 50.000 de ore de training IT și are în prezent una dintre cele mai cuprinzătoare și actualizate curricule din regiunea CEE. Trainingurile oferite de Bittnet permit accesul experților la tehnologie prin predarea competențelor IT, de la cele de bază (de ex.: Microsoft Office Suite) până la cele mai avansate (Cloud, DevOps, Cybersecurity). Portofoliul de business training conține management de proiect, managementul serviciilor IT, business intelligence, CRM, ERP, Agile etc.

Bittnet este certificat ca centru de training autorizat de către cei mai mari producători de tehnologie la nivel mondial, oferind cel mai mare portofoliul de training din piața românească: Cisco, Microsoft, Amazon Web Services, Oracle, ITIL, Citrix, etc. Prin parteneriatele la nivel european (LLPA – Asociația celor mai importante centre de training din lume), Global Knowledge, etc Bittnet oferă un portofoliu de peste 1000 titluri de cursuri oficiale, extinzând astfel portofoliul de vendori cu nume precum VMWare, IBM, RedHat, etc.

Bittnet oferă o gamă variată de cursuri IT. Fiecare curs poate fi susținut în două moduri flexibile: intensiv (5 zile pe săptămână, 8 ore pe zi) sau format mixt (cursuri de 2/4/6 ore, în funcție de nevoia clientului). Fiecare student primește acces la echipament dedicat, curriculum oficială, precum și la examene online și offline.

Având posibilitatea de a livra cursuri atât în română cât și în engleză, compania operează într-un parteneriat strategic cu Global Knowledge, liderul mondial al pieței de training IT. Începând cu 2016, Bittnet s-a alăturat celei mai mari asociații de parteneri de training Microsoft – LLPA.

II. EQUATORIAL Gaming SA (CUI 30582237)

- Structură acționariat: 99,9989% Bittnet Systems SA, restul – Dan Berteanu (unul dintre fondatori)
- Responsabil: Diana Rosetka, CEO
- Număr de angajați/colaboratori: 15
- Venituri S1 2021: 1,189 milioane lei
- Profit Brut S1 2021: 56 mii lei
- Website: www.equatorial.ro, www.vrunners.com

Equatorial, companie de tip *game-based learning* este specializată în furnizarea programelor de formare și consultanță transformatoare la nivel individual, de echipă și organizațional în România și în străinătate. Începând cu 2015, compania a inventat, dezvoltat și lansat pe piața din Romania jocuri de realitate virtuală alternativă (Alternate Reality Game) pentru corporații, precum VRrunners, Bona Fides Agency, White Hat și Oligopoly. Aceste jocuri au scopul de a susține procesul educațional, de a crește gradul de implicare și de a stimula schimbările comportamentale ale angajaților. Jocurile sunt disponibile 24/7, pe dispozitive multiple și sunt utilizate pentru proiecte de învățare, conferințe, evenimente de teambuilding și programe academice de Master.

III. The e-Learning Company (CUI 30760571):

- este o companie antreprenorială ce oferă cursuri în format eLearning pentru companii.
- Structură acționariat: 23% Bittnet Systems S.A.,
- Responsabil: Adrian Calin, CEO
- Număr de angajați/colaboratori: 10
- Venituri S1 2021: 1,49 milioane lei vs 926 mii lei în S1 2020
- Profit Brut S1 2021: 364 mii lei, versus 239 mii lei în S1 2020
- Website: www.e-learningcompany.ro

The e-Learning Company are în portofoliul de soluții și produse diverse și care se diferențiază de alte oferte ale competiției prin o abordare centrată pe scopul final de maximiza investiția clienților în soluțiile noastre iar aceștia să fie dispuși să plătească recurent pe termen lung. Aceste produse și servicii sunt:

Platforma iKnowLMS:

Este vorba despre cea mai utilizată platformă de tip Learning Management System din România în companiile private (aproximativ 50.000 de angajați din mediul privat sunt înrolați în această platformă care este o aplicație exclusiv B2B). Pe lângă funcționalitățile obișnuite ale unui Learning Management System, iKnowLMS permite și relizarea facilă de testări (foarte utile în industriile foarte strict reglementate unde testarea periodică a angajaților este obligatorie).

Docentix.com

Ca strategie pe termen lung considerăm că zona B2C pentru cursurile online pe care le avem disponibile va crește foarte mult așa încât am creat Docentix.com, un site care se adresează utilizatorilor individuali care se pot abona la cursurile online în limba română prin plata unei subscripții lunare și/sau anuale care cuprinde un număr de cursuri sau toată colecția de cursuri. Căutăm cele mai bune variante și experimentăm diverse soluții pentru o experiență cât mai bună pentru utilizatorul final. De exemplu, am implementat ca metodă de plată Stripe, imediat ce a fost disponibil în România.

Cursuri online

Cursurile online Skillsoft în limba română. Încă de la început The e-Learning Company a beneficiat de parteneriatul cu Skillsoft, cel mai mare provider de soluții e-learning din lume, ceea ce a oferit access la o bibliotecă de peste 6000 de cursuri. Strategia The e-Learning Company a fost clară, oferirea de conținut localizat din biblioteca Skillsoft astfel încât în acest moment avem disponibile peste 500 de titluri de curs în limba română de la Skillsoft și cursurile proprii de învățare a limbii engleze (24 de module care acoperă toate

nivelele de la A1 la C2). Așadar, catalogul este structurat pe mai multe colecții care sunt oferite ca o soluție integrată și acoperă subiecte ca:

- Dezvoltare personală și profesională;
- Comunicare;
- Vânzare și negociere;
- Serviciul clienți;
- Marketing;
- Resurse umane;
- Project Management;
- Microsoft Office;
- Management și leadership;
- Finanțe;
- Limba engleză
- Strategie pentru transformare digitală;

IV. Dendrio Solutions SRL (CUI 11973883):

- Structură acționariat: 100% Bittnet Systems SA
- Responsabil: Cristian Herghelegiu, CEO
- Număr de angajați/colaboratori: 65
- Venituri S1 2021: 38 milioane lei vs 45 milioane lei in S1 2020
- Profit Brut S1 2021: 286 mii lei vs pierdere de 120 mii lei in S1 2020
- Website: www.dendrio.com

Dendrio este singurul integrator multi-cloud în România, partener certificat la cele mai înalte standarde de către Cisco, Microsoft, Google, Amazon Web Services, dar și mulți alți vendori, este compania ce reunește activitățile de integrare IT&C provenite de la Bittnet, Gecad Net și Crescendo.

Soluțiile IT furnizate de Dendrio includ: servicii de consultanță generală, servicii de evaluare IT, servicii de implementare și migrare, servicii de întreținere și suport, servicii de optimizare a infrastructurii și servicii de training IT. Compania este singurul integrator de tip "hybrid multi-cloud" din România, consolidând poziția sa de companie certificată de către cei mai importanți furnizori IT din lume, concentrându-se pe cloud și cybersecurity. Începând cu data de 31 decembrie 2019, Dendrio include și divizia IT&C a Crescendo Internațional SRL, care a fost achiziționată de Bittnet Group în T4 2019.

Businessul de integrator înseamnă că oferim clienților noștri soluțiile și serviciile de care au nevoie începând cu analiza inițială, faza de design, implementare și testare ce rezultă în proiecte la cheie pentru companii cu nevoi diferite în ceea ce privește IT-ul:

- Infrastructura de rețea (routing, switching, Wi-Fi, optimization, consultanță);
- Cybersecurity (securitatea de rețea, securitate pentru data center, securitate pentru dispozitivele utilizatorilor, IPS, Advanced Malware Protection, Next Generation Firewall, securitate pentru e-mail și Web);
- Managementul rețelelor (monitorizare și alertare, management centralizat, analiza traficului);
- Migrarea și servicii de tip cloud (cloud privat, public și hibrid, trecerea de la o versiune la o alta, migrare și relocalizare pas cu pas);
- Virtualizare și data center (computing, stocare, rețelistică, backup, platforme de virtualizare, VDI);
- Mobilitatea angajaților, inclusiv Bring Your Own Device – BYOD;
- Comunicații și colaborare centralizată (telefonie IP, DECT phones, mesagerie instantă, prezență on-line, conferințe web);
- Conferințe video, inclusiv teleprezență (pentru desktop-uri, pentru sală administrativă, camere de conferință, smartphones, tablete, notebook-uri și stații de lucru, integrare cu smartboards);
- Licențe de software (Microsoft, Adobe, Cisco, Bitdefender, Dell, VMware, Veeam);
- Servicii de mentenanță și suport.

V. Elian Solutions SRL (CUI : 23037351)

- Structură acționariat: 51.0082% Bittnet SA, restul împartit egal între fondatori
- Responsabil: Iulian Motoi, CEO
- Număr de angajați/colaboratori: 15
- Venituri S1 2021: RON 2.7 milioane lei versus 2.6 milioane lei în S1 2020
- Profit Brut S1 2021: minus 191 mii lei, versus 304 mii lei în S1 2020
- Website: www.elian-solutions.ro

Elian Solutions este o, companie fondată în 2008 specializată în furnizarea de servicii de implementare pentru soluții ERP (Enterprise Resource Planning), Microsoft Dynamics NAV. Din anul 2016 Elian deține o certificare Microsoft Gold. Soluția implementată de Elian permite companiilor să cunoască situația stocurilor, a creanțelor și a datoriilor, să poată previziona, inter alia cash-flow-ul, să urmărească producția, centrele de cost și multe altele. În 2019, în premieră, Elian a început să presteze servicii și să livreze soluții la export – pentru clienți din 5 țări: Bulgaria, Croația, Germania, Elveția și SUA.

Langa soluția Business Central 365, în portofoliul Elian există 4 aplicații care sunt licențiate de sine statator:

- Aplicație de OCR-izare facturi cu o definiție extrem de simplă de șabloane noi de facturi- scanare de documente și trimiterea lor în NAV
- Aplicație de inventariere mijloace fixe prin scanare
- Aplicație ClokIn/ClokOut-utilizată de firmele de producție pentru înregistrarea timpilor petrecuți de oamenii din hală de producție, pe comenzi și fluxuri tehnologice
- Aplicația de Retail, care susține vânzarea cu amănuntul în zona de fast-food.

Toate implementările noi ale Elian se bazează pe platforma Microsoft Dynamics 365 Business Central – localizarea soluției de echipă Elian permitându-ne să fim first moveri cu acest nou val tehnologic bazat pe cloud. 5 noi colegi s-au alăturat echipei Elian (3 ca urmare a turnoverului de personal iar 2 ca urmare a extinderii serviciilor de suport – cele generatoare de venituri recurente).

Softbinator Technologies SA (CUI 38043696)

- Structură acționariat: 25% Bittnet SA, restul împartit egal între fondatori
- Responsabil: Daniel Ilinca, CEO
- Număr de angajați/colaboratori: 100+
- Venituri S1 2021: 7.8 milioane lei versus 5.4 milioane lei în S1 2020
- Profit Brut S1 2021: 1.39 milioane lei versus 1.18 milioane în S1 2020
- Website: www.softbinator.com

Softbinator Technologies este o companie de software development, specializată în designul, dezvoltarea și lansarea pe piață de produse inovative alături de clienți din SUA, Europa (UK, Germania, România), Orientul Mijlociu (Israel, Kuweit) și Asia (Singapore). În prezent, Softbinator Technologies are aproximativ 100 de angajați și colaboratori în cele două sedii din București și Constanța.

Conceptul Softbinator a prins contur încă din anul 2011. Compania dorește să demonstreze că programatorii români reprezintă una dintre cele mai importante forțe ale transformării digitale. Motto-ul Softbinator este: “We build tech for humanity” (Construim tehnologie pentru oameni).

Softbinator Technologies furnizează servicii pentru clienți din diverse domenii precum educație, lifestyle/domeniul medical și sănătate, plăți electronice, comerț electronic și marketplace-uri, online gaming, digital banking (inclusiv crypto), Internet of Things (IoT) sau automotive. În ultimii ani accentul a fost pus pe soluțiile Blockchain și creșterea

nivelului de cunoștințe în domeniul Inteligenței Artificiale și DevOps, obiectivul fiind de a rămâne foarte aproape de zonele cu potențial ridicat și în care se poate inova accelerat.

Softbinator Technologies furnizează tehnologii de ultimă oră. Compania furnizează servicii la nivel global, atât pentru startup-uri, unicorni, cât și pentru clienți din Fortune 500 cu care construiește echipe Agile. Compania are obiectiv principal de activitate dezvoltarea de produse, fiind apreciată pentru abilitatea de furnizare rapidă de rezultate.

Dezvoltare software și consultanță:

- Blockchain
- Inteligență Artificială
- DevOps
- RPA
- Aplicații Web (bazate pe cloud)
- Aplicații Desktop (Windows, MacOS) Aplicații Mobile (native și cross-platform)

Testare Software:

- Manuală (conform standarde ISTQB)
- Automată (Selenium, Uipath)

UI/UX design bazat pe Design Thinking, Agile și Rapid Prototyping:

- Introducere
- Discovery & research
- Crearea conceptului
- Prototiparea rapidă
- Colectare feedback și rafinare

Tehnologii folosite

de către inginerii Softbinator :

- Blockchain: Solidity/Rust Smart Contracts
- Python AI/ML
- UiPath
- Jira, AWS, Azure, Git, Jenkins, Docker, Kubernetes
- HTML5, CSS3, React, Angular
- Java (Spring Boot), .Net Core, Python, NodeJS, Golang, PHP.
- MySQL, SQL Server, Oracle, MongoDB, Neo4J
- C/C++, Java, C#
- Android native (Java, Kotlin)
- iOS native (Objective-C, Swift)
- Cross-platform mobile: ReactNative, Flutter

Dincolo de activitatea de business, Softbinator deține un ONG, Softbinator Foundation, prin care a construit și menținut activă comunitatea "Talks by Softbinator", care de aproape 10 ani consolidează brandul de angajator al companiei. Prin intermediul comunității a fost organizată cea mai longevivă serie de evenimente de tip întâlniri/conferințe destinate programatorilor din România: peste 150 ediții cu peste 300 de vorbitori locali și internaționali.

“Viziunea Bittnet”

De-a lungul timpului am primit diverse intrebari despre viziunea conducerii asupra dezvoltarii grupului Bittnet, despre cum se circumscriu diverse operatiuni sau activitati obiectivelor generale asumate fata de actionari.

Cine suntem?

Bittnet este un grup de companii cu activitate in domeniul Tehnologiei Informatiei. Serviciile noastre includ consultanta, design, livrare, instalare, configurare, optimizare si mentenanta de solutii IT&C, dar si instruire a utilizatorilor, atat legata de solutiile livrate cat si training IT (si non IT) general disponibil publicului. Mai multe despre momentele importante din istoria grupului Bittnet puteti regasi [AICI](#).

Care este obiectivul grupului?

Vrem sa devenim un partener regional de digitalizare pentru companiile antreprenoriale medii din Europa Centrala si de Est, cat mai mult posibil, cat mai rapid posibil, cu ajutorul mixului unic de tehnologie, educatie si consultanta digitala.

“Go digital, as much as possible, as soon as possible” este indemnul nostru pentru clienti.

Aşa cum arată raportul Digital Challengers elaborat de McKinsey, regiunea CEE are un potențial suplimentar de creștere digitală, iar România are un rol considerabil în acest context. Suntem printre liderii regionali în ceea ce privește infrastructura digitală și accesibilitatea acesteia. Avem un ecosistem tehnologic vibrant, în care se regăsesc doi unicorni, o plajă mare de talente și un procent semnificativ de utilizatori ai serviciilor digitale. Vrem să beneficiem cât de mult putem de pe urma acestei poziții, prin procesele de M&A pe care le-am demarat deja.

Am promis acționarilor că **vom atinge dimensiunea de 100 milioane euro venituri până la finalul anului 2024.**

Această promisiune vine în continuarea angajamentului de creștere accelerată făcut investitorilor în 2012 când am atras prima rundă de investiții, în 2015 când am început călătoria de companie listată și în fiecare raport anual sau prospect de majorare de capital sau document de înregistrare universal emise în cei 6 ani în calitate de companie publică.

De ce urmărim creșterea accelerată?

Bittnet se află în business-ul de cunoștințe. Acumulăm aceste cunoștințe și le transferăm clienților noștri sub două forme: training IT și integrarea soluțiilor IT. Activăm într-un

domeniu interesant și mereu în mișcare – Tehnologia Informației. Până acum am reușit să creștem într-un ritm considerabil și să fim mereu bine finanțați în acest demers. Pe de altă parte, actuala dimensiune a grupului, cumulată cu trendul de consolidare pe toate piețele, înseamnă că singura direcție corectă este în continuare de creștere.

O dimensiune mai mare a grupului este relevantă pentru toți actorii implicați în povestea noastră:

- Pentru clienți, faptul că pot accesa produse și servicii multiple în relație cu același furnizor, în aceleași condiții de calitate a servisirii, în condiții de garanție financiară a succesului proiectelor, și în condiții contractuale cunoscute este unul dintre marile avantaje percepute. Pentru a folosi un termen deja clișeist – a avea un partener de tip „one stop shop” este foarte relevant pentru clienți, valoarea soluțiilor integrate provenind în special din aceea că există un singur punct de contact și de responsabilitate pentru succesul proiectelor.
- Pentru angajați și colaboratori, faptul că fac parte dintr-o poveste de succes, cu finanțe solide, care le permite pe de-o parte să își extindă continuu orizonturile profesionale, să fie primii care iau contact cu noile tehnologii, dar și să își aleagă singuri punctele de echilibru între viața profesională și cea personală, într-un mediu cu valori umane și profesionale corecte, moderne și aliniate cu timpurile, constituie cea mai relevantă ofertă.
- Pentru antreprenorii care se alătură grupului, cedându-ne participații minoritare sau majoritare, făcându-ne deci parteneri la călătoria companiei lor, alăturarea la un grup solid financiar, cu excelență operațională și cu activități diverse, atât din punct de vedere al portofoliului de produse și servicii, dar și din punct de vedere al acoperirii geografice, constituie echilibrul perfect între a continua să își conducă afacerea, având în același timp liniștea derulării corecte a proceselor financiare și operaționale (nimeni nu se face antreprenor pentru a păstra relația cu banca, a accesa credite, a procesa statele de salarii, etc.), dar și un ‚safety net’ constituit pe de-o parte de expunerea la mai multe arii de activitate, și de bilanțul solid al grupului.
- Pentru acționarii grupului există câteva avantaje evidente:
 - pe de-o parte un grup de o dimensiune mai mare înregistrează o reziliență mai mare („survival of the fattest”), parțial prin expunerea la mai multe arii de activitate, care nu pot avea *toate* un an rău în același timp.
 - pe de alta parte, aceleași procese de optimizare și de ‚extragere’ a profitabilității aplicate la o scară mai mare a afacerii pot produce rezultate mult mai relevante (spectaculoase) decât aplicate la o scară mică.
 - „economies of scale” este unul dintre puținele avantaje competitive reale.

Cum evoluează acest obiectiv?

În istoria noastră am fost adesea incluși în topuri reputabile de creștere a afacerii: Deloitte Fast 500 in Tech, Deloitte Fast 50 in Tech, FT Fastest growing 1000 companies in Europe, etc. Rata compusă de creștere a afacerilor, calculată doar din 2014 încoace (anul anterior listării, pentru a elimina efectul „de bază” pentru o companie care a început de la o în 2007) este de peste 60% în cazul veniturilor.

Dacă toate tranzacțiile anunțate până la momentul publicării acestui raport se închid cu succes, **la finalul anului 2021, companiile din grup vor înregistra venituri de aproximativ 250 milioane lei** (cu 100 milioane peste bugetul de 150 aprobat de acționari). Cu alte cuvinte, dacă ne-am opri din procesele de M&A, și dacă am încetini creșterea de la 60% la 26%, tot suntem pe drumul cel bun pentru a livra rezultatul de 500 milioane lei venituri la finalul lui 2024. În schimb, nu intenționăm să ne oprim din procesele de M&A pentru a accelera creșterea grupului.

De aceea intenționăm să continuăm să investim toate resursele disponibile în dezvoltarea companiei, atât prin dezvoltare organică, dar și prin achiziții și investiții.

Pentru acționari acest lucru se traduce într-o politică de “reinvestire a profitului” ceea ce presupune o politică fără dividende cash dar oferirea în continuare de acțiuni gratuite pe baza rezultatelor înregistrate. Tot în concordanță cu filozofia lui Warren Buffet, vom continua să menținem această politică de reinvestire atâta timp cât perspectivele de creștere sunt mai mari decât perspectivele generale ale pieței.

Pe termen lung, valoarea pe care o companie o generează este reflectată în ea însăși și în valoarea acțiunilor. Credem că putem menține o rată de creștere peste cea a pieții pentru o perioadă bună de timp. Capacitatea noastră operațională și de livrare curentă ne permite să accelerăm creșterea profitabilității prin creșterea încasărilor – și aceasta este strategia noastră: să continuăm creșterea încasărilor în condiții similare de “marjă brută”. Aceasta va genera mai mulți bani pentru a acoperi structura în general fixă a costurilor, contribuind astfel în mod semnificativ la a construi o companie mai mare și mai solida.

Managementul are propriile venituri legate de bunăstarea companiei, astfel încât împărtășim aceleași riscuri ca și acționarii, iar materializarea acestor riscuri ne-ar afecta mai mult decât pe alți investitori. Credem că avem o bună oportunitate de a continua creșterea companiei și că avantajele prevăzute sunt mai mari decât riscurile.

Cum ne aduc valoare Stock Option Plans?

Considerăm mecanismul SOP unul important, atât din punct de vedere al continuității business-ului prin recompensarea/reținerea angajaților cât și pentru beneficiile financiare aduse acționarilor pe termen mediu și lung. Prin urmare, dorim să oferim în continuare o explicație în detaliu a acestui mecanism.

În 2014, când analizam opțiunea de a lista sau nu Bittnet pe bursă, un mare plus al ideii l-a reprezentat opțiunea de a ne recompensa colegii printr-un Stock Option Plan, dar într-o modalitate ușor diferită de alte SOP-uri pe care le-am văzut până acum în România. Conceptul și mecanismul american SOP aliniază interesele persoanelor care „muncesc” (alocă timp) pentru companie cu interesele persoanelor care „investesc” (alocă capital) în companie. În mod tradițional, în teoriile economice socialiste, întâlnite recent, atât în Europa, cât și în SUA „munca” și „capitalul” sunt văzute ca doi factori de producție antagonici, în tensiune, într-un joc cu sumă nulă. „Capitalul” se îmbogățește spoliind „munca”, producând și perpetuând inegalitatea. În această viziune, este necesar ca „munca” să fie organizată în sindicate și să lupte pentru a captura de la „capital” valoarea pe care „munca” o produce.

La Bittnet, poate datorită experienței noastre antreprenoriale sau a faptului că am beneficiat de o investiție de tip *angel investor* relativ devreme, am considerat întotdeauna că oricine contribuie la succesul afacerii este un partener în povestea noastră de succes și ar trebui recompensat în schimb cu ceva ce este important pentru el. Adesea în cazul „muncii”, obiectivul important este stabilitatea, siguranța și, din acest motiv, majoritatea oamenilor sunt dispuși să renunțe la bogăție. În schimb, prin definiție, pentru „capital”, obiectivul este înmulțirea continuă a acestuia, iar în schimb, se acceptă un grad de incertitudine.

Credem că doar dacă toți actorii implicați în povestea noastră au obiective comune și se bucură împreună de rezultatele companiei (de fapt, în cazul nostru, ale grupului de companii), doar atunci putem „alerga” liniștiți către obiective, fără să avem nevoie de o structură complexă de control. În practică, acest lucru poate fi cel mai bine înțeles prin următoarea analogie - nu există un manual de reguli sau un contract suficient de bun și sigur în cazul în care dorești să semnezi cu parteneri în care nu ai încredere și, pe de altă parte, nu ai nevoie de nicio regulă atunci când împărtășești aceleași valori cu partenerii, iar obiectivele finale sunt similare. De-a lungul anilor am reușit să punem în practică acest concept prin aplicarea regulii „împărțim ce avem”, ceea ce înseamnă că ne împărțim rezultatele astfel încât toată lumea să fie tratată în mod egal și toți sunt pregătiți să își atingă obiectivele, fără a pune sacrificii pe unii, în detrimentul altora. Astfel, dacă totul funcționează bine, beneficiază toți în mod egal; dacă merge rău, atunci nimeni nu este

dezavantajat, deoarece toată lumea are acces egal la informații și poate lua decizii în cunoștință de cauză.

Această filozofie este aplicată de la cel mai mic nivel, pornind de la echipa de vânzări și modul în care le răsplătim succesele, până la modul în care colaborăm cu resursele cheie, managerii, membrii boardului consultativ și partenerii noștri de business. În acest sens, listarea la bursă ne-a pus la dispoziție un mecanism extraordinar pentru implementarea acestei filozofii, și anume planul de incentivare cu opțiuni (Stock Option Plan). Aceste planuri pot fi, desigur, implementate și în companii nelistate, dar lipsa lichidității pentru acțiuni combinată cu procentele natural mai mici care pot fi alocate, face ca angajații sau persoanele cheie din companii private să nu poată simți avantajul real al unui astfel de plan. În schimb, în cazul companiilor listate, mecanismul aliniază automat interesele celor doi factori de producție. Astfel, persoanele cheie care livrează „munca” primesc dreptul, dar nu obligația, de a cumpăra acțiuni ale companiei la un moment dat în viitor, la prețul din prezent. Cu alte cuvinte, furnizorii de „capital” acceptă să-și dilueze proporția de deținere dintr-o companie mult mai valoroasă în viitor, în schimbul faptului că cei care „muncesc” participă la risc. Pe de altă parte, cei care prestează „muncă” acceptă riscul eșecului (în cazul în care nu primesc nimic de valoare) în schimbul dreptului de a se bucura de o parte mai mică din câștigul mai mare.

Decontarea acestor planuri de incentivare se poate efectua doar în două feluri: prin răscumpărarea acțiunilor companiei din piața de capital pentru a le transfera deținătorilor de opțiuni sau prin majorarea capitalului social prin emiterea de noi acțiuni. A doua opțiune, în mod evident, diluează procentele deținute de acționari - cei care de fapt aprobă această operațiune. Pe de altă parte, soluția de răscumpărare este cea care **distruge de fapt relevanța produsului SOP prin decapitalizarea efectivă a companiei**, deoarece pentru a cumpăra acțiuni de pe piață, compania plătește cash ceea ce conduce la un cash outflow. În plus, în același timp, această opțiune marchează o pierdere în contul de profit și pierdere, întrucât compania cumpără acțiuni „scumpe” din piață, care sunt la cel mai ridicat preț în prezent și le vinde „ieftin”, la cel mai mic preț din trecut.

În schimb, soluția votată de acționari la fiecare dintre adunările generale desfășurate în 2016, 2017, 2018, 2019, 2020 și 2021 a fost cea în care deținătorii de opțiuni, persoanele cheie, primesc acțiuni direct, ca urmare a unei majorări de capital.

În concluzie, incentivarea angajaților cu opțiuni este unul dintre mecanismele care ne-a permis de-a lungul anilor nu doar să avem acces la resurse umane deosebite, plătite sub media pieței, dar și să împărțim valoarea creată de membrii echipei pentru acționari. Astfel, fiecare plan de incentivare este construit după principii similare:

- Durata unui plan este de 2 ani;
- Angajații sunt recompensați cu 5% din valoarea adusă acționarilor - măsurăm 5% din diferența de capitalizare între momentul final al planului și momentul inițial, cu 2 ani înainte.

Astfel, pe de-o parte, există suficient timp ca ideile și faptele managementului și ale angajaților să producă efecte, iar piața să le evalueze, iar pe de altă parte există suficient timp în care managementul și angajații sunt evaluați pentru a vedea dedicarea, dar și rezultatele.

Construcția planurilor de opțiuni generează situația în care indiferent cât de tare ai muncit și cât de bune par a fi ideile, **dacă valoarea investiției acționarilor nu a crescut, nu ești bonusat. Astfel, avem o aliniere totală de obiective între angajați și acționari** – bunăstarea ambelor categorii fiind măsurată cu aceeași unitate de măsură.

Plata cu acțiuni pentru achiziții și echipă nu generează diluare?

Considerăm că valoarea numerică a procentului de acțiuni deținute de o persoană este poate cel mai puțin important număr legat de o companie publică. Fondatorii companiei și managementul împărtășesc ideea exprimată plastic că o felie mai mică dintr-o pizza mai mare este mai valoroasă decât o porție mare dintr-o pizza fără valoare, atât timp cât fiecare moment de diluare este construit cu atenție la evaluări și la folosirea judicioasă a capitalului. Așa cum spun americanii, căutăm să facem toate achizițiile „accretive”. Simplu spus: dacă plătim cu acțiuni BNET evaluate la 10x EBITDA pentru achiziția unei companii evaluată la 5x EBITDA, atât vânzătorii acelei companii cât și noi, acționarii Bittnet „ne îmbogățim”, fiindcă moneda de plată are un multiplicator mai mare al valorii create versus ceea ce cumpărăm.

Revenind la întrebarea recurentă a diluării procentelor, dăm exemplu deținerea fondatorilor Bittnet, (judecată în mod cumulativ): dacă în 2011 deținerea de 100% dintr-o companie fără valoare de piață era 0, iar în 2012 deținerea de 76% dintr-o companie evaluată la 280.000 euro valora 213.000 euro, la momentul listării, cei 68% valorau puțin peste 1 milion euro, după runde succesive de „diluare” prin atragere de fonduri din piață și plata cu acțiuni atât pentru echipă cât și pentru achiziții, procentul curent de 25% din companie valorează aproape 8 milioane euro. Considerăm că valoarea economică este mult mai relevantă decât cifra care reprezintă procentul din drepturile de vot. Același calcul poate fi făcut de orice acționar între momentul investiției și 2-3-5 ani mai târziu, cu rezultate similare.

De ce nu plătim dividende cash?

Warren Buffett a explicat mult mai bine decât ar putea oricine pornind de la o: cât timp compania crește mai repede decât piața (valoarea creată înăuntrul companiei este mai mare decât ce oferă media pieței) este mai relevant pentru acționari și companie să păstreze sumele produse anual în interiorul mecanismului, valoarea creată astfel fiind compusă („compounded”) la o rata mai mare decât în afara companiei. Adăugând la asta și că dobânda compusă este a 8-a minune a lumii, soluția devine „surefire path to success”.

Ținând cont de cum se implementează în mod punctual capitalizarea profiturilor (prin emiterea de acțiuni gratuite) proces care crește numărul de acțiuni și scade prețul pe acțiune – în fapt generând o ‚atomizare’ a deținerilor – acționarii care doresc să extragă o parte din valoarea creată de companie au la dispoziție opțiunea de a vinde partial acțiuni din deținerea updatată. În plus, o anumită cvasi-formă de distribuire de cash acționarilor a fost realizată deja de două ori până acum prin răscumpărarea la valoarea nominală, 1 acțiune la 10 deținute, conform aprobării adunării generale a acționarilor și în funcție de opțiunea fiecărui acționar.

De ce e bine să reinvestim profiturile în creșterea companiei?

În [scrisoarea către acționarii Berkshire Hathaway pentru anul 2019](#) se explică încă o dată puterea creativă a capitalului reinvestit în mod corect, citând pe faimosul economist John Maynard Keynes care se referea la această capitalizare a profiturilor ca la *“creating an element of compound interest operating in favour of a sound industrial investment.”* Abordarea este esențială pentru Bittnet astăzi. Căutăm să investim în companii și activități care îndeplinesc următoarele criterii:

5. Înțelegem cum funcționează și ce este necesar ca să putem crește profitul operațional versus capitalul investit
6. Sunt conduse de manageri capabili și onești
7. Le putem achiziționa la un preț favorabil

Chiar dacă rezultatele produse de fiecare dintre companiile în care investim nu vor fi regulate, diversificarea acestora combinată cu criteriile de achiziție de mai sus ne cresc semnificativ șansele de a prospera de pe urma acestor investiții.

Cum suntem siguri că „diluarea” succesivă prin majorări de capital produce valoare pentru acționari?

Tabelul următor calculează ‚rata de rentabilitate’ a investițiilor succesive (runde de finanțare prin majorare de capital derulate prin mecanismele BVB), judecându-le prin prisma evoluției capitalurilor proprii. Acest calcul ar trebui să răspundă oricui se întreabă *bona fide* dacă situația financiară curentă este rezultatul finanțării prin bursă sau a activității operaționale:

Operațiune	Suma atrasă
Capitaluri Proprii 15 apr 2015	-864,743
Majorare Capital 05-Dec-17	-807,127
Majorare Capital 14-Dec-18	-2,892,205
Majorare Capital 10-Apr-20	-9,168,712
Capital Propriu la 31-Dec-20	27,329,181
Din care, sume atrase	(12,868,044)
	IRR : 43.7%

Operațiune	Suma atrasă
Capitaluri Proprii 15 apr 2015	-864,743
Majorare Capital 05-Dec-17	-807,127
Majorare Capital 14-Dec-18	-2,892,205
Majorare Capital 10-Apr-20	-9,168,712
Majorare Capital 02-Mar-21	-10,725,345
Capital Propriu la 30-Jun-21	42,034,691
Din care, sume atrase	-23,593,388
	IRR : 39.6%

Sumele atrase sunt figurate cu semnul MINUS, iar valorile curente înregistrate la datele de calcul sunt figurate cu semn pozitiv, conform modului de input al valorilor pentru calcul IRR. Considerăm că primul tabel prezintă mai fidel puterea de ‚compounding’ a grupului, ținând cont de faptul că între martie și iunie 2021 a existat o perioadă foarte scurtă de timp, insuficientă pentru ca sumele atrase în cea mai recentă majorare să își arate efectul.

Cum alegem procentele de deținere într-o companie?

De-a lungul timpului am răspuns la întrebarea „cum alegem țintele de M&A” cu gluma legată de căsătorie: „în primul rând trebuie să vrea și ea”. Același principiu se aplică și deținerilor pe care le căutăm / solicităm / obținem în cadrul companiilor în care investim. Este mai util să deținem o porțiune mai mică dintr-o companie care ne place decât să nu deținem nimic. În schimb, standardele IFRS de consolidare generează anumite rezultate neașteptate legate de consolidarea rezultatelor financiare. Spre exemplu, în cazul Softbinator, în fiecare perioadă de raportare, agregam doar 25% din profitul Softbinator în profitul consolidat al grupului, ca și cum această companie ar avea ca singura valoare pentru noi 25% din profitul înregistrat (fără niciun accelerator de tipul P/E sau P/S). În schimb, odată cu listarea Softbinator până la finele anului 2021, am putea alege să contabilizăm această deținere la preț de piață (înregistrând profit sau pierdere egală cu diferența dintre valoarea companiei la care am investit noi și cea acum certificată de piață).

Recapitulare evenimente cheie în S1 2020

DIVIZIA DE EDUCAȚIE, condusă de Dan Berteanu, Vicepreședinte pentru Educație în cadrul Bittnet Group

	30-Jun-21	30-Jun-20	Evoluție
Venituri din contracte cu clientii	5,764,787	7,263,315	-20.63%
Costul vânzărilor	2,591,948	2,697,753	-3.92%
Costul vanzarii marfuri/materiale	88,146	694,985	-87.32%
Ore-Om	2,503,802	2,002,768	25.02%
Marja bruta	3,172,838	4,565,562	-30.50%
Cheltuieli de vanzare/distributie	1,569,127	789,835	98.67%
Ore-Om	1,062,103	610,325	74.02%
Publicitate	507,024	179,509	182.45%
Cheltuieli administrative	2,299,785	1,541,622	49.18%
Ore-Om	943,768	638,040	47.92%
Amortizare	748,671	263,516	184.11%
Alte servicii terti	345,564	196,842	75.55%
Diverse	97,157	274,852	-64.65%
Profit Operational	-430,848	2,487,044	-117.32%

Diferența semnificativă de costuri cu echipa în cazul diviziei de educație provine în special de la modificarea metodei de consolidare a Equatorial Gaming SA (în 2020 aceasta entitate era o deținere minoritară a Bittnet, astfel încât costurile și veniturile nu erau incluse în consolidare, în schimb, în 2021, creșterile costurilor cu resursele umane se datorează aproape integral adăugării acestor poziții bilanțiere ale EQG în consolidarea rezultatelor financiare ale diviziei).

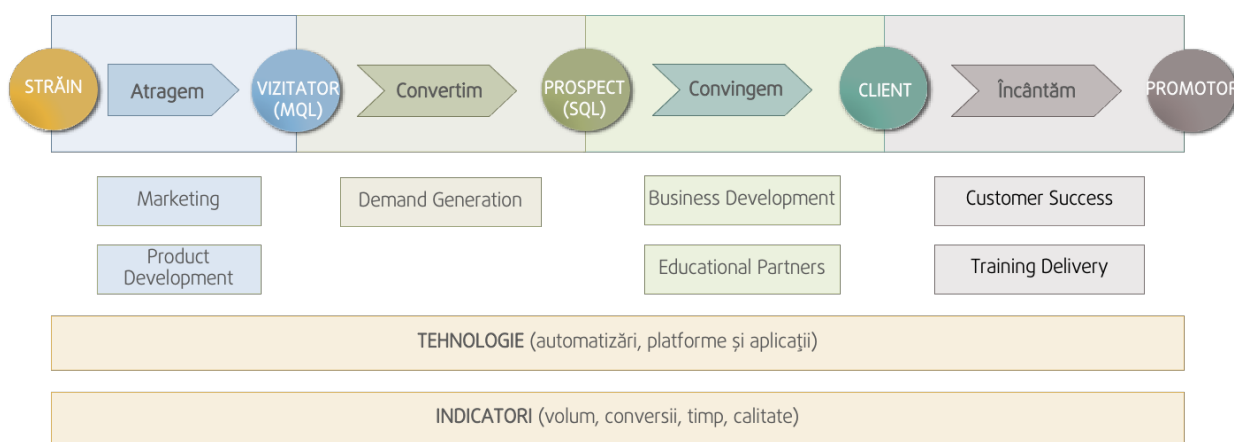
În continuare prezentăm elementele care au influențat evoluția veniturilor (și prin urmare, mai accelerat a marjei brute):

- ÎNCARCAREA MARE A ECHIPELOR DE IT** - digitalizarea accelerată din ultimele 12-14 luni prin care au trecut multe din companiile care ne sunt clienți sau creșterea numărului de proiecte pe care acestea le implementează la clienții lor, au generat o încărcare foarte mare a echipelor și specialiștilor IT. Din această cauză aceștia fie nu au avut timp fizic, fie nu au avut motivația necesară să solicite sau să meargă la training.
- PRECAUȚIA CLIENȚILOR ÎN CHELTUIREA BUGETELOR** – lipsa de predictibilitate, revenirea lentă a economiei (bazată preponderent pe consum) a generat în cazul multor clienți amânarea investițiilor mai consistente în training pentru finalul anului. Acest comportament rezervat, pe care de altfel îl avem și noi, vine și pe fondul creșterii

îngrijorărilor legate de apariția valului 4 și pe cale de consecință de o nouă perioadă cu restricții

3. **SCHIMBAREA MODELULUI OPERAȚIONAL** - pentru a răspunde schimbărilor generate de pandemie, și pentru a putea capitaliza pe oportunitățile de piață din viitor am schimbat semnificativ modelul de business și arhitectura organizației. Practica de business arată că aceste schimbări au nevoie de timp pentru a fi internalizate de organizație și că în majoritatea cazurilor generează curbe „peste” în rezultate. Cu alte cuvinte ne este mai rău, înainte de a ne fi mai bine.

Nou model operational:



În plan intern, un proiect extrem de important demarat în 2020 și pe care îl continuăm în 2021, îl reprezintă regândirea proceselor de business și modelarea platformelor IT, pentru a ne adapta la călătoria de cumpărare a clienților noștri. Acest lucru a permis o analiză și o înțelegere mai atentă a modului în care aceștia cumpără, a etapelor pe care le parcurg în procesul de cumpărare și a motivelor care îi determină să lucreze cu un furnizor sau altul. Devenim aliniați cu clienții noștri, creștem valoarea pe care o putem aduce la masă, reușind totodată să îmbunătățim parametrii de eficiență operațională (ratele de conversie de la prospecti la clienți și în final la clienți loiali și recurenți). Mai mult, această abordare ne permite să atragem într-o manieră mai structurată clienți noi în noua realitate de business (“low touch economy”).

De exemplu, tot mai mulți clienți preferă să se informeze în detaliu prin studiu individual pe internet înțelegându-și problemele, apoi identificând variantele de rezolvare și abia în ultimă fază, interacționând cu un reprezentant de vânzări de la furnizori, reducând șansa unei vânzări consultative ci mai degrabă înclinând spre o abordare tranzacțională care se traduce de prea multe ori prin competitivitate acerbă în preț. Astăzi, o oportunitate de vânzare apare într-o zonă influențată de marketing și doar ultimul pas al tranzacției presupune interacțiune umană. Este doar un exemplu că felul în care ne vom servi clienții

de acum încolo se schimbă esențial iar toate schimbările de organizare implementate în plan intern în ultimele 6 luni se aliniază cu această nouă realitate de business.

Țintim o creștere profitabilă, sustenabilă și accelerată și asta se poate obține prin focus pe segmentele de clienți unde deja avem o rată de câștig mare, corelată cu un procent de profitabilitate mai ridicat.

Reinventarea modelului de business la nivelul fiecărei organizații în parte, urmărind și adaptând modele de succes ale companiilor de tip SaaS (subscription based, Software as a Service) a condus la multiple schimbări în felul în care prospectăm noi clienți, în felul în care îi servim și ne asigurăm că le livrăm ceea ce își doresc, iar în final, în felul prin care îi transformăm în clienți loiali și recurenți. Upgrade-ul platformelor IT pentru a urmări aceste procese a demarat în 2020 și va continua și în 2021, având ca obiectiv integrarea, automatizarea și posibilitatea de a susține "end-to-end" aceasta abordare de piață.

Pornind de aici, schimbările se propagă către echipa de marketing asupra priorităților și instrumentelor adoptate dar și către echipa de business development sau chiar către apariția unor echipe noi și dedicate de customer succes.

O atenție sporită a fost îndreptată către atragerea și dezvoltarea capitalului uman activând într-un business de servicii în care valoarea capitalului uman este esențială pentru succesul pe termen mediu.

Astfel am regândit felul în care atragem, recrutăm și facem onboarding pentru noii colegi astfel încât să creștem gradul de apartenență la valorile de business în care credem. Folosind experiența extensivă a Equatorial am demarat începând cu 2021 o academie de management și leadership internă pe baza căreia, vom construi abilități cheie la nivelul întregii organizații oferind trasee de dezvoltare în carieră celor mai buni dintre colegii noștri. Fără o structura de management profesionalizată nu se poate sustine o creștere accelerată.

Proiecte și activități

Am continuat campaniile cu finantare de la vendori pentru cresterea skillurilor in cloud in organizatie. In cadrul campaniilor sustinute de Microsoft, peste 300 de profesioniști in IT au participat la cursuri si au primit un voucher de certificare.

Am stat mai mult alaturi de client sa construim proiecte de learning si planuri de skilling pe organizatie care sa ne ajute pe termen lung sa identificam nevoia mai rapid, mai la obiect si sa generam rezultate cuantificabile dar si economii de buget.

Conform fluxului nou de lucru dezvoltat in divizia de educatie, am pus un accent mai mare pe zona de analiza de nevoi – numita in fluxul nostru Discovery Call si in puterea asezarii la masa a pionilor care joaca un rol major in derularea cu succes a programelor noastre de training: trainer, managerul echipei de trainer, stakeholderii de la client (team leader, acquisition etc), echipa de customer success, rezultand in obiective de training atinse cu succes dar si in studii de caz si rapoarte de ROI generate pentru client.

Cursuri si cursanti

In prima parte a anului am livrat 134 de clase in care au fost inscrisi 1244 studenti. Cele mai cautate clase au fost cele de Microsoft Cloud, clasele din portofoliul DevOps Artisan, Cisco, AWS sau Oracle.

In zona de subiecte noi aparute in clasele livrate includem portofoliul de security (CompTIA) si subiecte mai rare din sectorul DevOps pe care le-am conturat alaturi de clienti si livrat cu succes precum Terraform, Splunk, TensorFlow sau Selenium.

Provocari

Semestrul 1 a fost despre asezarea echipelor interne pe fluxul “buyer journey”, crearea hartei de continut, servicii si produse pe care le oferim clientilor nostri.

Provocarile sunt date de perioada de tranzitie la un sistem si o abordare noua si instituirea in rutina zilnic a organizatiei a noului flux operational si decizional.

O alta provocare este data de faza incipienta in care se afla echipa de management pe care am format-o, care are nevoie de timp pentru a se roda si a functiona eficient.

Initiative si decizii

Am tratat semestrul 1 cu rabdare si responsabilitate fata de procesul de reasezare prin care am trecut. Echipele s-au mobilizat, au invatat si sedimentat informatie noua si au facut o prioritate de top profesionalizarea functiunii din care fac parte in organizatie si educatia continua.

Am introdus sesiuni de consultanta cu cadenta specifica la clienti si am ajuns sa cream nevoi si proiecte de training si sa reactivam clienti cu care nu am mai

colaborat activ de peste 12 luni, dubland numarul de proiecte in derulare la inceputul anului.

Ca urmare a eforturilor depuse, am crescut calitatea leadurilor calificate de echipa de marketing si a leadurilor calificate de echipa de demand generation

In echipa de business development, ca urmare a fluxului nou de lucru, inchidem la finalul semestrului 1 cu status "won" 336 de oportunitati.

Proiecte si activitati

În primele 6 luni ale anului am continuat vânzarea și implementarea de proiecte gamificate folosind platforma de game based learning VRUNNERS a Equatorial, livrând astfel soluții de învățare digitală de calitate care au răspuns optim nevoilor de învățare asincronă ale clienților noștri.

Am continuat derularea sesiunilor de formare în cadrul proiectului ANIS TechTalent Growth.

Luna martie ne-a adus și recunoașterea profesioniștilor din resurse umane, în cadrul Galei Premiilor de Excelență în Resurse Umane, patronată și organizată de HR Club. Am obținut premiul pentru cel mai bun program la categoria Formare și dezvoltare, pentru proiectul VRUNNERS Fn+F5 implementat în 2020 pentru departamentul de Software Development al Miele Brașov.

Am implementat cu succes și emoție primul proiect dedicat prevenirii depresiei în rândul adolescenților, în parteneriat cu Asociația Happy Minds, de asemenea un proiect gamificat, utilizând VRUNNERS.

În semestrul 1 am crescut numărul de proiecte în organizațiile de IT, conform direcției strategice adoptate la finalul lui 2020.

Am finalizat configurarea noii platforme de învățare FutureSkills și am început testarea acesteia în proiectele cu clienții.

Cursuri si cursanti

În prima parte a anului au participat în proiectele noastre 490 participanți; am livrat 102 sesiuni de curs și 56 de sesiuni individuale.

Majoritatea programelor au vizat dezvoltarea abilităților de leadership adaptate noului context (de la team leader la top management);

Ca metodologie, proiectele implementate se încadrează în 3 categorii de învățare digitală:

- Exclusiv învățare asincronă prin game-based learning (platforma VRUNNERS);
- Blended learning – învățare sincronă (sesiuni de curs) și asincronă prin game-based learning (platforma VRUNNERS) și social learning (platforma Future Skills);
- Exclusiv învățare sincronă (sesiuni de curs).

Provocari

In semestrul 1 ne-am confruntat cu un grad ridicat de oboseala in randul colegilor, consecinta perioadei complicate pe care o traversam din martie, 2020.

Am avut, de asemenea, dificultati in a derula volumul mare de munca din cauza numarului insuficient de oameni, ceea ce

a dus la amanarea unor initiative din zona de marketing, research, pozitionare.

Initiative si decizii

Am facut fata provocarilor legate de starea de spirit a colegilor lucrând foarte strans in echipa, fiind alaturi unii de altii pentru confortul emotional.

Am declansat procesul de recrutare de noi colegi pentru a mari echipa si a acoperi mai bine zona de vanzari.

Proiecte și activități

Primul semestru din 2021 a adus provocarea păstrării oamenilor concentrați pe activitățile online care sunt importante. E-learning-ul este una dintre activitățile la care, fără o cultură a învățării, se poate renunța ușor așa încât am propus clienților programe dedicate dezvoltării anumitor competențe. S-a întâmplat un mix între ceea ce am propus noi și ideile clienților. Surpriza plăcută este că nu a scăzut interesul pentru cursurile online, dimpotrivă, asta înseamnă că programele create pentru clienți pentru dezvoltarea anumitor competențe a funcționat.

Cursuri si cursanti

Numărul de cursanți a crescut în acest an, la finalul lunii iunie erau activați 53.000 de cursanți care aveau acces la cursurile Skillsoft în limba română și la cursurile în limba engleză. Rata de accesare a depășit 25% pentru aceste cursuri (este o creștere accelerată față de un procent de sub 10% acum un an și jumătate). Există și zona de cursuri obligatorii pentru anumite organizații asta face ca numărul cursanților care au utilizat activ platforma iKnowLMS să fie de peste 30.000. Diferența dintre cursanți care sunt activi și cursanți care au accesat platforma și cursurile îl reprezintă masa de cursanți pentru care trebuie să depunem eforturi

suplimentare să-i convingem să acceseze soluțiile e-learning.

ELC ofera întreaga colecție de cursuri Skillsoft și cursurile proprii de limba engleză. Cele mai utilizate module de curs sunt :

- Limba engleză nivel începător,
- Excel – nivel începător,
- Îmbunătățirea echilibrului între muncă și viața personală,
- Îmbunătățirea abilităților de leadership,
- Îmbunătățirea productivității personale.

Provocari

- prea multe sisteme online folosite în ultimul timp așa încât administratorii și responsabilii cu platformele au nevoie de suport suplimentar (îi ajută foarte mult să transfere către noi activități care nouă ne iau foarte puțin timp, pentru că avem experiență, iar lor le-ar lua mult mai mult).
- Schimbările la nivelul browserelor de internet ne-a adus, în prima parte a anului, o serie de solicitări de suport pentru că unii dintre cursanți nu își regăseau tot traseul de învățare în istoric.
- Foarte multe cereri de creare de conținut la cerere, mult peste ceea ce ne-am așteptat.

Initiative si decizii

- Suport, suport și iarăși suport. Ne-am concentrat spre a răspunde cât putem de rapid la probleme. Am identificat problemele comune tuturor clienților și am decis să lucrăm la modificări aduse platformei. Am adăugat o serie de funcționalități noi în zona de admin care să scadă timpul de lucru al oamenilor care fac suport pentru a rezolva mai multe cerințe în același interval orar.
- Supraîncărcarea oamenilor de suport pe care am decis să o rezolvăm prin schimbări la nivelul platformei și a interfeței cu utilizatorii, chiar dacă platforma este foarte ușor de utilizat.
- Am desenat o nouă versiune de platformă care să aibă funcționalități noi care să ne permită ca un om de suport să poată să rezolve de 3-4 ori mai rapid cerințele.
- Pentru cursurile la cerere am suplimentat numărul de ore dedicat dezvoltării acestora, căutăm soluții mai eficiente din punct de vedere al timpului pentru a le rezolva.
- Cererea de soluții e-learning este crescută și crește în continuare. În primele 6 luni ale lui 2021 evoluția a fost mai accelerată decât am estimat iar clienții cu care am semnat anul trecut, în plină pandemie, au decis să utilizeze soluțiile noastre pentru și mai mulți oameni. Ne consolidăm poziția de cel mai importat furnizor de cursuri online în limba română.

DIVIZIA DE TEHNOLOGIE, condusă de Cristian Herghelegiu, Vicepreședinte pentru Tehnologie în cadrul Bittnet Group

	30/Jun/21	30/Jun/20	Evolutie
Venituri din contracte cu clientii	42,403,154	49,635,969	-14.6%
Venituri din prestarea de servicii	9,631,810	8,556,171	12.6%
Vanzarea de marfuri	32,771,344	41,079,797	-20.23%
Costul vânzărilor	35,010,905	42,469,787	-17.6%
Costul vanzarii marfuri/materiale	27,483,485	36,260,772	-24.2%
Servicii cloud	2,624,922	2,401,940	9.3%
Ore-Om	4,902,498	3,807,075	29%
Marja bruta	7,392,249	7,166,182	3.2%
Cheltuieli de vanzare/distributie	2,695,440	2,558,771	5.3%
Ore-Om	2,323,489	2,279,351	1.9%
Publicitate	371,951	279,421	33.1%
Cheltuieli administrative	3,226,129	3,058,539	5.5%
Ore-Om	1,679,988	1,776,220	-5.42%
Cheltuieli de deplasare si transport	37,568	30,783	22.0%
Chirie sediu	56,667	13,341	324.8%
Chirie echipamente	35,156	122,590	-71.3%
Materiale	47,505	60,684	-21.7%
Amortizare	653,042	575,336	13.5%
Alte servicii terti	331,473	268,271	23.6%
Diverse	256,299	86,342	196.8%
Profit Operational	1,484,437	1,564,741	-5.1%

Pentru divizia de tehnologie primul semestru al 2021 a consemnat o aplatizare/crestere usoara a marjei brute generate, crestere obtinuta pe fondul diminuarii veniturilor operationale ale diviziei. Credem ca industria de IT - atat pe segmentul de integrare/infrastructura cat si pe cel de dezvoltare software si implementare aplicatii de business - isi pastreaza potentialul semnificativ de crestere pentru urmatoarea perioada, chiar daca ciclul economic post-pandemic prezinta o predictibilitate mai redusa comparativ cu perioadele anterioare.

Daca in domeniul infrastructurii IT exista o tendinta a pietei de a se concentra pe intretinerea solutiilor existente, in cazul serviciilor de dezvoltare software companiile continua sa investeasca semnificativ in dezvoltarea solutiilor si platformelor software. Acest lucru se traduce pentru Softbinator, compania din grup specializata in software development, **in rate accelerate de crestere (43%)** si intr-un model de business

optimizat, avand in vedere posibilitatea de a aloca eficient resurse (proiectele avand caracter recurent accentuat, pe perioade multi-anzuale). Peisajul tehnologic este de asemenea extrem de dinamic, tehnologii cum ar fi blockchain sau proiecte axate pe Inteligenta Artificiala generand un interes din ce in ce mai mare in pietele de referinta. In acest context fundamentul cresterii afacerii in domeniul dezvoltarii software consta in abilitate de a atrage, pregati si gestiona eficient capitalul uman – zona care constituie un punct forte pentru Softbinator.

Presiunea pe capitalul uman este o constanta a ultimilor ani in toate liniile de business de tehnologie in sa in perioada 2020 – 2021 a capatat o noua dimensiune: pandemia a fortat companiile la nivel mondial sa adopte fara retineri conceptul de „work from anywhere”. Piete care anterior crizei erau ceva mai restrictive in a angaja resurse la distanta (cum ar fi de exemplu Elvetia, Germania si Franta dar nu numai) au eliminat aceasta restrictie. In consecinta volumul de oportunitati de angajare (directa sau pe proiecte) pentru piata externa a crescut semnificativ – fapt ce se traduce in dificultati sporite in atragerea si mentinerea capitalului uman in tara.

In cazul proiectelor din zona aplicatiilor de business aceasta presiune pe capitalul uman s-a suprapus peste un fenomen indus de criza sanitara: **amanarea la implementare** a anumitor contracte deja castigate, amanare ce a condus la o aglomerare a acestor proiecte pe finalul anului 2020 si in acest prim semestru din 2021. Pentru a contracara acest efect echipa de implementare a fost extinsa, estimand ca pentru al doilea semestru ritmul de vanzare (si implementare) sa revina in parametrii standard.

Nu in ultimul rand divizia de tehnologie este in continuare **impactata de intarzierile de livari de echipamente hardware** datorate crizei semiconductorilor, ceea ce a generat o scadere a veniturilor din vanzarea de solutii hardware. In schimb, aceasta situatie genereaza si o nevoie a clientilor si o oportunitate pentru grupul nostru, in aceea ca este nevoie de mai multe servicii pentru intretinerea solutiilor existente si pentru modificarea abordarii solutiilor tehnologice livrate la clienti – acestia devenind mai deschisi abordari ce se bazeaza mai mult pe know-how si mai putin pe echipamente. Astfel, veniturile din serviciile de integrare IT&C au crescut cu 12%, ceea ce genereaza ca marja bruta sa fie mai mare in H1 2021 versus H1 2020. Mentinerea relativ constanta a cheltuielilor indirecte conduce la un Profit Operational similar cu cel al perioadei anterioare (1.48 milioane lei versus 1.56 milioane lei in 2020).

Diferentele in cheltuieli administrative sunt explicate de ajustarea cheltuielilor cu sediul din Anchor Plaza, (categoria “diverse”) conform IFRS16 si unei ajustari contabile in cursul anului trecut care diminueaza baza de comparatie pentru campul “chirie sediu”.

In continuare putem spune ca piata solutiilor de integrare IT&C este o piata cu un potential de crestere semnificativ – potential pe care divizia de integrare a grupului a reusit sa capitalizeze in acest prim semestru al 2021. Acest potential de crestere este insa insotit si de anumite dinamici caracteristice perioadei pandemice si post-pandemice, cum ar fi o presiune sporita asupra echipelor de specialisti sau o presiune constanta pe fluxul de livrare al echipamentelor hardware. Incercam in cateva paragrafe mai jos sa surprindem aceste directii si modul in care Dendrio Solutions valorifica contextul curent si oportunitatile nou aparute de dezvoltare.

Dendrio Solutions a obtinut in S1 2021 o crestere a marginii brute cu 8%, in contextul diminuarii veniturilor cu aproape 14%. In S1 si in mod particular in Trim 2 echipa Dendrio a reusit sa adauge proiecte cu o componenta semnificativa de servicii, ceea ce ne-a permis cresterea marginii operationale in conditiile diminuarii veniturilor. Din perspectiva veniturilor este important de notat faptul ca, desi contractele pentru produse si servicii au insumat un volum semnificativ mai mare (47 Mil RON contractati in S1 2021) exista anumite elemente care conduc la o rata de facturare diferita (mai scazuta):

- In continuare se manifesta intarzieri semnificative in lantul de aprovizionare cu echipamente. Aceste intarzieri afecteaza la nivel global toate industriile ce utilizeaza putere de calcul – [inclusiv industria auto](#) – si cel mai probabil isi vor face simtita prezenta pe intreg parcursul anului 2021 si cel mai probabil si 2022.
- In cazul proiectelor de anvergura durata de livrare se poate extinde semnificativ, impactand in anumite cazuri predictibilitatea veniturilor pe o anumita perioada de raportare. Aceste venituri vor fi insa recunoscute in perioadele de raportare ulterioare.
- Consideram ca modelul de afaceri ideal atat pentru clientii nostri cat si pentru companie si actionari este modelul bazat pe subscriptie (abonament). Acest model creste predictibilitatea, optimizeaza fluxurile monetare, eficientizeaza alocarea de resurse si duce la obtinerea unor rezultate directe optime in productie. In acest sens Dendrio se concentreaza pe cresterea volumului de contracte care au componenta recurenta – chiar daca acest lucru va duce la o perioada initiala in care diferenta intre valoarea contractata si suma facturata (in perioada de raportare) va creste. Adaugarea in grup (si in divizia de tehnologie) a unei companii specializate in livrarea de Managed Services (servicii gestionate) va conduce cu siguranta la cresterea volumului de contracte de tip subscriptie.

Din punct de vedere operational ne bucuram sa observam faptul ca, desi am mentinut dimensiunea echipelor relativ constanta, am reusit in acest semestru sa abordam un numar semnificativ mai mare de proiecte: 1605 fata de 1255 in S1 2020 – o crestere de 28%. Acest lucru a fost posibil atat printr-o colaborare foarte stransa cu principalii parteneri de tehnologie (Microsoft, Cisco, AWS, DELL EMC, HP) dar si printr-un efort sustinut al echipelor de livrare implicate.

Pe parcursul acestui semestru incep sa se vada primele efecte ale schimbarilor la nivel de structura operationala introduse in la finalul anului 2020:

- **Introducerea departamentului de Customer Success** este unul dintre principalii factori care au permis cresterea valorii adaugate in proiectele livrate in T2. Prin concentrarea pe programele de adoptie de tehnologie crestem abilitatea clientilor nostri de a utiliza la potentialul maxim tehnologia si in acelasi timp facem si tranzitia catre modelul de livrare a tehnologiei prin servicii gestionate (managed services). Platformele de tip Microsoft Azure si M365 precum si cele ale AWS au permis livrarea a peste 60 de sesiuni de adoptie de tehnologie in acest semestru.
- Nu in ultimul rand este important de mentionat faptul ca in acest semestru Dendrio a devenit primul partener Cisco Gold care detine Customer Experience Specialization in Romania!
- **Proiecte integrate la nivel de grup** – credem ca Bittnet Group este pozitionat in mod unic in peisajul IT din Romania prin abilitatea de a livra toate componentele vitale in implementarea unei strategii de digital transformation la nivelul unei companii: de la educarea echipelor si gestiunea schimbarilor (change management), la implementarea si securizarea infrastructurii IT, la dezvoltarea si implementarea aplicatiilor de afaceri si – prin finalizarea proiectelor de M&A curente – la operarea infrastructurilor si implementarea solutiilor bazate pe Inteligenta artificiala. Unul dintre cele mai importante demersuri ale Dendrio este acela de a construi proiecte integrate prin care toate aceste resurse si capabilitati sa fie puse in valoare, primele astfel de proiecte fiind deja abordate pe parcursul acestui trimestru.

- **Separarea echipelor de vanzari** pe cele doua segmente: Companii mari respectiv companii mici si mijlocii au permis ambelor echipe implicate sa-si adapteze modul de abordare, solutiile si procesele la nevoile specifice fiecarui segment.
 - o Pe segmentul **companiilor mari** exista un demers continuu pentru consolidarea echipei si a fluxurilor operationale, inclusiv din perspectiva participarii la proiectele de anvergura nationala finantate prin programele europene si prin planul national de redresare si rezilienta, in anii urmatori.
 - o De asemenea, consolidarea relatiilor cu partenerii strategici – atat la nivel de vendori de tehnologie dar si la nivelul partenerilor din spatiul operatorilor de telecomunicatii.
 - o Pentru dezvoltarea segmentului **companiilor mici si mijlocii** suntem in plin proces de implementare si adoptie al unui nou model operational similar cu cel detaliat pentru divizia de educatie. Adoptarea acestui nou model - care porneste de la modul in care clientii cumpara tehnologie si presupune parcurgearea unor procese extrem de bine definite de generare de lead-uri (marketing si outbound), calificare, vanzare si extindere ulterioara (customer succes) – va constitui obiectivul principal al acestei echipe pentru intregul an 2021. Odata ce aceste mecanisme sunt functionale si masurabile acest model de business va constitui unul dintre principalele motoare de crestere al Dendrio Solutions in acest segment.
 - o Nu in ultimul rand in acest prim semestru al 2021 am accelerat dezvoltarea de parteneriate cu o serie de companii de tip start-up (cum ar fi KFactory – companie specializata in Manufacturing 4.0) si exinderea catre managed services, managed security si pachete standardizate de produse.

Si in acest semestru Eliau Solutions a generat venituri pe cele trei directii principale: servicii de implementare (proiecte noi), servicii de suport si mentenanta (proiecte care au fost deja implementate si intra in faza de suport recurent) si vanzare de licente (on premises si on cloud); serviciile de suport si componenta de licente on cloud sunt generatoare de venituri recurente.

In veniturile primului semestru 2020, cea mai mare pondere au avut-o veniturile din servicii de implementare (40%), urmate de veniturile din vanzare licente (38%) si veniturile din servicii de suport (22%). In S1 2021, s-au facturat cu preponderenta licente, ceea ce a dus la o crestere a ponderii acestora in total venituri (45% din CA), iar ponderea serviciilor de implementare a scazut la 33% din CA, in vreme ce serviciile de suport au ramas la 22%. Crestere periodica a ponderii venitului din licente (on premise) se inscrie in modelul de afaceri tipic pentru sistemele ERP: un ciclu in care se factureaza semnificativ servicii (cum a fost S2 2020) este urmat de un ciclu in care ponderea serviciilor scade, deoarece se finalizeaza proiecte vandute anterior si se extinde implementarea catre noi utilizatori (ceea ce genereaza necesar licente). In mod evident profitabilitatea companiei este influentata (in sensul scaderii), serviciile – atat de implementare cat si de suport – fiind principalele componente generatoare de profit.

Cu toate acestea, S1 2021 a avut o dinamica aparte, suprapusa peste ciclul standard, influentata de anumiți factori:

- Clientii s-au orientat in general catre proiecte mici, majoritatea concentrandu-se pe finantarea proiectelor de transformare digitale prin finantari guvernamentale/ fonduri EU; desi la finalul anului 2020 astfel de programe au fost intens promovate, finantarile au intarziat sa apara (de exemplu [Masura 3 fiind anulata si fondurile mutate catre investitii in capitalul de lucru](#)) lucru ce a condus la amanarea proiectelor din lipsa de finantari;
- Ca urmare a crizei sanitare o serie de proiecte (in special Horeca dar nu numai) au decis decalarea/amanarea fazelor finale de proiect pentru final 2020/inceput 2021. Acest lucru a creat o presiune suplimentara pe echipe in acest inceput de an, volumul de livrari fiind supradimensionat pentru perioada respectiva.

Directii de dezvoltare - echipa

- Pentru a putea contracara fenomenul de aglomerare al proiectelor din perioada primului semestru un punct prioritar l-a constituit procesul de consolidare a echipei si de imbunatatire a performantei pe tot ceea ce inseamna livrarea de proiecte si comunicarea cu clientul in proiect.
- Un aspect major l-a constituit extinderea echipei, care a crescut cu aprox. 22% (daca in semestrul 1 din 2020 echipa era formata din 23 de angajati si colaboratori, in S1 1 din 2021 avem o echipa formata din 28 de resurse).
- Pentru a accelera procesul de livrare au fost atrase in echipa inclusiv resurse cu grad mare de senioritate – asumand o crestere a costurilor totale cu capitalul uman
- De asemenea, s-a investit in recertificarea echipei pe noua solutie Microsoft Dynamics 365 Business Central.

Proiecte si decizii importante

Au fost finalizate proiectele majore incepute anul trecut – RDF, Ivatherm, Electroplast, Supercom – si am obtinut acordul pentru intrarea in contracte de suport pentru acesti clienti.

- S-a finalizat implementarea modulului financiar la One United Properties si s-a dat trecut in productie conform planificarii anuntate; se lucreaza activ la partea a doua a implementarii pentru a intra in productie cu solutia completa la data stabilita.
- S-au semnat contracte noi cu Darimex Techno, Diestsmann, Bayer Strada, Geisha Perfumes (reseaua de magazine cu produse cosmetic My Geisha).
- Important de notat – continuam dezvoltarea si consolidarea unor solutii proprii dedicate unor verticale industriale:
 - **Productie Agricola**
 - **Productie de Mobila**
 - **Retail – Sub Licenta Elian** – aici, pe langa solutia de retail pe zona de food, am extins cu zona de vanzare cosmetic in lanturile de magazine My Geisha.
 - **Productie textile**
 - **Localizare – Sub Licenta Elian** – investim in localizarea Business Central 18, inclusiv in designul de solutie pentru declaratia informativa D406, fisierul standard de control fiscal (SAF-T), ce va deveni obligatorie incepand cu ianuarie 2022, conform calendarului publicat de autoritati.
- Avem in desfasurare proiecte de upgrade la ultima versiune de sistem BC cu clienti din portofoliu: Stentor, BCR si Time si lucram activ la promovarea acestui serviciu

si atragerea altor clienti catre acest tip de proiect. Ne dorim sa aducem cat mai multi clienti in ultima versiune de sistem lansata de producatorul Microsoft.

- Ofertam in continuare solutia de finantare Elian cu pret fix per utilizator implementat – care simplifica semnificativ procesul de decizie si achizitie al clientului dar si procesele interne de vanzari.

Softbinator in S1 2021

In primul semestru al anului 2021, Softbinator Technologies a atras un numar de 8 noi clienti in portofoliu, 3 dintre acestia reprezentand companii publice americane cu valoare mai mare de 1 Mld USD (una fiind unicorn), 2 de tip SME (SUA si UK) si 3 de tip startup (1 din Romania si 2 din SUA). De asemenea, compania a reusit sa faca upsell la 4 clienti din portofoliul existent (2 din Israel si 2 din SUA). Astfel, in prima jumătate a anului 2021, Softbinator Technologies a înregistrat vânzări de 7,78 milioane de lei, în creștere cu 43% comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut, și un profit net de 1,39 milioane de lei, cu 18% în plus. Numarul de programatori și colaboratori în București și Constanța a atins cifra 100, noi angajari fiind programate deja si pentru semestrul al doilea din 2021.

Directii dezvoltare echipa

In primele 6 luni din 2021, in cadrul Softbinator Technologies s-au implementat o serie de schimbari si s-a imbogatit suita de evenimente interne cu scopul pe de-o parte de a crea o structura care sa faciliteze cat mai bine dezvoltarea individuala si colectiva, pe alta parte intalnirile interne organizate pe diverse teme au mentinut o apropiere intre angajati.

Business-ul este condus de un consiliu de administratie (CA) format din Andrei Pitis – Presedinte, Daniel Ilinca – Vicepresedinte si Cristian Logofatu – Membru. Din echipa executiva fac parte: Marius Baisan (CTO – Director Tehnic), Alex Dianu (COO – Director Executiv), Andreea Popa (CFO – Director Financiar), Cristian Olteanu si Valentina Badea (Directori ai departamentului de Inginerie Software).

O data cu noua organigrama, o imbunatatire semnificativa in cadrul companiei a fost adusa de împărțirea rolurilor în doua zone importante: **Technical si Management**. Angajatii pasionati sa lucreze cu tehnologiile de ultima ora, interesati de arhitecturi moderne pentru produsele dezvoltate si deschisi sa imbunatateasca constant standardele de coding în Softbinator, au oportunitatea de a avansa pe traseul de cariera “Technical” care are 4 niveluri: Engineer, Senior Engineer, Arhitect si Senior Arhitect. Cei reponsabili să se asiguri că echipele sunt cat mai agile si bine organizate, care faciliteaza progresul oamenilor, care consilieaza clientii astfel incat sa reuseasca sa isi atinga obiectivele, sunt

organizati in directia de Management, structurata in acest sens, pe doua nivele: Manager/Facilitator si Director. Fiecare dintre pozitiile are in primul rand rolul de a facilita cresterea oamenilor din Softbinator si impreuna cu ei a intregii companii. Softbinator va prefera intotdeauna sa investeasca in oameni si de aceea fiecare angajat are posibilitatea, in viitor, sa acceda in oricare din aceste pozitii. In cadrul evaluării vor fi urmărite, în special, metricele și responsabilitățile definite pentru fiecare rol.

In ceea ce priveste evenimentele interne, acestea sunt diversificate si au rolul de a acoperi cat mai multe activitati care sa sporeasca interactiunea si schimbul de know-how intre colegi. Pentru a putea avea cat mai multe sesiuni interne relevante, Softbinator Technologies a incurajat angajatii sa aiba initiative, iar rezultatele in primul semestru se prezinta astfel:

- **Cher** – workshop lunar in care un specialist din cadrul companiei prezinta un subiect de interes general si modul in care el/ea abordeaza solutia.
- **Algocalmin** – lansarea a doua-trei probleme de algoritmica de dificultate medie/ridicata cu timp de gandire si trimis rezolvari in 3-4 saptamani. La finalul timpului alocat trimiterii de solutii, cel/cea care a propus subiectele tine un workshop in care explica rezolvarea corecta.
- **Open Book** – sesiune de cunoastere a oamenilor cel putin seniori in companie prin care sunt pusi sa raspunda in cadrul unei sesiune la intrebari diverse adresate de catre ceilalti colegi, atat profesionale, cat si legate de pasiuni, timp liber, recomandari de carti sau articole etc.
- **Spotlight** – lunar, cate o echipa prezinta produsul la care lucreaza, provocarile tehnice si modul in care au fost abordate, recomandari pentru situatii de care ei/ele deja s-au lovit.
- **Bookclub** – lunar, sunt alese o carte sau un articol care sunt parcurse/lecturate individual si discutate/dezbatute in cadrul unei intalniri.

Provocari, proiecte si decizii importante:

Pentru a putea sustine o crestere accelerata, unul din principalele obiective ale anului 2021 este sa se continue dezvoltarea pozitiei de angajator de top si sa se extinda recrutarea prin noi directii in strategia de atragere de talent. Astfel, la inceputul anului 2021 (Martie), Softbinator Technologies a lansat **programul Softbinator Labs**, program de cursuri gratuite pentru studentii și masteranzii la început de drum profesional, care doresc să-și dezvolte abilitățile tech și să facă parte dintr-o companie IT de succes. Programul de anul acesta, demarat în luna aprilie, a înregistrat 57 de cursanți, aleși din peste 1350 de aplicanți. Scopul programului a fost de a consolida pozitia de brand de angajator relevant in fata candidatilor tineri, dar si de a construi o formula mult mai coerenta de a retine talent de tip studenti in an terminal/proaspat absolventi.

In ceea ce priveste abordarea candidatilor cu experienta, un pas important il reprezinta decizia din Mai 2021 de intra în acționariatul **TechMind**, firmă de recrutare specializată în domeniul tehnologiei, prin achiziționarea a 25% dintre acțiuni. Prin aceasta decizie, pe langa apropierea de un furnizor solid in atragerea de talent cu experienta, alaturi de Techmind se vizeaza clienti mari, de tip corporate pentru care se pot crea in parteneriat intre cele doua entitati solutii hibride: atat solutii de recrutare directa, cat si completarea cu servicii de consultanta si dezvoltare pe care poate sa le ofere Softbinator, facilitand astfel accesul la un nou profil de client.

Si in al doilea semestru al anului universitar (Febr 2021 – Iunie 2021), peste 10 din angajatii companiei au continuat sa sustina ca experti din industrie cursuri, seminarii si laboratoare pentru studentii la licenta si master. Temele abordate au fost: **Android si iOS development, Java development, Metode de dezvoltare software (Agile), Front-end avansat (React si Angular)**.

Softbinator Technologies a completat si in primul parte a anului 2021 seria de premii si distinctii obtinute in anii anteriori prin nominalizarea la categoria "**Compania anului**" de către ANIS si **locul 1 ca Business Services Company of the Year la gala Romanian Business Services and Awards**.

La finalul primului semestru al anului 2021, avand ca strategie consolidarea serviciilor premium de UI/UX (in special pentru clientii din SUA), Softbinator Technologies decide sa **achiziționeze 75% din capitalul social al Ixperi - studio de UI/UX Design** construit de Radu Vucea, lider recunoscut în comunitatea de design, cu peste 16 ani de experiență, fondatorul comunității pentru designeri din România (Design Meetup), fost designer la Adobe, care a construit și a crescut echipa de design locală Fitbit (acum Google). In urma

achizitiei, Softbinator extinde portofoliul de clienti si in pietele neexplorate pana acum, cum ar fi Kuwait si Australia.

In ceea ce priveste vanzarile, strategia continua sa fie centrata pe o solutie mixta. Un important canal care a continuat sa fie dezvoltat in primul semestru din 2021, il constituie resellerii, companii din Israel, SUA si UK cu care Softbinator a dezvoltat, in timp, parteneriate puternice si care deschid constant oportunitati noi.

Despre Acțiunile BNET

Dinamica cotației acțiunilor BNET a fost una „laterală” în prima jumătate a anului 2021, similar cu ultimele 12 luni, înregistrând o scădere de 9% între 1 ianuarie și 30 iunie 2021, în aceleași condiții de lichiditate sporită: în primul semestru al anului 2021 au fost tranzacționate în total 50,280,784 acțiuni, cu o valoare totală de 34,8 milioane lei. Pentru comparație, în S1 din 2020, tranzacțiile cu acțiunile BNET au însumat 23 milioane lei. Considerăm volumele de tranzacționare relevante pentru un emitent parte componentă a indicilor ce măsoară lichiditatea acțiunilor la BVB.



Începând cu noiembrie 2020, acțiunile Bittnet se bucură de rapoarte de analiză independente, disponibile pe hub-ul „BVB research”: <https://bvbresearch.ro/ReportDashboard>.

De-a lungul acestui semestru am primit de mai multe ori întrebări de la acționari pe tema „de ce nu cresc acțiunile dacă grupul face așa lucruri bune?”. În contextul în care atât legea cât și etica poziției interzic să facem recomandări de investiție, și pornind de la presupunerea că acționarii înțeleg compania în care au investit, considerăm că potențial relevant acest articol, care nu reprezintă în niciun fel o recomandare punctuală de investiție: <https://ofdollarsanddata.com/just-keep-buying/>. Aceeași filozofie este ilustrată și în [exemplul lui Warren Buffett cu „comparatorul net de hamburgeri”](#)

Despre Obligațiuni

Încă un motiv pentru care considerăm relevantă piața de capital românească este acela că firmele, în special cele care au o creștere accelerată, pot beneficia de capital împrumutat de tip 'răbdător' (patient capital) prin emisiunile de obligațiuni cu scadențe la termen lung (3-5 ani), spre deosebire de structurile de împrumut prin creditare bancară care au, în general, scadențele (rambursările) la 1-2 ani. În momentul de față, Bittnet este emitentul a 3 emisiuni de obligațiuni corporative, toate listate pe piața ATS-Bonds a BVB: BNET23C, BNET23A, BNET23. La momentul redactării prezentului raport, Emitentul se află cu plata cupoanelor la zi.

Despre BNET22 – rascumparat anticipat in S1

În data de 02 Aprilie 2021 Bittnet Systems a notificat Piața despre Decizia Consiliului de Administrație din data de 01.04.2021 de exercitare a opțiunii call pentru rascumpararea anticipata și în integralitate a emisiunii de obligațiuni corporative BNET22. Conform Memorandumului de admitere la tranzacționare pe piața SMT-Bonds a BVB, prețul de rascumparare al emisiunii BNET22 a fost 100% din valoarea nominală, iar data de înregistrare pentru identificarea obligatarilor cărora le-au fost rascumparate instrumentele a fost 06.05.2021. Data plății efective a sumelor de bani a fost stabilită 13.05.2021. De asemenea, conform Codului BVB, obligațiunile BNET22 au fost suspendate de la tranzacționare începând cu data de 05.05.2021, iar ultima sesiune de tranzacționare BNET22 a fost 04.05.2021. Valoarea de rascumparare a emisiunii BNET22 a inclus dobânda ca fracție de cupon calculat pentru un număr de zile egal cu intervalul de timp de la data plății ultimului cupon întreg (Cuponul 14 din 15.03.2021) și până la data plății efective a valorii nominale a emisiunii rascumparate, adică până în data de 13.05.2021 inclusiv. Conducerea Companiei a luat decizia de rascumparare anticipată a emisiunii BNET22 în vederea diminuării cheltuielilor financiare cu dobânzile.

Despre BNET23

În Semestrul 1 2021 s-au tranzacționat un număr de 228 ordine care au totalizat un volum de 4468 obligațiuni BNET23 (9,51% din totalul emisiunii) la un preț mediu de 102% din valoarea nominală, ceea ce a ridicat valoarea totală a 'schimburilor' realizate la 457mii lei. Emisiunea BNET23 a finanțat parțial, în S2 2018, achiziția participațiilor de 51% în Elian Solutions și 25% în Equatorial Gaming, iar restul sumelor au fost utilizate ca și capital de lucru. Obligațiunile BNET23 sunt la tranzacționare din 28.11.2019, au o valoare nominală de 100 de lei, scadența la 5 ani și o dobândă anuală de 9%, plătită trimestrial prin intermediul Depozitarului Central.

Despre BNET23A și BNET23C

Pe parcursul primului semestru din 2021 s-au tranzacționat 22.000 obligațiuni BNET23C , într-un număr de 529 tranzacții ce au depășit 2,23 milioane lei. Volumul tranzacționat reprezintă 22% din întreaga emisiune, ceea ce face din obligațiunile BNET23C unele dintre cele mai tranzacționate instrumente cu venit fix de pe piața AeRO-Bonds.

Obligațiunile BNET23A au înregistrat, în prima jumătate a anului, tranzacții în valoare de 256 mii lei.

În perioada decembrie 2019 – ianuarie 2020, Bittnet a realizat cele mai mari emisiuni de obligațiuni din istoria sa, în contextul finanțării proiectului de M&A care a presupus transferul de business de la Crescendo International în Dendrio: BNET23A (9,7 milioane lei) și BNET23C (10 milioane lei). Intermediarii tranzacției și mecanismele utilizate vânzării bonurilor au fost diferite pentru cele două operațiuni (emisiunea BNET23A a fost ‘plasată’ în piață prin divizia de investment banking a unei bănci comerciale, în timp ce BNET23C a fost vândută prin sindicat de intermediere format din SSIF Tradeville și SSIF Goldring).

Ambele emisiuni au scadența principalului în 2023 (lunile ianuarie și decembrie), cupoanele sunt calculate conform registrelor primite de la Depozitarul Central, valoarea dobânzii este de 9% pe an, plătită semestrial, iar valoarea nominală în cazul ambelor emisiuni este de 100 lei/instrument.

2. Situația economico-financiară a grupului

Emitentul pune la dispoziția investitorilor analiza consolidată a activelor, capitalurilor și datoriilor Grupului la finalul perioadei de raportare 30 Iunie 2020.

Elemente de bilanț

Active imobilizate

	30/Jun/21	30/Jun/20
Fond comercial	21,082,977	17,701,643
Alte imobilizari necorporale	9,029,741	6,657,664
Imobilizari corporale	1,893,046	5,994,018
Titluri puse in echivalenta	9,665,686	991,756
Alte imobilizari financiare	329,964	1,417,421
Impozit amanat	545,393	643,354
Total active imobilizate	42,546,806	33,405,855

Față de S1 2020, imobilizările necorporale au crescut cu valoarea activelor Equatorial (in principal marca „Equatorial”), fiindca metoda de consolidare a bilantului EQG este diferita odata cu detinerea de 99% pe care o avem in prezent.

Fondul comercial a crescut, ca si pozitia de ,imobilizari necorporale’, odata cu cresterea la 99% a participatiei pe care o avem in Equatorial Gaming. Astfel, alaturi de fondul comercial, bilantul EQG intra la consolidare integral incepand cu S1 2021, astfel ca activele intangibile ale EQG (in special marca „Equatorial”) cresc valoarea activelor necorporale ale grupului.

Pozitia „Titluri Puse in Echivalenta” a crescut semnificativ fata de S1 2020 dar nu în perioada de raportare, ci în S2 2020. Elementul care a contribuit la creștere a fost înregistrarea valorii investițiilor SoftBinator si th e eLearning Company.

Active Circulante

	30/Jun/21	30/Jun/20
Stocuri	1,659,529	971,621
Creante comerciale si alte creante	28,560,071	37,021,583
Active financiare	4,409,338	-
Numerar si echivalente	26,243,253	26,063,622
Total active circulante	60,872,190	64,056,826

Valoarea totală a activelor circulante la nivel de grup a scăzut odată cu creșterea gradului de colectare a cifrei de afaceri (valoarea indicatorului „creante raportate la cifra de afaceri” s-a îmbunătățit cu 10% față de S1 2020) - aceasta generează o reducere a creanțelor totale, suplimentară față de reducerea dată de scăderea cifrei de afaceri.

În schimb, gradul de acoperire al datoriilor comerciale cu creanțe a crescut de la 107% la 118% - ceea ce crește încrederea furnizorilor în capacitatea de plată a grupului nostru.

Această scădere a creanțelor este compensată de evoluția pozitivă a elementului bilanțier „active financiare”, ce reflectă valoarea de piață a investițiilor noastre în companiile Safetech și Arctic Stream.

Situația capitalurilor grupului

	30/Jun/21	30/Jun/20
Capital social	48,043,690	22,904,973
Prime de emisiune	14,542,953	982,966
Alte elemente de capitaluri proprii	(17,781,183)	1,671,049
Rezerve legale	524,871	365,212
Rezultat reportat	(5,010,621)	(5,978,216)
Rezultat curent	1,675,568	834,978
Total capitaluri	41,995,279	20,780,962
Interese minoritare	39,413	422,871
Total capitaluri proprii	42,034,691	21,203,832

La 30 iunie 2021, capitalurile proprii ale grupului au înregistrat o creștere semnificativă față de S1 2020 (o evoluție pozitivă de 98%), fiind influențate pozitiv de următoarele evoluții:

- Creșterea capitalului social în S2 2020 ca urmare a Stock Option Plan, înregistrării operațiunii de majorare cu acțiuni gratuite din iulie 2020, a majorării cu acțiuni de trezorerie din iulie-decembrie 2020 și a investițiilor Equatorial și Softbinator.
- Creșterea capitalului social și în S1 2020 ca urmare a derulării cu succes a unei operațiuni de majorare cu aporturi noi.
- Îmbunătățirea cu aproape 4 milioane lei a rezultatului curent

Situatia datoriilor Grupului

	30/Jun/21	30/Jun/20
Total datorii	61,384,305	76,258,848
Total datorii pe termen lung	28,212,902	32,755,953
Obligatiuni	24,044,334	28,304,011
Imprumuturi Bancare	3,290,602	1,624,738
Total datorii pe termen scurt	33,171,403	43,502,895
Împrumuturi bancare	7,253,564	6,121,554
Datorii comerciale si alte datorii	20,693,396	34,168,678

Datoriile pe termen lung au scazut odata cu rambursarea anticipata a emisiunii de obligatiuni BNET22 – totalizand la 30 iunie 2021 aproximativ 28 milioane lei. Evolutia imprumuturilor bancare face parte din fluxul natural al activitatii operationale, atat in cazul datoriilor pe termen scurt cat si al celor pe termen lung.

Scaderea totala a datoriilor a fost urmarita pe toate fronturile (atat din punct de vedere al datoriilor comerciale, cat si a celor financiare – prin rambursarea anticipata a unei emisiuni de obligatiuni).

Daca la data de 30 iunie 2020 inregistram datorii financiare de 36 milioane comparativ cu capitalurile proprii de 22 milioane, la finalul semestrului 1 al anului curent, raportul este invers, datoriile financiare ridicandu-se la putin sub 38 milioane, comparativ cu capitalurile de 48 milioane lei. Consideram aceasta evolutie una pozitiva, care ne aseaza pe baze solide pentru perioada de expansiune ce urmeaza.

Situația creditării bancare

Dacă emisiunile de obligațiuni reprezintă capital împrumutat pe termen lung, structura de creditare bancară a grupului este preponderent formată din revolving overdraft-uri care au ca scop finanțarea pe termen scurt a unor proiecte punctuale. La finalul perioadei de analiza, grupul are contractate următoarele produse de creditare bancară: app. 11 milioane lei la ProCredit Bank, ING Bank și Unicredit Bank și un plafon non-cash pentru emitere scrisori garanție bancară de 1 milion lei la Banca Transilvania. Din totalul plafoanelor, sumele accesate sunt reproduse în Nota 9 la situațiile financiare:

Ca evenimente subsecvente Semestrului 1, Dendrio Solutions a semnat acordurile de prelungire pentru două produse de creditare și anume:

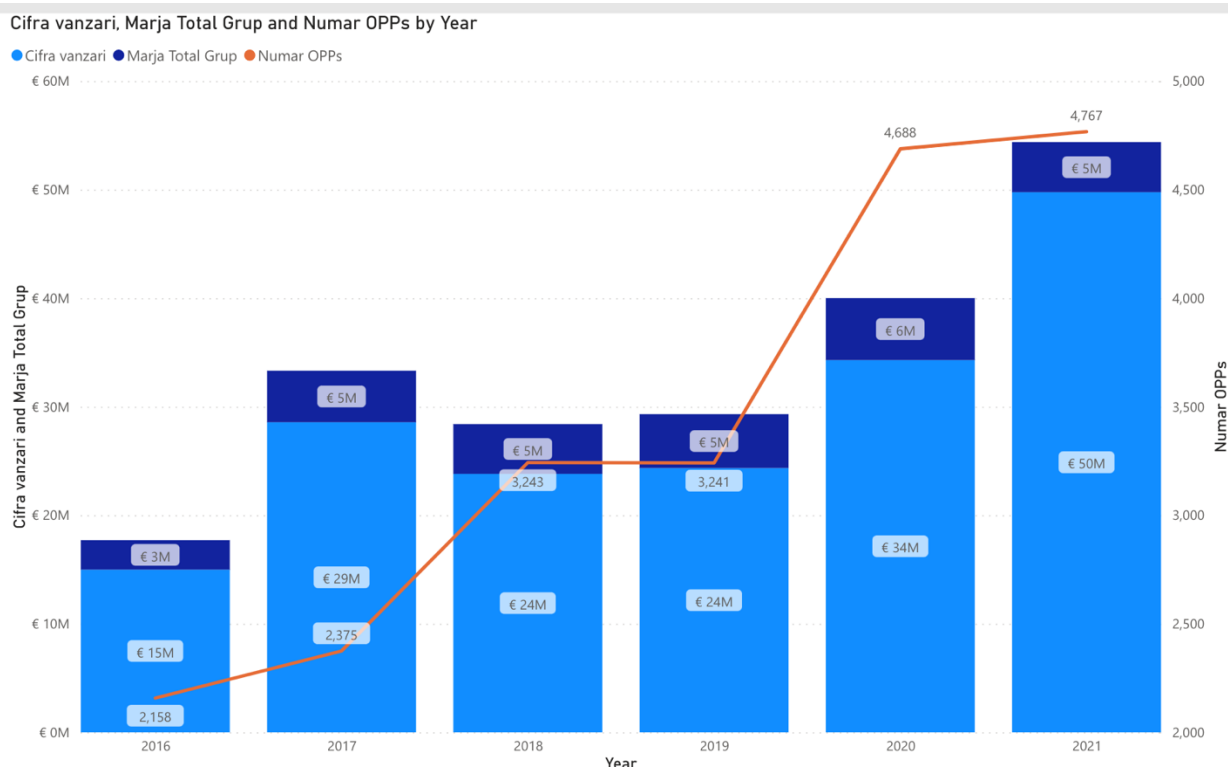
- în 23.07.2021 a fost semnat actul adițional de prelungire a liniei de credit – revolving overdraft în valoare de 4,5 milioane lei – contractată de la ProCredit Bank în iulie 2019. Prelungirea a fost făcută pe o perioadă de 24 luni și în aceleași condiții cu acordul inițial de creditare. Rata dobânzii a rămas neschimbată, ROBOR_{3M}+2,4% p.a iar, destinația produsului este de a finanța capitalul de lucru.
- în data de 16.08.2021 a fost semnat actul adițional de prelungire a liniei de credit – revolving overdraft în valoare de 2 milioane lei – contractat de Dendrio Solutions de la ING Bank în noiembrie 2018. Prelungirea a fost făcută pe o perioadă de 12 luni – până în august 2022 – în aceleași condiții cu acordul inițial. Rata dobânzii a rămas ROBOR_{1M}+2.9% p.a.

Contul de profit și pierdere

Analiza vânzărilor

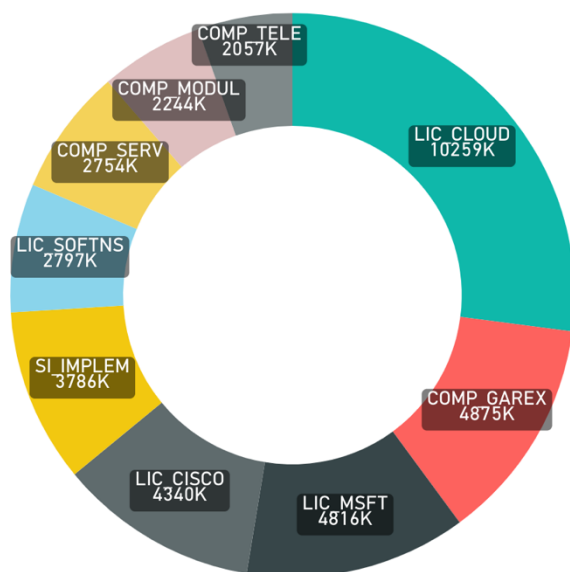
In S1 2021

Față de S1 2020, activitatea vanzari a continuat trendul ascendent, atat ca numar de proiecte identificate cat si ca valoare a acestora. Astfel, daca in graficul de mai jos pentru anii anteriori sunt reprezentate oportunitatile deja castigate pe durata anului, in cazul anului curent graficul arata activitatea echipei de vanzari doar pana la redactarea raportului (august 2021), acestia avande deci la dispozitie inca 4 luni pentru a deschide noi oportunitati:



Total oportunitati in lucru sau deja castigate la luna August 2021, grupate pe ani fiscali.

Pentru o mai bună înțelegere a structurii vânzărilor, reproducem în continuare rezultatele primelor celor mai vândute produse pentru linia de integrare:



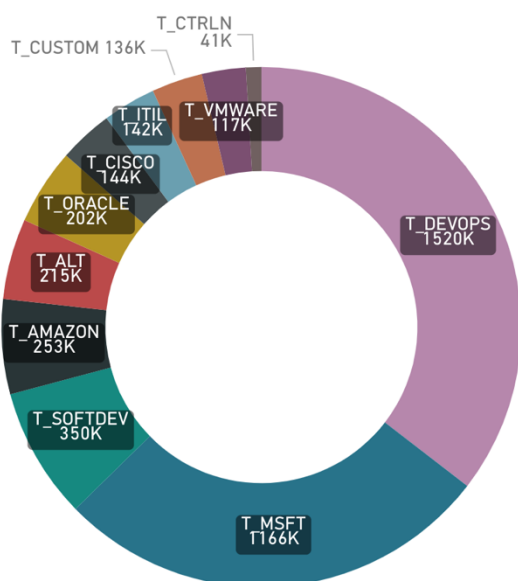
În continuare, soluțiile Microsoft sunt un punct bun de intrare în relația cu clienții, pentru că apoi să putem poziționa și alte soluții mai complexe.

Tipul de produse „Garantii Extinse” cuprinde serviciile de mentenanță pentru soluțiile de infrastructură de rețea, asigurând clienților o operare fără batai de cap (orice echipament defect se preia de echipa noastră, cu echipament la schimb, și servicii de

instalare și configurare).

- Produsele de tip cloud și securitate se află în mod normal în topul vânzărilor, acesta fiind trendul tehnologic pe care l-am observat încă din 2014.
- Față de anii anteriori, putem observa o mai mare preponderanță atât a produselor de tip cloud, cât și a serviciilor proprii (situație oglindită de fapt în structura veniturilor consolidate)

Din punctul de vedere al diviziei de Educatie, cele mai vandute produse sunt (vanzari peste 100.000 lei):



Trainingul Microsoft continua sa reprezinte un vector important pentru Bittnet Training, si estimam ca acesta va creste in pondere in perioadele urmatoare, tinand cont de investitiile Microsoft in educarea clientilor, facute cu ajutorul partenerilor de training, cum este Bittnet.

In mod natural, curriculum-ul propriu Bittnet (DevOps, Software Development si Custom training) se regaseste in topul trainingurilor

vandute clienti pentru ca am acordat o atentie crescuta promovarii acestuia, avand o marja bruta mult mai mare fata de trainingurile vendorilor;

Prezentare Consolidata a P&L

	30/Jun/21	30/Jun/20	Evolutie
Venituri din contracte cu clientii	<u>48,167,941</u>	<u>56,899,284</u>	-15%
Venituri din prestarea de servicii	15,396,596	15,819,487	-3%
Vanzarea de marfuri	32,771,344	41,079,797	-20%
Costul vânzărilor	<u>37,602,853</u>	<u>45,167,540</u>	-17%
Costul vanzarii marfuri/materiale	27,571,630	36,955,757	-25%
Servicii cloud	2,624,922	2,401,940	9%
Ore-Om	7,406,301	5,809,843	27%
Marja bruta	10,565,088	11,731,744	
Alte venituri	278,982	268,807	
Cheltuieli de vanzare/distributie	<u>4,264,571</u>	<u>3,348,606</u>	27%
Publicitate	878,978	458,930	92%
Ore-Om	3,385,594	2,889,676	17%
Cheltuieli administrative	<u>5,927,163</u>	<u>5,473,402</u>	8%
Ore-Om	3,025,004	3,287,501	-8%
Cheltuieli de deplasare si transport	40,252	32,317	25%
Chirii / Leasing	116,045	198,839	-68%
Materiale	67,265	80,573	-17%
Amortizare	1,401,713	838,852	67%
Donatii	57,191	6,968	721%
Asigurari	78,960	102,933	-23%
Postale si telecomunicatii	57,704	66,004	-13%
Comisioane bancare	52,536	33,107	59%
Alte servicii terti	677,037	465,113	46%
Diverse	353,456	361,194	-2%
Profit Opeartional	652,336	3,178,543	-79%

Faptul ca marja bruta este aproape similara cu perioada similara a anului trecut, chiar daca cifra de afaceri a inregistrat o scadere, este generata de vanzarea mai buna in cadrul diviziei de tehnologie (marja bruta procentuala de 17% versus 14% anterior), pe baza faptului ca serviciile proprii si cele de tip cloud reprezinta un procent mai mare din totalul vanzarilor.

Cresterea cheltuielilor de marketing provine din divizia de educatie, unde noua paradigma de vanzare si „go-to-market” pune accent pe a adresa cursantii acolo unde sunt ei (actualmente online). Cresterea costurilor aferente amortizarii cu cca 600 mii lei se datoreaza schimbari modului de consolidare a rezultatelor Equatorial. Astfel, intreaga amortizare a celor 3 jocuri devine incepand cu S1 2021 o cheltuiala consolidata a grupului.

Perspectiva anualizata a rezultatelor financiare

Consideram analiza activitatii in perspectiva anualizata mai relevanta pentru intelegerea corecta a dimensiunii si profitabilitatii grupului, a adaptarii la provocari si a rezilientei:

e	Trailing 12M Q1 2020	Trailing 12M Q1 2021
Venituri din contracte cu clientii	115,161,209	100,460,416
Costul vânzărilor	(90,834,260)	(80,160,679)
Marja bruta	24,326,948	20,299,738
Alte venituri	425,006	462,003
Costuri de vanzare/distributie	(7,381,554)	(8,424,949)
Cheltuieli administrative	(11,437,057)	(10,507,113)
Profit Operational	5,933,342	1,829,679
Titluri puse in echivalenta	(305,702)	521,495
Venituri financiare	1,878,266	3,601,537
Cheltuieli financiare	(6,011,502)	(3,730,947)
Profit brut	1,494,404	2,221,764
Impozit pe profit	(379,453)	(574,897)
Profit net, din care:	1,114,952	1,646,867
Profit net atribuibil societatii mama	837,032	1,735,717
Interese care nu controleaza	277,920	(88,850)

Chiar daca au existat factori perturbatori pentru Bittnet Training (intarzierea demararii de noi bugete de training ,face to face' in speranta reintoarcerii in clase) si pentru Dendrio (continuarea crizei semiconductorilor genereaza continuarea intarzierilor de livrari de solutii hardware de la vendori), care au influentat negativ veniturile consolidate si marja bruta, faptul ca am tinut sub control cheltuielile indirecte (distribuindu-le altfel intre categorii ca urmare a modificarii modelului operational), combinat cu diversificarea produselor si serviciilor prin procesele de M&A, au generat un profit financiar semnificativ, fata de perioada anterioara, cand rezultatul financiar era o pierdere 4.9 milioane lei.

Astfel, in cele 12 luni incheiate la 30 iunie, contributia profitului operational la cel brut este de 1.8 milioane lei, contributia companiilor in care avem detineri intre 20 si 50% este de 520 mii lei (comparativ cu o pierdere de 300 mii in perioada anterioara), iar reducerea cu 40% a cheltuielilor financiare a permis ca rezultatul brut al grupului sa inregistreze o crestere semnificativa de, peste 50%, pana la valoarea de 2.2 milioane lei.

Rezultatul operațional, financiar și profitul brut

Rezultatul operațional al grupului în perioada de analiză este de 652 mii lei, în scădere față de 3.18 milioane lei anul trecut. Scăderea provine integral din Divizia de Educație (minus 3 milioane lei), în timp ce costurile mai mici cu SOP (400 mii lei versus 800 mii lei anul trecut) au compensat parțial această scădere.

În schimb, dacă anul trecut rezultatul financiar (venituri minus cheltuieli financiare) înregistra o valoare negativă de 1.9 milioane lei, în S1 2021 grupul a înregistrat un profit financiar în valoare de 1.38 milioane lei – cu 3.3 milioane lei mai bun decât anul trecut. Această evoluție se datorează scăderii costurilor cu dobanzile combinată cu înregistrarea de profit în S1 de toate companiile în care avem investiții contabilizate prin metoda punerii în echivalență, dar și de creșterea valorii de piață a investițiilor contabilizate mark-to-market.

Pariul făcut pe aceste investiții (achiziții, proiecte M&A) se dovedește a fi unul corect, fiecare din companiile în care am investit înregistrând rezultate foarte bune în continuarea investiției. Așa cum am anunțat, vom continua aceste demersuri în viitorul apropiat (continuuăm să negociem achiziții de participatii minoritare sau majoritare la companii de servicii IT&C din România și țările din Europa Centrală și de Est - CEE).

Ca urmare, în S1 2021, profitul brut al grupului a înregistrat o **evoluție pozitivă de 57%, depășind valoarea de 2 milioane lei**, versus 1.3 milioane lei anul anterior.

Profitul net

Rezultatul net la S1 2021 este în linie cu profitul brut, înregistrând valoarea de **1.58 milioane mii lei, cu 64% mai mult** decât valoarea din S1 2020.

Dividende declarate și plătite

Societatea nu a plătit dividende în semestrul 1 al anului 2021. Politica societății privind dividendele este detaliată aici: <https://investors.bittnet.ro/politicile-corporative/politica-de-dividend/?lang=ro>.

Situatia Fluxurilor de Numerar

Din punct de vedere operational activitatea curenta a fost in continuare generatoare de numerar inregistrand +1,15 mil lei cash-flow din exploatare, ceea ce, combinat cu derularea cu succes a runde de atragere de capital prin mecanismele BVB ne-a permis sa continuam fluxurile investitionale, diversificand astfel 'earnings power' si crescand rezilienta grupului, in linie cu viziunea de a construi o fortareata financiara. Astfel, disponibilitatile consistente de cash la finalul perioadei de raportare erau de 26 milioane lei, adica o pozitie de net debt mai mica decat zero.

	30 iunie 2021	30 iunie 2020
Fluxuri de numerar din activitati de exploatare:		
Profit brut	2,038,932	1,301,414
Ajustari pentru:		
Cheltuieli cu amortizarea	1,401,713	838,852
Cheltuieli privind activele cedate	86,016	
Beneficii acordate angajaților SOP	401,249	873,241
Cheltuieli privind dobanzile si alte costuri financiare	1,620,250	1,747,409
Cheltuieli privind dobanzile si alte costuri financiare - leasing	230,140	159,414
Venituri din dobanda si alte venituri financiare	-73,060	-95,723
Câștig din investitii	-2,511,393	0
Câștig titluri puse in echivalenta	-448,033	244,983
Profit din exploatare inainte de variatia capitalului circulant	2,745,815	5,069,590
Variatia soldurilor conturilor de creante comerciale si alte creante	3,564,247	-4,746,991
Variatia soldurilor conturilor de stocuri	-502,477	1,595,584
Variatia soldurilor conturilor de datorii comerciale si alte datorii	-4,513,685	-2,227,454
Numerar generat din exploatare	1,293,899	-309,271
Impozit pe profit platit	-146,157	-50,005
Numerar net din activitati de exploatare	1,147,743	-359,276
Fluxuri de numerar din activitati de investitie:		
Plati pentru achizitionarea de interese de participare	-1,075,236	0
Imprumuturi acordate entitatilor legate	-240,000	0
Achizitii de imobilizari corporale si necorporale	-739,583	-322,239
Alte investitii in active financiare	-1,865,800	0
Incasari din alte investitii financiare	1,427,555	
Dividende incasate	385,082	
Dobanzi incasate	73,060	72,163
Numerar net din activitati de investitie	-2,034,922	-250,075
Fluxuri de numerar din activitati de finantare:		
Incasari din emisiunea de actiuni	10,412,024	8,853,597
Rascumparari/vanzari actiuni proprii	166,200	0
Trageri din imprumuturi bancare	0	2,383,194
Rambursari de imprumuturi bancare	-1,610,281	-3,005,006
Rambursari din emisiunea de obligatiuni	-4,500,000	0
Plata datoriilor aferente leasing-ului financiar	-720,646	-743,938
Dobanzi platite	-1,450,254	-1,638,990
Dividende platite / primite	-39,266	0
Numerar net din activitati de finantare	2,257,776	5,848,857
Cresterea neta a numerarului si echivalentelor de numerar	1,370,597	5,239,506
Numerar si echivalente de numerar la inceputul exercitiului financiar	24,872,655	20,824,117
Numerar si echivalentele de numerar la sfarsitul exercitiului financiar	26,243,252	26,063,623

3. Analiza activității societății comerciale

3.1. Prezentarea și analizarea tendințelor, elementelor, evenimentelor sau factorilor de incertitudine ce afectează sau ar putea afecta lichiditatea societății comerciale, comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut.

Nu exista diferente semnificative între mediul de business în care activăm în 2021 versus 2020 din punct de vedere al efectelor potențiale asupra indicatorilor de lichiditate ai grupului. Ca dovadă atât lichiditatea cât și durata medie de încasare a clienților înregistrează valori similare cu cele înregistrate anterior:

Rata	Formula	S1 2018	S1 2019	S1 2020	S1 2021
Rata lichidității curente	Active circulante / Datorii curente	1.43	2.27	1.52	1.84
Rata lichidității rapide	(Active circulante - Stocuri) / Datorii curente	1.34	2.22	1.41	1.79
Durata medie încasare a clienților (DSO)	Sold Clienti / Cifra de afaceri * 360	130	112	110	91

Lichiditatea curentă și lichiditatea rapidă reprezintă două dintre cele mai importante rate financiare ale unei companii și măsoară capacitatea acesteia de a plăti datoriile pe termen scurt utilizând activele disponibile pe termen scurt.

Nivelul ridicat al ratelor lichidității presupune o pondere redusă a activelor fixe și o perioadă mai scurtă pentru valorificarea serviciilor vândute de către companie care se traduce printr-o utilizare mai eficientă a capitalului de lucru. În situația de față activitatea curentă și capitalul de lucru nu sunt dependente de finanțarea din creditele pe termen scurt.

3.2. Prezentarea și analizarea efectelor asupra situației financiare a societății comerciale a tuturor cheltuielilor de capital, curente sau anticipate (precizând scopul și sursele de finanțare a acestor cheltuieli), comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut.

Conform celor aprobate de Adunarea generala pentru anul 2021, Compania are urmatoarele Bugete:

Buget Investitii

Achizițiile de active / investițiile vor fi dimensionate la 10.000.000 lei, cu condiția existenței surselor de finanțare pentru punerea în aplicare. Planul de investiții include:

- Modernizării continua a mediului de lucru si centrului de training
- Campanii de promovare a brandului Dendrio
- Continuarea achizițiilor de resurse IT - upgrade website si magazin online, programe informatice, infrastructura IT pentru uz intern etc
- Lansarea de platforme IT, produse destinate clientilor, jocuri de invatare, sisteme suport pentru interactia cu clientii
- Asigurarea functionarii constante a sistemelor IT si upgrade lor continuu la cele mai recente variante de lucru
- Oferirea de servicii de tip cloud si managed services clientii Societatii.

Managementul societatii va depune toate diligentele necesare ca aceste operatiuni sa nu afecteze cashflow-ul companiei. In acest sens, se vor avea in vedere contracte de inchiriere negociate pentru majoritatea echipamentelor IT, mobilierului, etc - in acest caz contractele de inchiriere putand depasind cumulativ pragul prevazut la Art 241 alin 2 din Legea 297 / 2004.

In AGEA din noiembrie 2020 conducerea societatii a fost mandatata sa contracteze un nou spatiu de birouri in valoare maxima a chiriei totale aferente intregului spatiu de birouri de 500.000 (cincisutemii) Euro pe an, reprezentand pret 'all inclusive' (mentenanta, servicii aditionale, fara a fi incluse costurile de amenajare, relocare, utilitati etc.); pentru o durata maxima a locatiunii este de 5 (cinci) ani de la semnarea contractului, cu posibilitatea de prelungire a acestuia.

3.3. Prezentarea și analizarea evenimentelor, tranzacțiilor, schimbărilor economice care afectează semnificativ veniturile din activitatea de bază. Precizarea măsurii în care au fost afectate veniturile de fiecare element identificat. Comparație cu perioada corespunzătoare a anului trecut.

Divizia de Tehnologie

	30/Jun/21	30/Jun/20	Evoluție
Venituri din contracte cu clientii	42,403,154	49,635,969	-14.6%
Venituri din prestarea de servicii	9,631,810	8,556,171	12.6%
Vanzarea de marfuri	32,771,344	41,079,797	-20.23%
Costul vânzărilor	35,010,905	42,469,787	-17.6%
Costul vanzarii marfuri/materiale	27,483,485	36,260,772	-24.2%
Servicii cloud	2,624,922	2,401,940	9.3%
Ore-Om	4,902,498	3,807,075	29%
Marja bruta	7,392,249	7,166,182	3.2%

Divizia de tehnologie este în continuare impactată de întârzierile de livrare de echipamente hardware datorate crizei semiconductorilor, ceea ce a generat o scădere a veniturilor din vânzarea de soluții hardware. În schimb, această situație generează și o nevoie a clienților și o oportunitate pentru grupul nostru, în aceea că este nevoie de mai multe servicii pentru întreținerea soluțiilor existente și pentru modificarea abordării soluțiilor tehnologice livrate la clienți – aceștia devenind mai deschisi abordării ce se bazează mai mult pe know-how și mai puțin pe echipamente. Astfel, veniturile din serviciile de integrare IT&C au crescut cu 12%, ceea ce generează ca marja brută să fie mai mare în H1 2021 versus H1 2020.

Divizia de Educatie

	30-Jun-21	30-Jun-20	Evolutie
Venituri din contracte cu clientii	5,764,787	7,263,315	-20.63%
Costul vânzărilor	2,591,948	2,697,753	-3.92%
Costul vanzarii marfuri/materiale	88,146	694,985	-87.32%
Ore-Om	2,503,802	2,002,768	25.02%
Marja bruta	3,172,838	4,565,562	-30.50%

În continuare prezentăm elementele care au influențat evoluția veniturilor (și prin urmare, mai accelerat a marjei brute):

4. **ÎNCARCAREA MARE A ECHIPELOR DE IT** - digitalizarea accelerată din ultimele 12-14 luni prin care au trecut multe din companiile care ne sunt clienți sau creșterea numărului de proiecte pe care acestea le implementează la clienții lor, au generat o încărcare foarte mare a echipelor și specialiștilor IT. Din această cauză aceștia fie nu au avut timp fizic, fie nu au avut motivația necesară să solicite sau să meargă la training.
5. **PRECAUȚIA CLINȚILOR ÎN CHELTUIREA BUGETELOR** – lipsa de predictibilitate, revenirea lentă a economiei (bazată preponderent pe consum) a generat în cazul multor clienți amânarea investițiilor mai consistente în training pentru finalul anului. Acest comportament rezervat, pe care de altfel îl avem și noi, vine și pe fondul creșterii îngrijorărilor legate de apariția valului 4 și pe cale de consecință de o nouă perioadă cu restricții
6. **SCHIMBAREA MODELULUI OPERAȚIONAL** - pentru a răspunde schimbărilor generate de pandemie, și pentru a putea capitaliza pe oportunitățile de piață din viitor am schimbat semnificativ modelul de business și arhitectura organizației. Practica de business arată că aceste schimbări au nevoie de timp pentru a fi internalizate de organizație și că în majoritatea cazurilor generează curbe „peste” în rezultate. Cu alte cuvinte ne este mai rău, înainte de a ne fi mai bine.

4. Schimbări care afectează capitalul și administrarea societății comerciale

4.1. Descrierea cazurilor în care societatea comercială a fost în imposibilitatea de a își respecta obligațiile financiare în timpul perioadei respective.

Societatea nu s-a aflat în imposibilitatea de a își respecta obligațiile financiare.

4.2. Descrierea oricărei modificări privind drepturile deținătorilor de valori mobiliare emise de societatea comercială.

Nu există modificări privind drepturile deținătorilor de valori mobiliare emise de societate.

Majorarea capitalului cu aporturi noi – Martie-Aprilie 2021

În prima jumătate a anului 2021, Compania a derulat o majorare a capitalului prin emiterea unui număr de 18,178,550 acțiuni noi oferite spre subscriere în baza dreptului de preferință.

În Etapa 1 – derulată între 27 ianuarie și 25 februarie 2021 – au fost subscrise 17,359,142 acțiuni noi (95,49% din total) la prețul de 0,59 lei per acțiune. Ulterior, în cadrul plasamentului privat s-au primit subscrieri din partea a 35 investitori persoane fizice și juridice, pentru cele 819.408 acțiuni rămase nesubscrise după Etapa 1 la prețul de 0,6 lei per acțiune. Suma totală atrasă de companie în cele două operațiuni este de 10,733,538.58 lei.

Majorarea capitalului cu acțiuni gratuite: 6 acțiuni noi la 10 deținute

În Aprilie 2021, acționarii societății au aprobat majorarea capitalului social cu suma de 16.956.596,60 lei prin emisiunea a 169.565.966 acțiuni cu valoare nominală de 0,1 lei/acțiune în beneficiul acționarilor (inclusiv în beneficiul Societății pentru acțiunile proprii pe care le deține), prin capitalizarea parțială a primelor de emisiune în valoare de 16.956.596,60 lei.

Actiunile gratuite au fost alocate in conturile actionarilor proportional cu detinerea de la data de inregistrare stabilita de AGA: 21.07.2021. Raportul de alocare a fost 6:10, fiecare actionar care detinea actiuni la data de inregistrare a primit 6 actiuni gratuite pentru fiecare 10 actiuni detinute. Depozitarul Central a incarcat conturile de tranzactionare ale actionarilor la inceputul lunii august.

Exprimare optiuni distributie cash sau actiuni - majorare capital 1:10

Adunarea Generala a Actionarilor a aprobat in aprilie 2021 majorarea capitalului social cu suma de 2.826.099,50 lei prin emisiunea a 28.260.995 actiuni cu valoare nominală de 0,1 lei/actiune in beneficiul actionarilor inregistrati in Registrul Actionarilor tinut de Depozitarul Central la data de inregistrare 21.07.2021. Actionarii de la data de referinta a AGA au fost de acord ca actiunile astfel dobandite vor fi lasate la dispozitia societatii, pentru o perioada de 12 luni de la data dobandirii, in vederea aducerii la indeplinire a stock option plan-urilor aprobate de adunarile generale anterioare.

Totusi, avand in vedere ca actionarii de la data de inregistrare a Hotararii AGEA nr. 3 (21.07.2021) ar fi putut fi diferiti fata de actionarii de la data de referinta pentru AGEA din aprilie si avand in vedere corespondenta scrisa si intalnirile Emitentului cu Autoritatea de Supraveghere Financiara (ASF) pe aceasta tema in cursul anului 2020, Consiliul de Administratie a adoptat o procedura suplimentara in scopul de a oferi toti actionarii de la data de inregistrare (21.07.2021) posibilitatea de a vota in mod expres daca aleg consistenta cu Hotararea actionarilor de la data de referinta pentru AGEA – primind astfel o distributie de numerar in valoare de 0,1 lei pentru fiecare 10 actiuni detinute, sau prefera o alta optiune.

Procedura suplimentara s-a desfasurat prin intermediul unui portal online pus la dispozitia investitorilor de la data de inregistrare 21.07.2021 prin care au putut opta daca doresc distributia in numerar. In perioada de optare, 26 iulie – 03 august, ora 17:00, Emitentul a primit un numar de 325 optiuni, de la 325 actionari reprezentand un total de 167.393.769 drepturi de vot, adica 67,70% din totalul drepturilor de vot ale Emitentului. Dintre optiunile exprimate, 210 actionari reprezentand 162,611,497 drepturi de vot, adica 65,77% din totalul drepturilor de vot au optat pentru OPTIUNEA 1 – adica pentru distributia cash.

Societatea a transferat acestor actionari suma de 924.482 lei in luna august 2021 prin sistemul de decontare al Depozitarului Central, avand Agent de Plata Banca Transilvania.

Actionarilor care au votat 'impotriva' sau 'abtinere', precum si cei care nu au intreprins niciun demers nu vor beneficia de distributia in cash, urmand sa li se aloce actiunile in Sectiunea 1 a Depozitarului Central, dupa emiterea certificatului de inregistrare de ASF.

Tot atunci Depozitarul Central va incarca in contul Emitentului un numar de 16,261,096 actiuni trezorerie.

Structura acționariatului la 30 iunie 2021

Structura acționariatului la data de 30 iunie 2021, conform informării de la Depozitarul Central este:

Acționar	Procent din capital si drepturi de vot
LOGOFĂTU CRISTIAN-ION	11,2615 %
LOGOFĂTU MIHAI-ALEXANDRU-CONSTANTIN	12,3760 %
Persoane fizice	64,8385 %
Persoane Juridice	11,5241 %

5. Tranzacții semnificative cu afiliatii

Nu este cazul - În perioada de raportare, societatea nu a încheiat tranzacții semnificative cu persoane cu care acționează în mod concertat sau cu afiliatii. În desfășurarea activității normale operaționale, există fluxuri comerciale care generează tranzacții între companiile din grup:

Livrari Equatorial catre

1. Dendrio: 22,346 lei refacturari cheltuieli indirecte
2. Bittnet: 10,022 lei refacturari cheltuieli indirecte
3. Elian : 5,034 lei refacturari cheltuieli indirecte

Livrari Elian catre

- a. Dendrio: 13,300 lei – produse si servicii pentru clienti si 6000 lei – 6 facturi suport lunar Dynamics NAV
4. Bittnet: 6000 lei - suport lunar Dynamics NAV

Livrari Dendrio catre

1. Bittnet: 335,605 lei proiecte de revanzare IT
2. Elian: 43,535lei, proiecte de revanzare IT
3. Equatorial : 19,097 lei, proiecte revanzare IT

Livrari Bittnet catre

1. Dendrio: refacturare cheltuieli indirecte 648,757 lei, servicii pentru clienti : 29,392 lei
2. Elian: 110,423 lei refacturare cheltuieli indirecte
3. Equatorial 43,450 lei refacturare cheltuieli indirecte
4. eLearning Company: imprumut 240,000 lei

6. Gradul de realizare a țintelor pentru anul 2021

Cont de profit și pierdere [RON], consolidat	Valoarea previzionată 2021	Valoarea raportată S1 2021	% de realizare după S1
Cifra de afaceri	157,056,000	48,167,941	31%
Cheltuieli Directe	-122,458,000	-37,602,853	31%
Cheltuieli Indirecte	-27,334,000	-10,191,734	37%
EBITDA	16,400,000	2,054,049	13%
Amortizare	-1,140,000	-1,401,713	123%
Profit Operational	15,261,000	652,336	4%
Rezultat Financiar	-897,000	2,038,932	-227%
Ajustari SOP	-1,640,000	-401,249	24%
Profit Brut	12,724,000	2,038,932	16%
Numar Actiuni ONRC*	480,436,904	480,436,904	
Numar Actiuni ASF*	395,565,240	395,565,240	
Rezultat pe Actiune (bani)	3.22	0.52	16%
Rezultat pe actiune, ASF, (bani)	2.65	0.42	16%

*La data redactării prezentului raport, Emitentul se afla în proces de înregistrare a noului capital social rezultat din operațiunea de majorarea aferentă implementării planului de incentivare cu opțiuni a persoanelor cheie - SOP2018. De asemenea, după ratificarea de AGA a procedurii suplimentare prin care s-a majorat capitalului social cu acțiunile rezultate din Hotărârea nr. 3 AGEA din 29.04.2020, Emitentul se va adresa Autorității de Supraveghere Financiară pentru înregistrarea noului număr de acțiuni alocând, prin intermediul Depozitarului Central, acțiunile în conturile acționarilor sau al Companiei conform opțiunii acționarilor.

7. Riscuri identificate de Emitent

Reamintim investitorilor ca investitia in actiuni sau obligatiuni Bittnet comporta anumite riscuri, dintre care enumeram o parte in continuare.

Riscuri referitoare la activitatea Emitentului si la industria in care acesta își desfășoară activitatea:

Riscul asociat cu realizarea planului de dezvoltare a afacerii

Obiectivul strategic al companiei este de a dezvolta în mod continuu relațiile cu clienții. Nu poate fi exclusă posibilitatea ca Bittnet să nu fie capabilă să extindă baza curentă de clienți sau posibilitatea ca relațiile cu clienții existenți să se deterioreze. Există, de asemenea, și riscul ca societatea să nu fie capabilă să îndeplinească alte elemente din strategia pe care și-a definit-o, mai exact: lărgirea forței de vânzări, stabilirea unui birou local în unul dintre principalele orașe ale țării, consolidarea poziției de lider pe piața de Training IT din România, extinderea bazei de clienți in tara si străinătate și furnizarea de training-uri pentru un număr mai mare de potențiali clienți, iar dezvoltarea și crearea de parteneriate strategice cu firme cu profile similare sau complementare nu se vor dovedi de succes. Pentru a reduce acest risc, compania intenționează să extindă oferta de produse și servicii și să îmbunătățească activitățile de marketing.

Riscul asociat cu procesele M&A

Majoritatea studiilor si articolelor dedicate subiectului M&A arata o statistica lipsita de promisiuni pentru companiile achizitoare: in proportie covarsitoare procesele de M&A distrug valoare pentru ambele companii (in special pentru achizitori). Acest element capata o dimensiune si mai negativa atunci cand in cadrul achizitiilor, companiile platesc cu actiuni ale companiei achizitoare, asa cum este cazul grupului nostru. Exista un risc semnificativ ca si procesele pe care noi le derulam sa aiba aceleasi consecinte negative pe termen lung. Managementul incearca sa construiasca fiecare investitie cu un grad mare de siguranta („margin of safety”) si sa alinieze interesele participantilor prin formulele si mecanismele de plata. Nu exista insa nicio garantie ca vom putea continua sa identificam astfel de solutii, si ca viitoarele procese de fuziuni si achizitii vor fi profitabile pentru grupul nostru.

Riscul asociat cu realizarea prognozelor financiare

Prognozele financiare ale Companiei pornesc de la ipoteza implementării cu succes a strategiei de creștere bazate pe resursele și unitățile de afacere existente. Cu toate

acestea, există riscul asociat cu realizarea prognozelor financiare. Prognozele au fost create cu diligență, însă ele sunt prognoze. Datele actuale relatate în raportări periodice viitoare pot fi diferite de valorile prognozate ca rezultat al unor factori care nu au fost prevăzuți în mediul Companiei. Societatea va oferi informații privitoare la posibilitatea realizării prognozelor financiare.

Acest capitol merită o discuție mai detaliată. În fiecare an compania supune aprobării acționarilor un Buget de Venituri și Cheltuieli. Managementul construiește acest BVC folosind o abordare “de jos în sus” - pornind de la evaluările proiectelor în derulare (a pipeline-ului de vânzări disponibil la momentul producerii BVC-ului), a statisticilor de vânzări din anii anteriori, a acțiunilor de marketing și vânzări angajate / plănuite deja și a țintelor de vânzări asumate de fiecare membru al echipei de vânzări. Cu alte cuvinte, BVC-ul este construit într-un mod prudent.

Pe de altă parte, ceea ce urmărim și măsurăm în relație cu echipa de vânzări și cu orice partener este MARJA BRUTĂ comercială și nu suma vânzărilor. Astfel, în fiecare an, la publicarea BVC-ului, managementul trebuie să răspundă la întrebarea “dacă avem o încredere rezonabilă că vom putea genera 100 lei de marjă brută, din câți lei de vânzări vom obține această marjă?”. Trebuie avut în vedere faptul că realizările de vânzări sunt măsurate și apreciate EXCLUSIV după volumul de marjă brută generată. Cu alte cuvinte, 100 de euro de marjă generată din vânzări de 200 euro de cursuri este la fel de valoroasă pentru companie și este, deci, răsplătită la fel cu 100 euro de marjă generată din vânzări de 500 euro de soluții de comunicații.

Pentru a putea răspunde la întrebarea “de câți lei de vânzări este nevoie pentru a produce marja angajată de 100 lei”, trebuie, deci, să răspundem intermediar la întrebarea “care va fi procentul mediu de marjă brută înregistrat de companie?”. Conform principiului prudenței, managementul aplică mici diminuări procentelor de marjă brută deja înregistrate, pentru a afla răspunsul la această întrebare.

Rezultatul neașteptat al acestor estimări precaute este că, dacă aplicăm un procent de marjă mai mic, atunci de fapt presupunem că va trebui să “muncim” mai mult pentru aceiași lei de marjă brută, deci prognozele (BVC-ul) legate de veniturile companiei sunt MAI MARI.

Totuși, compania urmărește doar marja brută și nu volumul de vânzări, de aceea în timpul derulării exercițiului bugetar este mult mai probabil ca prognozele de venituri (cifra de afaceri) să fie eronate, iar cele de profitabilitate a companiei să fie mai precise. Cu alte cuvinte, managementul nu țintește, nu urmărește și nu recompensează atingerea niciunei ținte de venituri și, în consecință, investitorii nu ar trebui să urmărească și să evalueze

atingerea de către societate a indicatorilor de venituri (cifra de afaceri), ci a indicatorilor de profitabilitate.

Riscul de personal / capacitate de livrare

Succesul Companiei depinde până la un anumit nivel de capacitatea acesteia de a continua să atragă, să păstreze și să motiveze personal calificat. Businessul Bittnet se bazează pe ingineri cu o calificare înaltă și cu remunerație pe măsură, care se găsesc în număr restrâns și pot primi oferte de la concurență. În cazul în care Compania nu reușește să gestioneze în mod optim nevoile personalului, se poate ca acest lucru să aibă un efect advers material semnificativ asupra afacerii, a condițiilor financiare, a rezultatelor operaționale sau prospecțiilor. Compania oferă pachete compensatorii atractive și căi de dezvoltare a carierei dinamice pentru atragerea, păstrarea și motivarea personalului experimentat și cu potențial.

Bittnet s-a confruntat în istorie cu fluctuații de personal mai mici decât companiile cu care avem afaceri. Cu toate acestea, două decizii pe care le-am luat în 2015 ne-au permis să rezolvăm acest subiect într-un mod "câștigător":

- adăugarea în organigramă a rolului de HR intern și ocuparea lui de către o nouă colegă cu experiență în recrutarea și relația cu profesioniștii IT. Rolul de HR are două obiective:
 - recrutarea continuă - identificarea de noi talente pentru a le include în echipa noastră tehnică;
 - crearea și păstrarea unui mediu de lucru plăcut, antrenant și sănătos, concentrat pe promovarea în mod constant a valorilor companiei pe care se bazează cultura companiei: competență, performanță, integritate, flexibilitate și distracție.
- listarea pe Bursa de Valori București, fapt ce ne-a permis să obținem un profil de angajator apreciat și ne-a ajutat în diferențierea noastră drept o companie deschisă și transparentă - o imagine extrem de apreciată de toți noii angajați, dar și de cei vechi.

Acest risc continua sa fie unul dintre cele mai importante riscuri ce 'amenință' compania noastra si, in consecinta, managementul va acorda in continuare o importanta deosebita acestui aspect. In 2016, 2017, 2018 si 2019, 2020 si 2021 Adunarea Generala a aprobat planuri de incentivare a persoanelor cheie pe baza de actiuni, cu scopul de a alinia mai bine interesele acestora cu interesele pe termen lung ale Companiei. Pe de alta parte, tinand cont de supraîncălzirea pietii muncii si intrarea in mai mare proportie in forta de munca a generatiei "Millenials", consideram ca acest risc - legat de capacitatea de a livra

promisiunile clienti - este unul semnificativ pentru companie, insotit si de cresterea continua a pretentiilor financiare a membrilor echipei si colaboratorilor (o crestere continua a costurilor fixe).

Poate cel mai mare risc in acest sens este insa dat de actionarii societatii, de al carui vot continuat este nevoie pentru a continua existenta Stock Option Plan-urilor. Desi stock-option plan-ul este construit de o asa natura incat sa recompenseze angajatii numai si numai daca actionarii au castigat bani in perioada analizata, la momentul cand se deconteaza datoria fata de persoanele cheie, apar mesaje de nemulțumire din partea unor actionari, reclamand faptul ca ,angajatii primesc actiuni mai ieftine', sau ca ,asta le da sansa sa vanda in piata si sa faca profit'.

Aceasta abordare constituie in opinia noastră cel mai mare risc pentru societate, in domeniul resurselor umane. Daca nu vom mai putea continua sa folosim metode de atragere si retentie bazate pe ceea ce ne face deosebiti – listarea la bursa, si mecanismele de impartit valoarea astfel generata, singura alternativa va fi sa intram si noi intr-o lupta globala pentru resurse umane, neavand nimic de oferit in afara de bani. Credem ca acest scenariu este unul foarte nefericit, care va afecta puternic profitabilitatea companiei, dar din pacate estimam ca el are o probabilitate mult mai mare de a se materializa, tinand cont de discutiile recente dar si de faptul ca, pe masura ce numarul actionarilor creste (acum avem peste 1400 actionari), este mult mai greu sa obtinem cvorumul legal de 85% necesar pentru implementarea SOP-urile in actuala legislatie.

Riscul legislativ / regulator

Modificările in regimul legal si fiscal din Romania pot afecta activitatea economica a Companiei. Modificările legate de ajustările legislației românești cu reglementarile Uniunii Europene pot afecta mediul legal al activității de afaceri a Companiei si rezultatele sale financiare. Lipsa unor reguli stabile, legislatia si procedurile greoaie de obtinere a deciziilor administrative pot, de asemenea, restrictiona dezvoltarea viitoare a Companiei.

Avand in vedere ca legislatia lasa tot mai mult la aprecierea organului fiscal interpretarea modului de aplicare a normelor fiscale, coroborat si cu lipsa fondurilor la bugetul de stat si încercarea prin orice mijloace de aducere a acestor fonduri, consideram acest risc unul major pentru companie, deoarece nu poate fi adresat in niciun fel in mod preventiv in mod real si constructiv.

In prezent compania are înregistrate la registrul comertului 3 operatiuni de majorare de capital, conform aprobarii actionarilor si deciziilor CA, operatiuni care inca nu sunt inregistrate la ASF, in ciuda demersurilor facute de companie. Neclaritatea privind capitalul

societatii, cat si dificultatea înregistrării unor operatiuni de diminuare a capitalului social sunt riscuri ce pot afecta procentele de alocare a acțiunilor gratuite, diluarea unor investitori in beneficiul altora, etc.

Riscul de comodizare a businessului – pierderea relevantei tehnologice a solutiilor

Un caz special legat de evolutia rapida a industriei IT este trendul ca fiecare tehnologie sa devina 'commodity' (foarte raspandita, foarte larg adoptata) si sa fie foarte bine inteleasa de clienti. Intr-un astfel de mediu de business, valoarea adaugata a companiilor "revanzatori" este una foarte mica, deci un astfel de scenariu conduce la scaderea marjelor comerciale pentru liniile de business care sunt afectate de comodizare. Toate tehnologiile se confrunta cu acest risc, pe masura ce gradul lor de adoptie creste. Exemplul cel mai elocvent este businessul de licente Microsoft, unde majoritatea proiectelor sunt facturate clienti cu marje comerciale foarte mici: 0-2%. Pe masura ce si alte tehnologii capata aceeasi raspandire, si adoptie, si revanzarea lor devine neprofitabila.

Compania urmareste sa se pozitioneze ca si consultant de valoare, nu ca si revanzator de "cutii" de tip "commodity". Urmarirea trendurilor tehnologice si pozitionarea ca 'first mover' ajuta compania sa poata oferi valoarea adaugata prin serviciile prestate (consultanta, construire solutii tehnice, instalare si implementare, optimizari, mentenanta).

Riscul de concurenta neloiala

Businessurile comodizate, cu marje mici, sunt predispuse la concurența neloială, în special prin prețuri de dumping. În special în activitatea Dendrio acest risc se materializează când concurenții oferă adesea clienților prețuri de vânzare dimensionate substanțial sub prețul achiziției licențelor respective. Acest tip de abordare de business este foarte greu și costisitor de demonstrat, dar poate crea prejudicii Emitentului prin pierderea unor contracte sau reducerea profitabilității. Emitentul nu a identificat nicio soluție pentru a preveni acest risc. Emitentul urmărește să adreseze tipologii noi de clienți, cât și clienți pentru care valoarea adăugată a soluțiilor nu este reprezentată de reducerile de preț, ci de funcționalitatea soluțiilor oferite. Cu cât linia de business este mai răspândită și adoptată, valoarea adăugată ce poate fi oferită de un partener de integrare scade.

Emitentul este în permanentă concurență cu alți participanți în piața de IT, concurență care este de așteptat să se intensifice. Concurența ridicată poate încuraja clienții actuali, precum și pe cei potențiali, să folosească serviciile și produsele competitorilor Emitentului și, prin urmare, să afecteze în mod negativ veniturile și profitabilitatea Emitentului. O concurență puternică poate determina o presiune sporită asupra Emitentului în legătură

cu prețurile produselor și serviciilor oferite clienților, ceea ce poate avea un impact semnificativ asupra capacității Emitentului de a își spori sau menține profitabilitatea. Competitivitatea Emitentului în actualul mediu concurențial depinde în mare măsură de capacitatea acestuia de a se adapta rapid la noile evoluții și tendințe ale pieței. În măsura în care Emitentul nu va putea concura în mod efectiv cu competitorii săi, indiferent dacă este vorba despre un grup local sau internațional, acest fapt poate avea un efect negativ asupra activității, situației financiare, rezultatelor operațiunilor și perspectivei Emitentului.

Riscul de pierdere a reputației

Riscul privind reputația este inerent activității economice a Emitentului. Abilitatea de a păstra și de a atrage noi clienți depinde în parte de recunoașterea brandului Emitentului și de reputația acestuia pentru calitatea serviciilor. Opinia publică negativă despre Emitent ar putea rezulta din practici reale sau percepute în piața IT în general, cum ar fi neglijență în timpul furnizării de produse sau servicii sau chiar din modul în care Emitentul își desfășoară sau este perceput că își desfășoară activitatea.

Deși Emitentul depune toate eforturile pentru a respecta reglementările în vigoare și pentru a spori percepția pozitivă a clienților și a potențialilor clienți în ceea ce privește serviciile sale, publicitatea negativă și opinia publică negativă ar putea afecta capacitatea Emitentului de a menține și atrage clienți

Riscul de credit

Riscul de credit reprezintă riscul ca debitorii companiei să nu își poată onora obligațiile la termenul de scadență, din cauza deteriorării situației financiare a acestora. Compania este mai puțin expusă acestui risc, datorită specificului produselor și serviciilor vândute, care se adresează către companii de anumite dimensiuni, cu o situație financiară deosebită.

Compania analizează noii clienți folosind unelte specializate (site-uri cu specific de analiză a bonității clienților) și are o procedură strictă privind documentarea comenzilor și prestării serviciilor sau livrării bunurilor.

Totuși, compania nu a identificat o soluție care să poată elimina complet riscul de credit, acesta fiind unul dintre cele mai importante riscuri pentru o societate de dimensiunea noastră.

De asemenea, compania urmărește cu atenție procesele de „soft-collection” și decide relativ rapid trecerea la proceduri de tip hard-collection, ceea ce ne-a adus succes istoric în recuperarea creanțelor.

Sistemele informatice automatizate alertează atât echipa de vânzări, cât și managerii asupra clienților cu restanțe, acestea fiind “urmărite” de echipa de vânzări timp de 1 lună, astfel încât să prioritizăm păstrarea unei relații comerciale bune. În schimb, după 1 lună de eforturi eșuate, se trece la implicarea unui avocat cu experiență (și “track record” pozitiv) în recuperarea de creanțe.

Riscul de contrapartida

Neexecutarea de către terți a obligațiilor pe care și le-au asumat față de Emitent, inclusiv în legătură cu implementarea anumitor proiecte de investiții avute în vedere de către Emitent sau riscul de insolvență în legătură cu aceștia poate afecta îndeplinirea obiectivelor de afaceri ale Emitentului ori activitatea sau situația financiară a acestuia și, implicit, capacitatea sa de a își îndeplini obligațiile în legătură cu Obligațiunile.

Un exemplu punctual este situația în care companii din grupul Emitentului participa la proceduri de achiziții publice, iar furnizorii nu își îndeplinesc obligațiile asumate. Acest scenariu poate rezulta în emiterea unui ‘certificat negativ’ pe numele companiei care a participat la procedura de licitație publică, ceea ce ar însemna excluderea în viitor de la alte proceduri, eliminând deci un potențial de a genera venituri.

Riscul asociat cu ratele dobânzilor

Compania este expusă riscului de creștere a ratei dobânzilor, având contractate credite și împrumuturi. Orice creștere a ratei dobânzii va fi reflectată de creșterea costurilor financiare. Compania monitorizează în mod regulat situația pieței pentru a previziona riscul asociat cu rata dobânzii și păstrează legătura cu cât mai multe instituții de credit pentru a putea asigura un “arbitraj” între ofertele acestora.

Compania a derulat în anii 2016, 2017, 2018 și 2019 oferte de obligațiuni cu scadență în 2019, 2022 și 2023 prin intermediul căreia a obținut din piața de capital o finanțare “angajată” de peste 30 milioane lei. Toate emisiunile sunt listate la BVB.

În decembrie 2020, compania a informat acționarii despre semnarea unui contract de creditare bancară de către Dendrio Solutions (companie care face parte din grupul Bittnet) cu ProCredit Bank. Valoarea totală a facilității este de 5.000.000 RON iar destinația creditului este de finanțare a capitalului de lucru și a activității curente Dendrio Solutions.

Maturitatea produsului este la 36 luni, iar rata dobanzii este ROBOR_{3M}+3% per an. Garanția constituită pentru acest produs de creditare a fost: depozit cash collateral 10% din valoare.

De asemenea, în luna februarie 2020, Bittnet Systems a transformat produsul de creditare în valoare de 2.790.000 contractat tot la ProCredit Bank din revolving overdraft în împrumut cu rambursări lunare de principal și dobândă. Maturitatea nouă a creditului a fost setată pe o perioadă de 36 luni, iar dobânda a rămas neschimbată, ROBOR_{3M}+2,5%.

Compania se află în permanent contact cu instituțiile financiare bancare pentru îmbunătățirea structurii de finanțare. Costul ponderat al capitalului împrumutat este puțin peste 7.6% pe an. Considerăm că perioada financiară ce urmează (2021 - 2023) va fi o perioadă în care faptul că am fixat prețul capitalului împrumutat va constitui un avantaj competitiv.

8. Semnături și declarații conform art. 123 2 punctul B, lit c din Regulamentul ASF nr.1/2006.

Cristian Logofătu, în calitate de membru în Consiliul de Administrație al Companiei declară că, după cunoștințele sale, raportarea contabilă semestrială care a fost întocmită în conformitate cu standardele contabile aplicabile, oferă o imagine corectă și conformă cu realitatea activelor, obligațiilor, poziției financiare, contului de profit și pierderi ale Emitentului sau ale filialelor acestuia incluse în procesul de consolidare și că aceasta prezintă în mod corect și complet informațiile despre Emitent.

9. Anexe

Anexa 1 - Hotărâri ale Adunării Generale Extraordinare a Acționarilor din 27.04.2021 de modificare a Actului Constitutiv al Societatii

Avand in vedere:

1. Convocatorul pentru AGEA publicat pe website-ul Societatii - (<https://investors.bittnet.ro/>) si pe website-ul BVB (<https://www.bvb.ro/>) in data de 22.03.2021, in Monitorul Oficial al Romaniei, Partea a IV-a, numarul 1191 din data de 23.03.2021 si in Ziarul National din data de 24.04.2021 astfel cum a fost completat in data de 05.04.2021 si publicat pe website-ul Societatii si pe website-ul BVB in data de 05.04.2021 si in Monitorul Oficial al Romaniei, Partea a IV-a, numarul 1421 din data de 07.04.2021 si in Ziarul National in data de 07.04.2021;
2. Prevederile Legii Societatilor nr. 31/1990, republicata, cu modificarile si completarile ulterioare (Legea nr. 31/1990);
3. Prevederile Legii nr. 297/2004 privind piata de capital, cu modificarile si completarile ulterioare (Legea nr. 297/2004);
4. Prevederile Legii nr. 24/2017 privind emitentii de instrumente financiare si operatiuni de piata, cu modificarile si completarile ulterioare (Legea nr. 24/2017);
5. Prevederile Regulamentului ASF nr. 5 din 2018 privind emitentii si operatiunile cu valori mobiliare, cu modificarile si completarile ulterioare (Regulamentul nr. 5/2018);
6. Prevederile Regulamentului CNVM nr. 6/2009 privind exercitarea anumitor drepturi ale actionarilor in cadrul adunarilor generale ale societatilor comerciale, cu modificarile si completarile ulterioare (Regulamentul nr. 6/2009)

In urma dezbaterilor, actionarii Societatii au adoptat urmatoarele hotarari cu privire la modificarile aduse Actului Constitutiv:

Pentru punctul 2 de pe Ordinea de Zi a Adunarii:

Se aproba majorarea capitalului social cu suma de 16.956.596,60 lei prin emisiunea a 169.565.966 actiuni cu valoare nominala de 0,1 lei/actiune in beneficiul actionarilor (inclusiv in beneficiul Societatii pentru actiunile proprii pe care le detine) inregistrati in Registrul Actionarilor tinut de DEPOZITARUL CENTRAL la data de inregistrare ce va fi stabilita de AGA. Majorarea capitalului social se va realiza prin capitalizarea partiala a primelor de emisiune in valoare de 16.956.596,60 lei. Repartizarea actiunilor nou emise se va face in proportie de 6 actiuni gratuite pentru fiecare 10 actiuni detinute. Daca in

cazul unui actionar aplicarea proportiei de 6/10 conduce la un numar de actiuni care nu este numar intreg, numarul nou de actiuni ce urmeaza a fi primite se calculeaza prin rotunjire la intregul inferior. Societatea va compensa actionarii pentru fractiile astfel rezultate prin intermediul Depozitarului Central. Suma de compensat se obtine inmultind fractia cu zece zecimale cu pretul de compensare si rotunjind apoi la doua zecimale rezultatul inmultirii. Pretul de compensare va fi egal cu cea mai mare valoare dintre: valoarea de piata stabilita conform Legii si valoarea nominala. In cazul in care, pana la Data de inregistrare operatiunile de majorare de capital decise de Societate prin Decizia CA nr. 7 / 18.08.2020 si Decizia CA nr.10 /17.12.2020 nu vor fi inregistrate, se imputerniceste Consiliul de Administratie sa decida in mod corespunzator modalitatea de implementare a prezentei hotarari, inclusiv sa decida, dupa caz, cresterea ratei de alocare a actiunilor gratuite, sau reducerea numarului total de actiuni distribuite sau orice alta solutie tehnica agreata cu autoritatile abilitate privind piata de capital.

Aprobarea datei de de inregistrare (definita ca fiind data care serveste la identificarea actionarilor asupra carora se rasfrange hotararea), a datei ex-date si data platii, astfel: 21.07.2021 – Data de Inregistrare; 20.07.2021 - Data Ex-date; 22.07.2021 - Data Platii actiunilor noi; 03.08.2021 - Data Platii pentru fractiile rezultate din rotunjirea la intregul inferior.

Prezenta hotărâre a fost adoptată cu un cvorum reprezentand 69.9781% din totalul drepturilor de vot si cu votul afirmativ al actionarilor reprezentand 99.9756% din totalul voturilor exprimate.

Pentru punctul 3 de pe ordinea de zi:

Se aproba majorarea capitalului social cu suma de 2.826.099,50 lei prin emisiunea a 28.260.995 actiuni cu valoare nominala de 0,1 lei/actiune in beneficiul actionarilor (inclusiv in beneficiul Societatii pentru actiunile proprii pe care le detine) inregistrati in Registrul Actionarilor tinut de Depozitarul Central la data de inregistrare ce va fi stabilita de AGA. Repartizarea actiunilor nou emise se va face 1 actiune gratuita pentru fiecare 10 actiuni detinute. Majorarea capitalului social se va realiza prin capitalizarea partiala a primelor de emisiune in valoare de 2.826.099,50 lei, suma ce va fi distribuita actionarilor de la data de inregistrare care aleg sa sustina Societatea. Scopul majorarii de capital este de a emite actiuni disponibile astfel incat societatea sa isi poata indeplini obligatiile asumate prin planurile de incentivare aprobate, iar actionarii care decid sa lase actiunile nou-emise la dispozitia societatii vor primi in schimb contravaloarea acestora proportional cu numarul de actiuni detinute fata de suma totala de distribuit. Actionarii inregistrati in registrul actionarilor la Data de Inregistrare (21 iulie 2021) vor putea opta sa nu sustina

planurile de dezvoltare si obligatiile societatii, avand la dispozitie o perioada de 9 zile pentru a alege:

(i) fie sa lase actiunile la dispozitia Societatii (acestea urmand a fi incarcate de Depozitarul Central in contul de trezorerie al Emitentului) si sa primeasca o distributie de numerar in valoare de de 0.1 lei pentru fiecare 10 actiuni detinute la Data de Inregistrare,

(ii) fie sa nu sustina Societatea in indeplinirea obligatiilor asumate si sa primeasca o actiune gratuita pentru fiecare 10 actiuni detinute la Data de Inregistrare.

Daca in cazul unui actionar aplicarea proportiei conduce la un numar de actiuni care nu este numar intreg, numarul nou de actiuni ce urmeaza a fi primite se calculeaza prin rotunjire in jos la primul numar intreg. Societatea va compensa actionarii pentru fractiile astfel rezultate prin intermediul Depozitarului Central. Suma de compensat se obtine inmultind fractia cu zece zecimale cu pretul de compensare si rotunjind apoi la doua zecimale rezultatul inmultirii. Pretul de compensare va fi egal cu cea mai mare valoare dintre: valoarea de piata stabilita conform Legii si valoarea nominala. In cazul in care, pana la Data de inregistrare operatiunile de majorare de capital decise de Societate prin Decizia CA nr. 7 / 18.08.2020 si Decizia CA nr. 10/17.12.2020 nu vor fi inregistrate, se imputerniceste Consiliul de Administratie sa decida in mod corespunzator modalitatea de implementare a prezentei hotarari, inclusiv sa decida, dupa caz, cresterea ratei de alocare a actiunilor gratuite, sau reducerea numarului total de actiuni distribuite sau orice alta solutie tehnica agreata cu autoritatile abilitate privind pieta de capital. Se aproba procedura de optare prin care sa fie implementata prezenta hotarare.

Se aproba data de inregistrare (definita ca fiind data care serveste la identificarea actionarilor asupra carora se rasfrange hotararea), a datei ex-date si data platii, astfel : 21.07.2021 – Data de Inregistrare; 20.07.2021 - Data Ex-date; 03.08.2021 - Data Platii pentru fractiile rezultate din rotunjirea la intregul inferior si pentru contravaloarea actiunilor lasate la dispozitia Societatii; 10.09.2021 – Data Platii pentru actiunile noi, definita ca data la care actiunile nou emise vor fi incarcate in conturile globale ale actionarilor de la data de inregistrare, care nu au ales sa sustina Emitentul in indeplinirea obligatiilor asumate.

Prezenta hotărâre a fost adoptată cu un cvorum reprezentand 70.0306% din totalul drepturilor de vot si cu votul afirmativ al actionarilor reprezentand 98.0478% din totalul voturilor exprimate.

Pentru punctul 8 de pe ordinea de zi a sedintei:

Se aproba modificarea art. 9.14.1 din Actul constitutiv, dupa cum urmeaza:
“Valoarea capitalului autorizat este de 200.000.000 de actiuni comune si 50.000.000 actiuni preferentiale”. Se aproba data de inregistrare (definita ca fiind data care serveste la identificarea actionarilor asupra carora se rasfrange hotararea), si a datei ex-date, astfel : 21.05.2021 – Data de Inregistrare; 20.05.2021 - Data Ex-date

Prezenta hotărâre a fost adoptată cu un cvorum reprezentand 70.1802% din totalul drepturilor de vot si cu votul afirmativ al actionarilor reprezentand 99.6684% din totalul voturilor exprimate.

Pentru punctul 12 de pe ordinea de zi a sedintei:

Se aproba autorizarea Consiliului de Administratie al Societatii ca intr-o perioada de 3 ani de la data hotararii de autorizare sa poata decide majorarea capitalului social subscris, prin una sau mai multe emisiuni de actiuni cu o valoare care sa nu depaseasca jumatate din capitalul social subscris, existent in momentul autorizarii, si in consecinta aprobarea modificarii art. 10.19.8 din Actul Constitutiv, care va avea urmatorul continut:
“Pentru atributia prevazuta la punctul f) delegarea de atributii se acorda pentru o perioada de 3 (trei) ani de la data hotararii adunarii generale a actionarilor, in conformitate cu prevederile art. 85 alin. 2 din legea nr. 24/2017 privind piata de capital.”

Se aproba data de inregistrare (definita ca fiind data care serveste la identificarea actionarilor asupra carora se rasfrange hotararea), si a datei ex-date, astfel: 21.05.2021 - Data de Inregistrare; 20.05.2021 - Data Ex-date.

Prezenta hotărâre a fost adoptată cu un cvorum reprezentand 70.1590% din totalul drepturilor de vot si cu votul afirmativ al actionarilor reprezentand 99.5754% din totalul voturilor exprimate.

Anexa 2 – “Alternative Performance Measurements” despre indicatorii alternativi de performanta

Indicator	Definiție / Mod de calcul	De ce este relevant
Profit Operațional	<p>Este vorba despre profitul activității de bază, activității de a ne deservi clienții. la în calcul toate veniturile și cheltuielile asociate activității curente și ignoră veniturile și cheltuielile financiare, sau cele legate de activitatea de tip holding (a grupului, existența noastră ca și companie listată).</p> <p>Se obține eliminând din rezultatele fiecărei linii de business elementele de venituri si cheltuieli (cash sau non cash) care nu au de-a face cu activitatea curentă.</p> <p>Cele mai semnificative ajustări (diferențe între profitul brut și Profitul Operațional) sunt:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Eliminarea rezultatului financiar (adunarea la profitul brut a cheltuielilor și scăderea veniturilor de tip financiar) • Eliminarea ajustărilor IFRS, non-cash, legate de Stock Option Plan 	<p>Activitatea operațională (numita si ‚curentă’ sau ‚de baza’) reprezintă afacerile companiei.</p> <p>Astfel se măsoară performanta si activitatea afacerilor versus concurenta, indiferent de mediul de taxare, de cadrul contabil de raportare sau de modul de finanțare al societății (mixul dintre capitaluri proprii si împrumutate, costurile de menținere la cota bursei, etc).</p> <p>Cu alte cuvinte, acesta este rezultatul pe care compania (sau fiecare segment de business) l-ar avea daca ar opera ca o companie finanțată integral din surse proprii (din „equity” – capitalurile acționarilor).</p>
„Marja Bruta”, sau „gross margin”, sau „GM” sau “marja”	<p>Formula de calcul a acestui indicator este „Venituri MINUS cheltuieli directe” („revenue minus COGS (cost of goods sold”).</p> <p>Astfel, din facturile emise clienților, se scade valoarea cheltuielilor direct asociabile acelor proiecte (obținerii acelor venituri). În cazul proiectelor de revânzare licențe software, cumpărăm o licență cu 90 lei si o vindem către client cu 100 lei. Diferența este „Marja Bruta” (sau „Gross Margin”).</p> <p>În cazul în care facturăm unui client servicii de implementare a unui proiect de cloud, marja brută reprezintă diferența dintre veniturile facturate către client și costul pentru orele – om necesare implementării, indiferent daca inginerul care realizează implementarea ne este angajat sau un subcontractor.</p>	<p>Acest indicator este „PIB” ul companiei, este „valoarea adăugată” pe care noi o producem pentru partenerii noștri.</p> <p>Acest indicator reflectă nu doar ce valoare aducem clienților, dar, întorcându-ne privirea spre interiorul companiei, reflectă sumele de bani pe care le avem la dispoziție pentru a acoperi cheltuielile fixe.</p>

BITTNET SYSTEMS SA

RAPORTARE INTERIMARA CONSOLIDATA

**Întocmite in conformitate cu
Ordinul Ministrului Finanțelor Publice
nr. 2844/2016 cu modificările ulterioare,
pentru 6 luni incheiate la 30 iunie 2021**

Raportarea financiara consolidata interimara de la pagina [3] la pagina [27] a fost aprobata si semnata la data de 20 august 2021

Mihai Logofatu
Director General

Adrian Stanescu
Director Financiar

CUPRINS

CUPRINS	2
SITUATIA CONSOLIDATA A REZULTATULUI GLOBAL	3
SITUATIA CONSOLIDATA A POZITIEI FINANCIARE	4
SITUATIA CONSOLIDATA A FLUXURILOR DE TREZORERIE	5
SITUATIA CONSOLIDATA A MODIFICARILOR IN CAPITALURILE PROPRII	6
NOTA 1. INFORMATII GENERALE	7
NOTA 2. BAZA INTOCMIRII RAPORTARII INTERIMARE	11
NOTA 3. EVENIMENTE SI TRANZACTII SEMNIFICATIVE	12
NOTA 4. INFORMATII PE SEGMENTE DE ACTIVITATE	13
NOTA 5. CLASIFICAREA CHELTUIELILOR DUPA NATURA	16
NOTA 6. TITLURI PUSE IN ECHIVALENTA	17
NOTA 7. CAPITALURI SI REZERVE	19
NOTA 8. OBLIGATIUNI	25
NOTA 9. IMPRUMUTURI BANCARE	26
NOTA 10. INFORMATII PRIVIND RELATIILE CU PARTILE LEGATE	27
NOTA 11. ANGAJAMENTE	28
NOTA 12. EVENIMENTE ULTERIOARE DATEI BILANTULUI	29

SITUATIA CONSOLIDATA A REZULTATULUI GLOBAL

	Pentru perioada de 6 luni	
	30 iunie 2021	30 iunie 2020
Venituri din contracte cu clienții	48.167.941	56.899.284
Costul vanzarilor	(37.602.853)	(45.167.540)
Marja bruta	10.565.088	11.731.744
Alte venituri	278.982	268.807
Cheltuieli vanzare	(4.264.568)	(3.348.606)
Cheltuieli generale si administrative	(5.927.163)	(5.473.402)
Câștig/pierdere titluri puse in echivalenta	448.033	(244.983)
Venituri financiare	2.608.052	325.986
Cheltuieli financiare	(1.669.492)	(1.958.133)
Profit brut	2.038.932	1.301.414
Impozit pe profit	(457.639)	(341.952)
Profit net, din care:	1.581.294	959.462
afereant Societatii-mama	1.675.568	834.978
afereant intereselor care nu controleaza	(94.274)	124.483
Profit net	1.581.294	959.462
Alte elemente ale rezultatului global	-	-
Total Rezultat global	1.581.294	959.462
afereant Societatii-mama	1.675.568	834.978
afereant intereselor care nu controleaza	(94.274)	124.483

SITUATIA CONSOLIDATA A POZITIEI FINANCIARE

	30 iunie	31 decembrie
	2021	2020
ACTIVE		
Active imobilizate		
Fond comercial	21.082.977	21.082.977
Alte imobilizări necorporale	9.029.741	8.820.959
Imobilizări corporale	1.893.046	5.443.423
Titluri puse in echivalenta	9.665.686	8.527.500
Alte imobilizări financiare	329.964	7.483
Impozit amânat	545.393	650.200
Total active imobilizate	42.546.806	44.532.542
Active circulante		
Stocuri	1.659.529	1.157.052
Creanțe comerciale si alte creanțe	28.560.071	30.330.712
Active financiare	4.409.338	1.459.700
Numerar si echivalente	26.243.252	24.872.655
Total active circulante	60.872.190	57.820.120
TOTAL ACTIVE	103.418.996	102.352.662
CAPITALURI SI DATORII		
Capital social	48.043.690	26.443.139
Prime de emisiune	14.542.953	25.409.965
Alte elemente de capitaluri proprii	(17.781.183)	(19.893.997)
Rezerve	524.871	451.993
Rezultat reportat	(3.335.053)	(5.020.028)
Capital aferent societății mama	41.995.279	27.391.073
Interese care nu controleaza	39.413	255.237
Total capitaluri si rezerve	42.034.691	27.646.310
Datorii pe termen lung		
Obligațiuni	24.044.334	28.357.324
Împrumuturi bancare	3.290.602	4.570.517
Datorii Leasing	792.636	3.036.719
Datorii privind impozitul pe profit amanat	85.331	-
Total datorii pe termen lung	28.212.902	35.964.560
Datorii curente		
Obligațiuni	872.768	889.781
Împrumuturi bancare	7.253.564	7.583.930
Datorii Leasing	561.593	1.401.466
Datorii privind impozitul pe profit	242.546	121.202
Datorii comerciale si alte datorii	24.240.932	28.745.411
Total datorii curente	33.171.403	38.741.791
Total datorii	61.384.305	74.706.352
TOTAL CAPITALURI SI DATORII	103.418.996	102.352.662

SITUATIA CONSOLIDATA A FLUXURILOR DE TREZORERIE

	Pentru perioada de 6 luni	
	30 iunie 2021	30 iunie 2020
Profit brut	2.038.932	1.301.414
Ajustari pentru:		
Cheltuieli cu amortizarea	1.401.713	838.852
Cheltuieli privind activele cedate	86.016	-
Beneficii acordate angajaților SOP	401.249	873.241
Cheltuieli privind dobanzile si alte costuri financiare	1.620.250	1.747.409
Venituri din dobanda si alte venituri financiare	157.080	63.691
Câștig din investitii	(2.511.393)	-
Câștig titluri puse in echivalenta	(448.033)	244.983
Profit din exploatare inainte de variatia capitalului circulant	2.745.815	5.069.590
Variatia soldurilor conturilor de creante	3.564.247	(4.746.991)
Variatia soldurilor conturilor de stocuri	(502.477)	1.595.584
Variatia soldurilor conturilor de datorii	(4.513.685)	(2.227.454)
Numerar generat din exploatare	1.293.889	(309.271)
Impozit pe profit platit	(146.157)	(50.005)
Numerar net din activitati de exploatare	1.147.743	(359.276)
Activitati de investitii:		
Plati pentru achizitionarea de interese de participare	(1.075.236)	-
Imprumuturi acordate entitatilor legate	(240.000)	-
Achizitii de imobilizari corporale si necorporale	(739.583)	(322.239)
Incasari din alte investitii financiare	(438.245)	-
Dividende incasate	385.082	-
Dobanzi incasate	73.060	72.163
Numerar net din activitati de investitie	(2.034.922)	(250.075)
Activitati de finantare:		
Incasari din emisiunea de actiuni	10.412.024	8.853.597
Rascumparari/vanzari actiuni proprii	166.200	-
Rambursari de imprumuturi bancare	(1.610.281)	(621.812)
Incasari/rambursari din emisiunea de obligatiuni	(4.500.000)	-
Plati datoriilor aferente leasing-ului financiar	(720.646)	(743.938)
Dobanzi platite	(1.450.254)	(1.638.990)
Dividende platite	(39.266)	-
Numerar net din activitati de finantare	2.257.776	5.848.857
Cresterea neta a numerarului si echivalentelor de numerar	1.370.597	5.239.506
Numerar si echivalente de numerar la inceputul exercitiului financiar	24.872.655	20.824.117
Numerar si echivalentele de numerar la sfarsitul exercitiului financiar	26.243.252	26.063.623

SITUATIA CONSOLIDATA A MODIFICARILOR IN CAPITALURILE PROPRII

	Capital social	Prime de emisiune	Alte elemente de capitaluri proprii	Rezerve legale	Rezultat reportat	Total capitaluri	Interese care nu contoleaza	Total capitaluri proprii
31 dec 2020	26.443.139	25.409.965	(19.893.997)	451.993	(5.020.028)	27.391.073	255.237	27.646.310
Profit net	-	-	-	-	1.675.568	1.675.568	(94.274)	1.581.294
Alte elemente ale rezultatul global	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Rezultat global	-	-	-	-	1.675.568	1.675.568	(94.274)	1.581.294
Tranzactii cu actionarii	-	-	-	-	-	-	-	-
Majorari de capital social	21.600.551	(10.867.013)	(321.515)	-	-	10.412.024	-	10.412.024
Tranzactii actiuni proprii	-	-	2.033.080	-	-	2.033.080	-	2.033.080
Beneficii acordate angajaților SOP	-	-	401.249	-	-	401.249	-	401.249
Repartizare dividende	-	-	-	-	82.284	82.284	(121.500)	(39.266)
Repartizare rezerva legala	-	-	-	72.878	(72.878)	-	-	-
30 iunie 2021	48.043.690	14.542.953	(17.781.183)	524.871	(3.335.053)	41.995.279	39.413	42.034.691
	Capital social	Prime de emisiune	Alte elemente de capitaluri proprii	Rezerve legale	Rezultat reportat	Total capitaluri	Interese care nu contoleaza	Total capitaluri proprii
31 dec 2019	11.620.321	0	1.118.923	352.151	(2.872.249)	10.219.145	324.703	10.543.849
Profit net	-	-	-	-	834.978	834.978	124.483	959.462
Alte elemente ale rezultatul global	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Rezultat global	-	-	-	-	834.978	834.978	124.483	959.462
Tranzactii cu actionarii	-	-	-	-	-	-	-	-
Majorare de capital social	11.284.651	982.966	(321.115)	-	(3.092.905)	8.853.597	-	8.853.597
Beneficii acordate angajaților SOP	-	-	873.241	-	-	873.241	-	873.241
Repartizare dividende	-	-	-	-	-	-	(26.316)	(26.316)
Repartizare rezerva legala	-	-	-	13.061	(13.061)	-	-	-
30 iunie 2020	22.904.973	982.966	1.671.049	365.212	(5.143.238)	20.780.962	422.871	21.203.832

NOTA 1. INFORMATII GENERALE
Structura grupului si a activitatilor operationale

Situațiile financiare includ informațiile financiare consolidate ale societății mama Bittnet Systems („Emitentul”), cu sediul social în Str. Soimus nr. 23, bl 2, ap. 24, Sector 4, București, și a următoarelor filiale, toate filialele fiind înregistrate în România:

	<u>30 iunie 2021</u>	<u>31 dec 2020</u>
FILIALE - % deținere		
Dendrio Solutions	100%	100%
Elian Solutions	51.02%	51.02%
Equatorial Gaming	98.99%	98.99%
Equatorial Training, prin Equatorial Gaming	100%	100%
INTERESE MINORITARE		
Softbinator Technologies	25%	25%
E-Learning Company	23%	-

Grupul are peste 120 de angajați și colaboratori, care lucrează pentru una dintre cele 5 companii incluse în grup (Bittnet Systems, Dendrio Solutions, Elian Solutions, Equatorial Gaming, Equatorial Training).

Situațiile financiare consolidate includ rezultatele combinării de afaceri prin metoda de achiziție. În situația poziției financiare, activele, datoriile și datoriile contingente identificabile ale achizitorului sunt recunoscute inițial la valorile lor juste la data achiziției. Rezultatele operațiunilor achiziționate sunt incluse în situația consolidată a rezultatului global de la data obținerii controlului (Dendrio Solutions – septembrie 2017, Elian Solutions – noiembrie 2018, Equatorial Gaming și Equatorial Training – Decembrie 2020).

Bittnet Systems SA - CUI 211818481

Bittnet a fost înființată în anul 2007 și s-a concentrat pe furnizarea de training IT și soluții de integrare, bazate pe tehnologiile liderilor de piață precum Cisco, Microsoft, Dell, Oracle, HP, VMware, Google, Amazon Web Services.

În februarie 2009, compania și-a schimbat statutul juridic în societate pe acțiuni (SA), în urma majorării capitalului social, utilizând profiturile generate în 2008. În 2012, compania a primit o primă infuzie de capital “din exterior” (investiție tip equity) de la business angel-ul Răzvan Căpășină, care este în continuare un acționar important al companiei.

Din martie 2015, Bittnet este listată pe piața AeRO a Bursei de Valori București, sub simbolul BNET. Bittnet a fost prima companie IT care s-a listat pe BVB, după o infuzie de 150.000 de euro în companie, primită de la fondul polonez Carpathia Capital SA în schimbul unei participații de 10%.

În 2016, compania a creat un nou domeniu de competență prin introducerea serviciilor de consultanță și migrare în cloud. Ca rezultat, Bittnet a lansat o serie de acțiuni dedicate clienților strict pentru această gamă de servicii, care vizează un nou grup de clienți, cu un profil ușor diferit. Pe parcursul anului 2017, compania a

continuat să investească în creșterea și diversificarea competențelor tehnice specifice AWS și Azure pentru a putea răspunde solicitărilor primite.

Din aprilie 2018, a fost adoptata noua structura a grupului și a fost reorganizata structura afacerilor Bittnet Group pe două divizii cheie: Educație și Tehnologie.

- **Educație** - care în prezent constă în segmentul de training IT unde Bittnet este lider de piață, cu aproape 20 ani de experiență și cea mai mare echipă de traineri din România.

Trainingurile oferite de Bittnet permit accesul experților la tehnologie prin predarea competențelor IT, de la cele de bază (de ex.: Microsoft Office Suite) până la cele mai avansate (Cloud, DevOps, Cybersecurity). Portofoliul de business training conține management de proiect, managementul serviciilor IT, business intelligence, CRM, ERP, Agile etc

- **Tehnologie** - care este axat pe servicii de integrare IT, oferind soluții de integrare oferite anterior atât de **Bittnet**, cât și de **Dendrio** și **Elian**. Această activitate are un portofoliu partajat de produse, servicii și soluții și o echipă mai mare care va permite un volum mai mare de muncă, atât din punct de vedere tehnic, cât și din punct de vedere al vânzărilor.

Incepand cu iunie 2020, acțiunile Bittnet (simbol BNET) sunt listate pe Piața Reglementată a BVB.

Dendrio Solutions - CUI 11973883

În cursul anului 2017, Grupul Bittnet a achiziționat GECAD NET de la antreprenorul Radu Georgescu. În prima jumătate a anului 2018, GECAD Net a fost redenumit Dendrio Solutions. Dendrio este singurul integrator de soluții hibrid "multi-cloud" din România, având o poziție consolidată ca și companie certificată de cei mai importanți furnizori de IT din lume, concentrându-se pe cloud și securitate informatică.

Soluțiile IT furnizate de Dendrio includ: servicii de consultanță generală, servicii de evaluare IT, servicii de implementare și migrare, servicii de întreținere și suport, servicii de optimizare a infrastructurii și servicii de training IT. Compania este singurul integrator de tip "hibrid multi-cloud" din România, consolidând poziția sa de companie certificată de către cei mai importanți furnizori IT din lume, concentrându-se pe cloud și cybersecurity.

În decembrie 2018, Bittnet a achiziționat activitatea de integrare IT&C a Crescendo International SRL, o companie cu 25 de ani de experiență în România și pe piețele externe. Divizia IT&C a companiei Crescendo a fost integrată în Dendrio și, ca urmare a fuziunii, compania beneficiază de o structură de afaceri mai stabilă, de resurse extinse de personal, precum și de un portofoliu extins de clienți, produse și servicii.

Elian Solutions - CUI 23037351

În anul 2018 Grupul a achiziționat un pachet majoritar de acțiuni în compania ce furnizează soluții ERP, Elian Solutions. Elian a completat oferta de servicii de integrare IT prin adăugarea de soluții ERP în portofoliul grupului.

Elian Solutions este specializată în furnizarea de servicii de implementare pentru soluții ERP (Enterprise Resource Planning), Microsoft Dynamics NAV. Elian este singurul partener ce deține un Gold Certificate pentru această soluție de la Microsoft în România. Soluția implementată de Elian le permite companiilor să cunoască situația stocurilor, a creanțelor și a datoriilor, să poată previziona, inter alia cash-flow-ul, să urmărească producția, centrele de cost și multe altele.

Equatorial Gaming - CUI 30582237

In anul 2018, Grupul a achitionat un pachet semnificativ în compania de învățare bazată pe jocuri, Equatorial Gaming. În urma achiziției, activitățile Equatorial au fost integrate în divizia **Educație**.

In luna August 2020, Bittnet a activat optiunea de conversie a imprumutului de 1.050.000 lei acordat in 2018 companiei Equatorial Gaming, echivalentul a 20,1% din capitalul social. In Noiembrie 2020, actionarii Bittnet au aprobat cumpararea unui numar de actiuni nominative reprezentand 60,3665% din capitalul social al Equatorial Gaming SA. In urma acestor operatiuni, Bittnet Systems a ajuns la o detinere de 98,99% din capitalul social al Equatorial Gaming SA.

Equatorial, companie de tip *game-based learning* este specializată în furnizarea programelor de formare și consultanță transformatoare la nivel individual, de echipă și organizațional în România și în străinătate. În 2015, compania a inventat și lansat Equatorial Marathon, un joc de realitate virtuală alternativă (Alternate Reality Game) pentru corporații, care mărește gradul de implicare și stimulează schimbările comportamentale ale angajaților. In 2018 Equatorial a lansat un nou produs: VRrunners, o evolutie pentru platforme mobile a aplicatiei Marathon. In 2019, Equatorial a lansat 2 noua jocuri: White Hat si Bona Fidae Agency.

Softbinator Technologies – CUI 38043696

In AGA din Noiembrie 2020, actionarii Bittnet au votat pentru achizitionarea unui pachet de 25% in Softbinator Technologies, prima investitie a grupului intr-o companie de software development.

Softbinator este o companie de product development, specializată în designul, dezvoltarea și lansarea pe piață de produse software cu precădere în domeniile Fintech, MedTech/HealthTech și EdTech pentru clienți din Europa, America de Nord și Asia, in care grupul Bittnet a devenit acționar in decembrie 2020.

Softbinator este implicată în dezvoltarea de produse de soft, soluții web și mobile pentru digitalizarea procesului de educație, lifestyle/domeniul medical și sănătate, e-payments, comerț electronic, online gaming și a bifat în 2020 arii neexplorate în anii precedenți prin digital banking (inclusiv crypto), Internet of Things (IoT), Automotive și a explorat o nouă verticală în expertiza de e-commerce: marketplace-uri.

The E-Learning Company S.A.

Conform mandatului oferit de AGA din Noiembrie 2020, conducerea Bittnet a finalizat negocierile pentru achizitia a 23% din capitalul social al The E-Learning Company (ELC).

Valoarea totala estimata a tranzactiei este dimensionata la suma de 1,75 milioane lei.

Plata catre fondatorii E-Learning Company se va realiza in doua etape, conform Hotararii nr. 6 AGEA Bittnet din Noiembrie 2020, printr-un mixt de numerar si actiuni BNET:

- prima transa in valoare de 850.000 lei a fost integral achitata in numerar, suma de 450.000 pe parcursul Q1 2020, iar restul in luna aprilie 2021. Conducerea Bittnet a luat hotararea de a plati integral transa 1 in numerar avand in vedere perioada lunga de timp de procesare a operatiunii de compensare cu actiuni catre fondatori a precedentelor tranzactii de M&A – achizitia 25% din Softbinator si 99% din Equatorial Gaming.
- A doua transa va fi calculata la inceputul anului 2022 scazand din pretul tranzactiei valoarea primei transe.

Pretul exact al tranzactiei si alocarea intre numerar si compensarea prin actiuni BNET se va face in functie de indeplinirea anumitor indicatori de profitabilitate pe care ELC tineste sa ii obtina pentru anul financiar 2021. Numarul de actiuni pentru compensarea partiala a transei 2 va fi determinat in conformitate cu prevederile art. 210(2) din Legea 31/1990 si art. 87-88 din Legea 24/2017 privind emitentii de instrumente financiare si operatiuni de piata si art. 174 din Regulamentul ASF nr. 5/2018. Ca urmare a contractului de investitie, Bittnet are alocat un loc in Consiliul de Administratie al E-Learning Company, pozitie care va fi ocupata de Ivylon Management SRL prin Logofatu Cristian. Bittnet a decis participarea in ELC cu scopul de a atinge anumite limite de profitabilitate minima, fapt pentru care, in anii urmatoari se va urmari obtinerea distribuirii de dividende, astfel incat Bittnet sa poata atinge un randament de cel putin 18% anualizat cu conditia ca ELC sa realizeze un grad de profitabilitate cel putin egal cu acest procent.

In urma intrarii Bittnet Systems in actionariat a fost semnat de parti si un contract de imprumut prin care Emitentul a pus la dispozitia The E-Learning Company suma de 240.000 lei pentru finantarea capitalului de lucru pe o perioada maxima de 3 ani si o dobanda de 10% per an. The E-Learning Company are un portofoliu de solutii si produse diverse structurat pe mai multe directii care acopera domenii ca dezvoltare personala si profesionala, comunicare, vanzare si negociere, marketing, resurse umane, project management, Microsoft Office, finante, limba engleza, etc.

Conducerea Grupului

In data de 29 ianuarie 2020, Adunarea Generala a aprobat modificarea actului constitutiv al societatii in sensul administrarii acesteia de catre un Consiliu de Administratie format din 3 membri. Componenta consiliului este conform rezultatelor alegerilor:

- 1) **Ivylon Management SRL** prin **Mihai Alexandru Constantin Logofatu**. La data redactarii prezentei note, Mihai Logofatu detine un numar de 48.955.075 actiuni ceea ce reprezinta 12.3760% din capitalul social si din drepturile de vot. Mihai Logofatu este co-fondator al Bittnet Systems.
- 2) **Cristian Ion Logofatu**, care detine un numar de 44.546.425 actiuni ceea ce reprezinta 11.2615% din capitalul social si din drepturile de vot. Cristian Logofatu este co-fondator al Bittnet Systems.

Mihai si Cristian Logofatu sunt frati, fiind co-fondatorii Emitentului in anul 2007.

- 3) **Anghel Lucian Claudiu** – administrator independent, care detine un numar de 3.096.000 actiuni ale Emitentului adica un procent de 0.7826% din drepturile de vot.

Managementul operational al Bittnet Systems este asigurat de: **Mihai Logofatu** – CEO si co-fondator si **Adrian Stanescu** – CFO, impreuna cu **Cristian Herghelegiu** – VP Technologie, care s-a alaturat in echipa executiva odata cu achizitia Gecad Net – si **Dan Berteanu**, VP Educatie. Cele 4 persoane sunt identificate ca fiind management cheie din perspectiva IFRS.

Incepand cu 2012, dupa atragerea infuziei de capital de la Razvan Capatina, Bittnet a construit un **Board consultativ**, compus din persoane cu o reputatie deosebita datorata bogatei lor experiente antreprenoriale si manageriale: **Sergiu Negut, Andrei Pitis si Dan Stefan**.

Incepand cu anul 2020, Boardul consultativ s-a transformat in Comitetul de Dezvoltare Strategica avand aceeasi componenta.

Incepand cu 2019 dl **Herghelegiu** este VP pentru Tehnologii iar dl **Berteanu** este VP pentru Educatie.

Boardul consultativ se intalneste de cel putin 4 ori pe an, ii sunt prezentate rapoarte interne de management, iar membrii boardului asista si ghideaza managementul Companiei in deciziile strategice.

Experienta membrilor din boardul consultativ a constituit un sprijin real in dezvoltarea Companiei in ultimii 4 ani si Bittnet se bazeaza in continuare pe suportul lor in fata noilor provocari.

NOTA 2. BAZA INTOCMIRII RAPORTARII INTERIMARE

Situațiile financiare ale Grupului sunt întocmite în conformitate cu Standardele Internaționale de Raportare Financiară adoptate de Uniunea Europeană („IFRS UE”), respectiv OMFP 2844/2016, cu modificări și completări, „pentru aprobarea reglementărilor contabile conforme cu Standardele Internaționale de Raportare Financiară”, data tranziției fiind 1 ianuarie 2016.

Raportarea consolidata pentru **perioada de 6 luni** incheiata la **30 iunie 2021** a fost intocmita in conformitate cu IAS 34 „Raportarea financiara interimara”. Aceasta raportare nu include toate informatiile si prezentarile care ar fi solicitate intr-un set complet de situatii financiare conform IFRS si trebuie citite in corelatie cu situatiile financiare anuale 2020.

Grupul a aplicat aceleasi politici contabile si metode de evaluare in raportarea interimara ca pentru situatiile financiare anuale. Nu exista implicatii semnificative in legatura cu amendamentele standardului IFRS 16 referitor la Concesii cu privire la Leasing.

Există o serie de standarde, modificări la standarde și interpretări emise de IASB care sunt eficiente în perioadele contabile viitoare pe care Grupul a decis să nu le adopte anticipat. Grupul evaluează în prezent impactul acestor noi standarde și modificări contabile, inasa nu anticipeaza un impact semnificativ.

Estimările și raționamentele esențiale aplicate in situatiile financiare anuale sunt evaluate continuu si aplicate consecvent pe baza experienței istorice și a altor factori, inclusiv așteptările cu privire la evenimentele viitoare care se consideră rezonabile în respectivele circumstanțe. În viitor, experiența reală poate diferi de aceste estimări și ipoteze. Estimările și ipotezele care prezintă un risc semnificativ de a genera o ajustare materială a valorilor contabile ale activelor și pasivelor în următorul exercițiu financiar sunt discutate mai jos.

Raționamente esențiale

- Recunoasterea veniturilor – relatia principal/agent;
- Recunoasterea marcii Bittnet;
- Recunoasterea programului de fidelizare a angajatilor/colaboratorilor prin oferirea de actiuni – „SOP”

Estimări și ipoteze

- Evaluarea la valoare justa a activelor financiare detinute pentru vanzare
- Evaluarea contraprestatiei aferente programului de fidelizare a angajatilor/colaboratorilor prin oferirea de actiuni – „SOP”;
- Evaluarea ajustarilor pentru deprecierea creantelor.

NOTA 3. EVENIMENTE SI TRANZACTII SEMNIFICATIVE**Contextul economic**

Evenimentul care a marcat anul 2020 este pandemia mondiala de Covid-19, si restrictiile de circulatie si activitate ("lockdowns") impuse de guverne in toate partile lumii, afectand semnificativ unele industrii. Aceasta situatie putea genera o criza de lichiditate, ca urmare a temerilor consumatorilor si companiilor pe tema unei viitoare recesiuni sau crize economice. Totusi, se pare ca masurile monetare luate de guverne si bancile centrale au transmis suficienta incredere mediului de afaceri incat sa nu apara un 'credit crunch'. Grupul urmareste cu mare atentie indicatorii de lichiditate – conversia creantelor in cash, rulajele cu clientii si furnizorii, etc.

Cu siguranta, si pentru anul 2021, elementul care poate avea cea mai mare influenta negativa asupra bunului mers al afacerilor Grupului este (asa cum scriam si in analiza despre impactul Covid-19 publicata la momentul „primului val” – din Q1 2020) reactia guvernelor la pandemia globala. Astfel, pana acum pare ca scenariul cu care operam este scenariul unui „al doilea val” in criza „pandemiei globale”. Alternativa, care in continuare exista ca si risc sistemic dar si perpetuat pe perioada anului 2021, este scenariul „pandemie plus criza economica”.

Companiile care vor supraviețui pandemiei de Covid-19 vor fi cele care se bazează pe modele de afaceri adaptate acestui nou normal, păstrând în același timp pe toată lumea in conditii cat mai sigure posibil.

Ca pentru orice alta companie, si pentru Grup a fost o perioadă plină de eforturi intensificate și de adaptare la noua realitate a muncii. Cea mai mare parte a activitatilor a fost mutata in spatiul online (live virtual), inca din primele zile ale lunii martie 2020 Grupul continuand sa livreze sesiunile de training catre clienti din Romania cat si catre piata internationala. In acelasi timp in divizia de tehnologie activitatile care nu au putut fi livrate prin canale digitale au fost livrate tinand cont de toate masurile de protectie recomandate de autoritati.

Astfel au fost respectate toate promisiunile fata de clienti si nu au fost inregistrate intarzieri in livrare, dar poate cel mai important, este ca Grupul a reusit sa protejeze sanatatea membrilor echipei.

Ciclicitatea/sezonalitatea veniturilor

Istoric, avand in vedere sezonalitatea bugetelor si a modelelor de cheltuieli din sectorul IT&C din Romania si la nivel global, cele mai semnificative rezultate ale Bittnet au fost intotdeauna inregistrate in ultimele luni ale anului, mai exact in trimestrul 4 al fiecarui an. Mentionam acest aspect deoarece pe toată perioada cât am fost listați pe AeRO, am publicat doar rezultate semestriale, iar investitorii nu au avut ocazia sa inteleaga in totalitate performanta noastra de la un trimestru la altul.

Orientativ, in istoria companiei, rezultatele din primele noua luni au reprezentat aproximativ 60% din cifra de afaceri a anului, iar trimestrul 4, aproximativ 40%. Acest lucru se datoreaza specificului clientilor nostri, companii mari, foarte mari si chiar gigant, care opereaza cu bugete anuale.

Transfer pe Piața Principală a Bursei de Valori București

La 3 iunie 2020, acțiunile Bittnet BNET au debutat tranzacționarea pe Piața Reglementată a BVB, la cinci ani de la listarea pe piața AeRO. In primele 9 luni ale anului, actionarii Bittnet au castigat aproape 9%, un randament cu 16 puncte procentuale peste media pietei reprezentata de indicele BET-XT-TR, care a scazut cu 7,55% chiar incluzand dividendele. Acest trend este binecunoscut si foarte pronuntat si la nivel global, aratand de ce este relevanta investitia in companii de tehnologie. Actionarii care au investit in majorarea de

capital din T1 aveau la 30 septembrie 2020 un profit de 29%, ignorand distributia cash legata de Hotararea AGEA 2020 nr 3.

Includere BNET in indicii BVB: BET-XT, BET-XT-TR, BET-BK, BET-Plus

In data de 10 septembrie 2020, Bittnet a informat investitorii despre decizia Comisiei Indicilor Bursei de Valori Bucuresti, intrunita in data de 9 septembrie 2020, de a include actiunile Companiei in componenta indicilor BVB: BET-XT (Bucharest Exchange Trading Extended Index), BET-XT-TR (Bucharest Exchange Trading Extended Total Return Index), BET-BK (Bucharest Exchange Trading Benchmark Index) si BET-Plus (Bucharest Exchange Trading Plus Index). Intrarea in vigoare a modificarilor la nivelul componentei respectivilor indici a avut loc incepand cu data 21 septembrie 2020. Includerea actiunilor BNET in indicii BET- XT, BET-BK si BET-Plus a fost bazata pe indicatori precum lichiditate, capitalizare bursiera si free-float si confirma evolutia valorii de piata si a lichiditatii Bittnet.

NOTA 4. INFORMATII PE SEGMENTE DE ACTIVITATE

Raportarea pe segmente de activitate se face într-un mod consecvent cu raportarea internă către principalul factor decizional operațional. Principalul factor decizional operațional, care este responsabil cu alocarea resurselor și evaluarea performanței segmentelor de activitate, a fost identificat ca fiind Conducerea executiva care ia deciziile strategice.

Bittnet Group opereaza pe două divizii cheie: Educație și Tehnologie.

- **Educație** - care în prezent constă în segmentul de training IT
Trainingurile oferite de **Bittnet** si **Equatorial** permit accesul experților la tehnologie prin predarea competențelor IT, de la cele de bază (de ex.: Microsoft Office Suite) până la cele mai avansate (Cloud, DevOps, Cybersecurity). Portofoliul de business training conține management de proiect, managementul serviciilor IT, business intelligence, CRM, ERP, Agile, etc.)
- **Tehnologie** - care este axat pe servicii de integrare IT, oferind soluții de integrare oferite anterior atât de **Bittnet**, cât și de **Dendrio** si **Eliau**. Această activitate are un portofoliu partajat de produse, servicii și soluții și o echipă mai mare care va permite un volum mai mare de muncă, atât din punct de vedere tehnic, cât și din punct de vedere al vânzărilor.

Marja bruta este principalul indicator pe care Conducerea il urmareste in evaluarea performantei pe fiecare segment. De asemenea, costurile de vanzare sunt urmarite pe fiecare segment, in timp ce alte costuri generale si administrative nu au fost alocate.

RAPORTARE FINANCIARA CONSOLIDATA INTERIMARA

 pentru 6 luni incheiate la 30 iunie 2021, conform OMFP nr. 2844/2016
 (toate sumele sunt exprimate in LEI, daca nu este specificat altfel)

REZULTATE OPERATIONALE	6 luni incheiate la 30 iunie 2021			6 luni incheiate la 30 iunie 2020		
	Educație	Tehnologie	Total	Educație	Tehnologie	Total
Total venituri	5.764.787	42.562.022	48.326.809	7.263.315	49.716.830	56.980.145
Venituri intre segmente	-	(158.868)	(158.868)	-	(80.861)	(80.861)
Venituri din contracte cu clientii	5.764.787	42.403.154	48.167.941	7.263.315	49.635.969	56.899.284
Marja bruta	3.172.838	7.392.249	10.565.088	4.565.562	7.166.182	11.731.744
Costuri de vanzare alocate	(1.569.127)	(2.695.440)	(4.264.568)	(789.835)	(2.558.771)	(3.348.606)
Marja, dupa costuri vanzare	1.603.711	4.696.809	6.300.520	3.775.727	4.607.411	8.383.138
Alte venituri			278.982			268.807
Cheltuieli operationale nealocate			(5.927.163)			(5.473.402)
Venituri/cheltuieli financiare			1.386.593			(1.877.129)
Rezultat brut			2.038.932			1.301.414

ACTIVE / DATORII	30 iunie 2021			30 iunie 2020		
	Educație	Tehnologie	Total	Educație	Tehnologie	Total
Active pe segment	19.752.810	55.676.150	75.428.959	16.996.891	52.019.008	69.015.899
Active nealocate			27.990.037			28.446.782
Total Active			103.418.997			97.462.681
Datorii pe segment	3.162.723	46.695.686	49.858.409	5.182.313	67.874.878	73.057.191
Datorii nelocate			11.525.896			3.201.657
Total Datorii			61.384.305			76.258.848

Veniturile din contractele cu clienții sunt detaliate in tabelul următor:

	6 luni incheiate la:	
	30 iunie 2021	30 iunie 2020
Servicii de training	5.764.787	7.263.315
Servicii de integrare solutii IT	9.631.810	8.556.171
Venituri din prestarea de servicii	15.396.596	15.819.487
Vanzarea de marfuri integrare solutii IT	17.054.572	19.702.552
Licente revandute	15.716.772	21.377.246
Vanzarea de marfuri	32.771.344	41.079.797
Total	48.167.941	56.899.24

Servicii de training

Veniturile din servicii de training includ accesul experților la tehnologie prin predarea competențelor IT, de la cele de bază (de ex.: Microsoft Office Suite) până la cele mai avansate (Cloud, DevOps, Cybersecurity). Portofoliul de business training conține management de proiect, managementul serviciilor IT, business intelligence, CRM, ERP, Agile etc. Bittnet oferă o gamă variată de cursuri IT. Fiecare curs poate fi susținut în două moduri flexibile: intensiv (5 zile pe săptămână, 8 ore pe zi) sau format mixt (cursuri de 2/4/6 ore, în funcție de nevoia clientului). Fiecare student primește acces la echipament dedicat, curriculum oficială, precum și la examene online și offline.

Veniturile sunt recunoscute la un moment specific, la finalizarea training-ului ca urmare a îndeplinirii obligației de executare.

Servicii de integrare solutii IT

Soluțiile IT furnizate de Grup includ: servicii de consultanță generală, servicii de evaluare IT, servicii de implementare și migrare, servicii de întreținere și suport, servicii de optimizare a infrastructurii. Businessul de integrator presupune oferirea soluțiilor și serviciilor începând cu analiza inițială, faza de design, implementare și testare ce rezultă în proiecte la cheie pentru companii cu nevoi diferite în ceea ce privește IT-ul.

În general, veniturile sunt recunoscute la un moment specific, la finalizarea implementării ca urmare a îndeplinirii obligației de executare.

Veniturile din vanzarea de marfuri si licente

Veniturile din vanzarea de marfuri si licente sunt recunoscute atunci cand clientul obține controlul asupra activelor transferate.

Veniturile din perspectiva geografica

Veniturile sunt semnificativ prestate si marfurile livrate catre entitati din Romania.

NOTA 5. CLASIFICAREA CHELTUIELILOR DUPA NATURA

Clasificarea cheltuielilor operationale totale, dupa natura, este detaliata in tabelul urmator:

	6 luni incheiate la:	
	30 iunie 2021	30 iunie 2020
Materiale si marfuri	14.738.198	18.271.083
Licente revandute	12.900.697	18.765.248
Cheltuieli de personal	4.276.832	4.021.688
Cheltuieli cu colaboratori	5.632.859	4.981.839
Amortizare	1.401.713	838.852
Servicii cloud	2.624.922	2.401.940
Chirii	116.045	198.839
Comisioane si onorarii	131.873	102.037
Publicitate	878.975	458.930
Deplasare si transport	40.252	32.317
Asigurari	78.960	102.933
Postale si telecomunicatii	57.704	66.004
Donatii	57.191	6.968
Ajustari creante	-	-
Comisioane bancare	52.536	33.107
Servicii prestate de terti	4.452.369	3.346.570
Diverse	353.456	361.194
Total cheltuieli operationale	47.794.584	53.989.548

NOTA 6. TITLURI PUSE IN ECHIVALENTA*Titluri puse in echivalenta***Equatorial Gaming**

Investitia in Equatorial Gaming (25%) a fost contabilizată pana in decembrie 2020 folosind metoda punerii in echivalenta de la data la care a devenit entitate asociata, respectiv in august 2018.

La achiziția investiției, diferența între costul investiției și cota entității din valoarea justă netă a activelor și datoriilor identificabile ale societății (fondul comercial) este inclusa în valoarea contabilă a investiției. In aplicarea metodei punerii in echivalenta au fost utilizate informatiile financiare la data de 31 august 2018. Cota parte din profitul realizat pentru perioada ramasa pana la 31 decembrie 2020 a fost inregistrat in situatia rezultatului global.

Equatorial Gaming a fost consolidata incepand cu decembrie 2020.

Softbinator Technologies

In Decembrie 2020, Grupul Bittnet a achizitionat un pachet de 25% in Softbinator Technologies, prima investitie a grupului intr-o companie de software development. Investitia a fost contabilizată folosind metoda punerii in echivalenta de la data la care a devenit entitate asociata, respectiv in Decembrie 2020. In aplicarea metodei punerii in echivalenta au fost utilizate informatiile financiare la data de 31 Decembrie 2020.

The E-Learning Company

In Ianuarie 2021, Grupul Bittnet a achizitionat un pachet de 23% in E-Learning Company. Investitia a fost contabilizată folosind metoda punerii in echivalenta de la data la care a devenit entitate asociata, respectiv in Ianuarie 2021. In aplicarea metodei punerii in echivalenta au fost utilizate informatiile financiare la data de 31 Ianuarie 2021.

*Alte active financiare (titluri) la valoare justa***Safetech Innovations****Evaluarea la valoare justa**

In octombrie 2020, conducerea Societatii a investit in cadrul plasamentului privat organizat in vederea majorarii capitalului social al companiei de securitate cibernetica Safetech Innovations SA. Investitia a fost realizata in cadrul mandatului pe care conducerea executiva il are conform Actului Constitutiv. In cadrul plasamentului, Bittnet a subscris suma maxima posibila, respectiv 2,500,000 lei pentru toate cele 625,000 actiuni Safetech oferite (20% din capitalul social). Intentia Bittnet a fost sa realizeze o investitie semnificativa prin intrarea in actionariatul Safetech intr-un procent relevant pentru Bittnet si sa trateze investitia la fel ca pe celelalte din Grup.

In urma suprasubscrierii ofertei Safetech de aproape 9 ori, Bittnet a fost informat de catre Intermediar (SSIF Tradeville) ca i-au fost alocate un numar de 72,895 actiuni SAFE, reprezentand 2,3326% din capitalul social al Safetech, ceea ce a facut ca valoarea investitiei Bittnet sa se ridice la 291,580.00 lei.

In ianuarie 2021, actiunile Safetech au intrat la tranzactionare pe piata AeRO-SMT sub simbolul de tranzactionare SAFE, la un pret cu aproximativ 400% mai mare decat cel din plasamentul privat. Astfel, valoarea investitiei Bittnet valora 1,5 milion de lei inca din prima ora de tranzactionare.

Pentru a reevalua investitia in SAFE la 31 decembrie 2020, conducerea Bittnet a calculat si analizat cativa multipli de piata, utilizati in mod uzual pentru evaluarea companiilor IT listate (EV/Sales, P/Sales, EV/EBITDA, P/E, P/BV), atat pentru Safetech cat si pentru celelalte companii listate din zona IT (in afara de BNET), i.e. Life is Hard, Ascendia si 2Performant, precum si pentru alte companii de tehnologie listate pe piete financiare externe.

In toate scenariile si din perspectiva multiplilor de piata pentru companiile de tehnologie listate, atat pe piata de capital din Romania cat si pe alte piete financiare, din punct de vedere al multiplilor de evaluare actiunea Safetech a aparut subevaluata in raport cu pretul initial de subscriere. Societatea a ales modelul cu cel mai ridicat grad mai ridicat de prudenta, care a condus la reevaluarea investitiei in Safetech Innovations la valoarea de RON 1.457.900 la 31.12.2020.

La 30.06.2021, investitia in actiunile Safetech Innovations a fost reevaluada folosind pretul mediu de tranzactionare pe piata AeRO din data de 30.06.2021.

Arctic Stream

Evaluarea la valoare justa

In iunie 2021, conducerea Societatii a investit in cadrul plasamentului privat organizat inaintea listarii actiunilor Arctic Stream (AST) pe piata AeRO-SMT. Arctic Stream este un integrator IT cu focus pe tehnologiile producatorului american Cisco Systems, competitor al Dendrio Solutions pe acest segment de piata. Investitia a fost realizata in cadrul mandatului pe care conducerea executiva il are conform Actului Constitutiv si va fi supusa spre ratificare actionarilor in AGEA din 7 Septembrie 2021.

In cadrul plasamentului privat, Bittnet a subscris suma de 10 milioane lei, intentia fiind sa realizeze o investitie semnificativa prin intrarea in actionariatul Arctic Stream intr-un procent relevant. In urma inchiderii anticipate inca din prima zi a plasamentului si a suprasubscrierii masive, intermediarul ofertei a informat Bittnet ca i-au fost alocate un numar de 74.632 actiuni AST, ceea ce reprezinta 1,78% din capitalul social si 1,78% din drepturile de vot. Valoarea investitiei in actiunile Arctic Stream se ridica la 1.865.800 lei.

In 29.07.2021, actiunile AST au intrat la tranzactionare pe piata AeRO la un pret cu aproximativ 40% mai mare decat cel din plasamentul privat.

Pentru a reevalua investitia in AST la 30 iunie 2021, conducerea Bittnet a calculat si analizat cativa multipli de piata, utilizati in mod uzual pentru evaluarea companiilor IT listate (EV/Sales, P/Sales, EV/EBITDA, P/E, P/BV), atat pentru Arctic Stream cat si pentru celelalte companii listate din zona IT (in afara de BNET), i.e. Life is Hard, Ascendia, 2Performant, Safetech Innovations, precum si pentru alte companii de tehnologie listate pe piete financiare externe.

Societatea a ales modelul cu cel mai ridicat grad mai ridicat de prudenta, care a condus la reevaluarea investitiei in Arctic Stream la valoarea de RON 2.425.540 la 30.06.2021.

NOTA 7. CAPITALURI SI REZERVE

Detalii privind capitalurile rezervele Grupului sunt prezentate in tabelul următor:

	<u>30 iun 2021</u>	<u>31 dec 2020</u>
Capital social	48.043.690	26,443,139
Prime de emisiune Rezerve legale	14.542.953	25,409,965
Alte elemente de capitaluri proprii	(17.781.183)	(19,893,997)
Rezerve legale	524.871	451,993
Rezultat reportat	(5.010.621)	(5,915,155)
Rezultat global curent	1.675.568	895,127
Total	<u>41.995.279</u>	<u>27,391,073</u>

a) Capitalul social

Capitalul social al societatii mama Bittnet Systems include doar actiuni ordinare in valoare nominala de 0.1 LEI /actiune.

Structura actionariatului la fiecare data de referinta este prezentata in tabelul de mai jos:

Actionari si % detinute	<u>30 iun 2021</u>	<u>31 dec 2020</u>
Mihai Logofatu	12.37%	13.35%
Cristian Logofatu	11.26%	12.15%
Altii	76.37%	74.50%
Total	<u>100%</u>	<u>100%</u>

Majorare capital social aporturi noi in februarie - aprilie 2020

Conform Hotararii AGEA nr. 2 din 24 Aprilie 2019 a fost aprobată majorarea capitalului social cu un număr de 11.046.641 actiuni comune oferite spre subscriere actionarilor. Operatiunea de majorare a debutat in trimestrul 1, 2020, cu tranzactionarea drepturilor de preferinta BNETR07 apoi cu etapa ofertei publice de subscriere in baza dreptului de preferinta.

Astfel, in etapa I (oferta publica) – derulata intre 5 martie si 3 aprilie 2020 – au fost subscrise 5.046.928 actiuni noi (45,69% din total) la pretul de 0,83 lei per actiune, de un număr de 189 investitori persoane fizice si juridice.

In Etapa a II-a (plasamentul privat) Compania a oferit spre vanzare cele 5.999.713 actiuni ramase nesubscrise la pretul unitar de 0,831 lei. Subscrierile au fost realizate de 51 investitori persoane fizice si juridice.

In cadrul celor doua etape ale operatiunii de majorare au fost subscribe toate cele 11.046.641 actiuni oferite, reprezentand 100% din totalul emisiunii de actiuni noi, Compania atragand un aport in numerar in valoare de 9.174.711,74 lei.

Majorare capital social prin incorporare rezerve

Capitalului social a fost majorat majorarea prin incorporarea rezervelor si primelor de emisiune conform Hot AGEA nr.2 din aprilie 2020 si au fost distribuite actiuni gratuite: 7 actiuni noi la fiecare 10 actiuni detinute la data de inregistrare. Operatiunea s-a finalizat in iulie 2020.

Adicional, capitalul social al Bittnet Systems a fost majorat prin emiterea unui numar de 11 milioane actiuni cu titlu gratuit in beneficiul actionarilor de la data de inregistrare (1 actiune gratuita la 10 detinute), conform Hotararii AGEA nr. 3 din Aprilie 2020. Actionarii au putut opta online pentru a lasa aceste actiuni noi la dispozitia Societatii pentru a fi utilizate in programele de incentivare pentru persoanele cheie, aprobate de AGA, in acest caz incasand o distributie in numerar egala cu valoarea nominala a actiunii noi. In urma acestei operatiuni, Depozitarul Central a incarcat in contul societatii un numar de 9,2 milioane actiuni (inregistrate ca actiuni de trezorerie), iar in conturile actionarilor care nu au optat pentru distributia cash – 2 milioane actiuni, conform optiunii lor.

Majorare capital social prin conversie creante in decembrie 2020

In baza mandatului conferit prin Hotararile AGEA nr. 4 si nr. 5 din 26.11.2020, Consiliul de Administratie a semnat doua contracte de vanzare - cumparare actiuni, pentru achizitia de participatii in Equatorial Gaming si respectiv Softbinator Technologies, si a stabilit ponderea de decontare intre numerar si actiuni BNET pentru fiecare dintre cele 2 tranzactii. Astfel, suma totala a investitiilor in cele 2 companii este de 11,073,500 lei, iar Consiliul de Administratie a decis achitarea sumei de 4,423,500 lei in numerar si 6,650,000 in actiuni BNET. In urma acestor operatiuni, Bittnet Systems detine o pondere de 98.99% in Equatorial Gaming si de 25% in Softbinator.

In decembrie 2020, Consiliul de Administratie al Bittnet Systems a decis majorarea capitalului social in baza mandatului stabilit de AGA si a prevederilor Actului Constitutiv cu suma de 6,650,000 lei in contul creantelor detinute asupra Societatii de catre asociatii/actionarii celor doua companii, Equatorial Gaming si Softbinator Technologies.

In cadrul operatiunii de majorare a capitalului, actionarilor celor 2 companii le vor fi alocate actiuni la Emitent dupa cum urmeaza:

- Daniel Berteanu – cofondator Equatorial Gaming - 2,717,647 actiuni BNET
- Diana Rosetka – cofondator Equatorial Gaming - 736,722 actiuni BNET
- Daniel Ilinca – fondator Softbinator - 5,784,061 actiuni BNET
- Andrei Pitis – actionar Softbinator - 1,446,015 actiuni BNET

In urma emiterii celor 10,684,445 actiuni BNET, capitalul social s-a majorat cu suma de 1.068.444,50 lei, iar capitalurile proprii au crescut cu suma de 5,581,555.50 lei – prime la capital (diferenta dintre valoarea creantei si valoarea cu care se majoreaza capitalul social). Valoarea de 6.65 milioane lei, creanta detinuta de vanzatori asupra Emitentului, a fost certificata prin raportul de expertiza contabila extrajudiciara din data de 17.12.2020.

Numarul de actiuni nou emise a fost determinat in conformitate cu prevederile art. 210(2) din Legea 31/1990 si art. 87-88 din Legea 24/2017 privind emitentii de instrumente financiare si operatiuni de piata si art. 174 din Regulamentul ASF nr. 5/2018. Astfel, numarul de actiuni a fost stabilit prin impartirea creantei la pretul de 0.6224 lei/actiune – pretul mediu ponderat al actiunilor BNET in perioada 13.12.2019 – 16.12.2020. Majorarea

de capital se face prin ridicarea dreptului de preferinta si in baza Deciziei Consiliului de Administratie nr. 10 din 17.12.2020 si in conformitate cu atributiile delegate de AGEA prin Hotararile nr. 3 din 25.04.2018 si nr. 1 din 17.12.2018, astfel incat actiunile nou emise sa poata fi alocate catre detinatorii creantei (actionarii companiilor achizitionate).

Decontarea celor 2 tranzactii printr-un mix de actiuni BNET si numerar a fost aprobata in AGEA din 26.11.2020, iar ratiunea care a stat la baza acestui model a fost aceea de aliniere a intereselor actionarilor celor 2 companii in care Bittnet a devenit actionar cu actionarii Bittnet. Astfel, actiunile liberate ca urmare a majorarii de capital social prin conversia creantei certe, lichide si exigibile vor fi inregistrate de catre Depozitarul Central in conturile globale ale celor 4 beneficiari – proportional cu valoarea creantei certe lichide si exigibile pe care acestia o detin asupra Companiei.

La momentul redactarii prezentei note Registrul Comertului a emis certificatul de inregistrare mentiuni pe intreaga valoare a capitalului majorat iar operatiunea se afla in curs de procesare la Autoritatea de Supraveghere Financiara, Emitendul depunand documentatia aferenta acesteia pentru emiterea unui nou certificat de inregistrare a instrumentelor financiare pentru numarul total de actiuni conform capitalului majorat.

Majorare capital social aporturi noi in februarie - martie 2021

In perioada ianuarie – martie 2021 s-a desfasurat perioada de oferta in cadrul majorarii de capital cu aporturi noi in numerar aprobata prin Hotararea AGEA nr. 4 din 29 aprilie 2020. Astfel, In Etapa 1 – derulata intre 27 ianuarie si 25 februarie 2021 – au fost subscribe 17,359,142 actiuni noi (95,49% din total) la pretul de 0,59 lei per actiune. Pretul din oferta (compus din valoarea nominala plus prima de emisiune) a fost stabilit conform Hotararii AGEA si a formulei aprobata de aceasta pentru prima de emisiune: $[(\text{pret mediu de tranzactionare ultimele 30 zile}) / 1,2] - 0,1$.

Actiunile ramase nesubscrise in perioada de oferta, au fost oferite spre subscriere in cadrul unui plasament privat (Etapa 2) care s-a inchis anticipat datorita interesului ridicat si a numarului mic de actiuni (819,408 actiuni ramase nesubscrise dupa Etapa1). Conform legii, pretul din plasamentul privat a fost mai mare decat pretul din Etapa 1, respective 0,60 lei per actiune.

In cadrul celor doua etape ale operatiunii de majorare a capitalului au fost subscribe cele 18,178,550 actiuni noi, adica 100% din emisiune, Compania ridicand o finantare in valoare de 10,733,538.58 lei. In urma subscrierilor celor 18,178,550 actiuni noi au fost alocate in conturile subscriitorilor un numar de drepturi de alocare (simbol BNETR09) egal cu numarul total de actiuni subscribe. Drepturile de alocare au intrat la Tranzactionare in cadrul Pietei Reglementate BVB incepand cu 10 aprilie 2021 dupa primirea CIIF si inregistrarea lor in evidentele ASF ca instrumente financiare.

In urma acestei operatiuni, capitalul social scris si varsat al Companiei a fost majorat cu suma de 1.817.855 lei (aferenta valorii nominale a actiunilor nou emise). Suma de 8,915,683.58 lei (rezultata prin scaderea sumei majorarii capitalului social din intreaga valoare a finantarii atrase) a fost inregistrata ca prime de emisiune si va fi disponibila, in viitor, ca rezerve. Intentia Societatii este de a include si primele de emisiune in capitalul social si de a emite si aloca actiuni gratuite in viitoare operatiuni de capitalizare.

In urma inregistrarii noi valori a capitalului social majorat la ReCom, ASF a emis noul certificat de inregistrare a instrumentelor financiare, iar operatiunea a fost finalizata prin incarcarea la tranzactionare a actiunilor nou emise in data de 26.03.2021.

b) Prime de emisiune

Primele de emisiune au fost constituite cu ocazia majorarilor de capital si pot fi utilizate la majorarea capitalului social in operatiuni viitoare.

c) Rezerva legala

Conform Legii 31/1990 în fiecare an se preia cel puțin 5% din profit pentru formarea fondului de rezervă, până ce acesta atinge minimum a cincea parte din capitalul social. Rezerve reprezentand facilitati fiscale nu pot fi distribuite avand implicatii asupra recalcularii impozitului pe profit.

d) Alte elemente de capitaluri proprii**Raționamente esențiale – recunoasterea si evaluarea SOP**

Grupul a evaluat din perspectiva IFRS 2 daca tranzacțiile de plată bazate pe acțiuni cu angajatii (SOP) sunt decontate in bani sau prin emiterea de actiuni.

Grupul deconteaza tranzacțiile prin emiterea catre detinatorii de optiuni a unui numar de actiuni care sa echivaleze (la pretul pietei) cu valoarea financiara a optiunii. Majorarea de capital se face prin ridicarea dreptului de preferinta si in baza Deciziei Administratorului.

Ca urmare, desi intr-o etapa intermediara este evaluata „datoria” cu privire la decontarea SOP, substanta economica a tranzactiei este ca acestea se deconteaza in actiuni. Ca urmare, Grupul a recunoscut tranzacțiile SOP ca fiind decontate în acțiuni, si a recunoscut si evaluat serviciile primite in Situatia rezultatului global și creșterea corespunzătoare direct in capitalurile proprii.

Estimari semnificative – evaluarea SOP

Societatea a evaluat din perspectiva IFRS 2 daca tranzacțiile de plată bazate pe acțiuni cu angajatii (SOP) sunt decontate in bani sau prin emiterea de actiuni.

Societatea deconteaza tranzacțiile prin emiterea catre detinatorii de optiuni a unui numar de actiuni care sa echivaleze (la pretul pietei) cu valoarea financiara a optiunii. Majorarea de capital se face prin ridicarea dreptului de preferinta si in baza Deciziei Administratorului.

Ca urmare, desi intr-o etapa intermediara este evaluata „datoria” cu privire la decontarea SOP, substanta economica a tranzactiei este ca acestea se deconteaza in actiuni. Ca urmare, Societatea recunoaste tranzacțiile SOP ca fiind decontate în acțiuni, si recunoaste si evalueaza serviciile primite in Situatia rezultatului global și creșterea corespunzătoare direct in capitalurile proprii.

Tranzacțiile cu angajații și cu alti colaboratori care oferă servicii similare, au fost evaluate la valoarea justă a instrumentelor de capitaluri acordate, deoarece de obicei nu a fost posibil să fie estimata în mod credibil valoarea justă a serviciilor primite.

Evaluarea valorii juste la data acordarii (conform IFRS 2) – data aprobarii de catre AGEA a fiecarui plan – se efectueaza utilizandu-se modelul Black - Scholes, folosind ca valori pentru model :

- pretul spot la data AGA, i.e. pretul mediu ajustat pentru splitari la t-1
- pretul strike (la data de referinta) conform fiecarui plan

- volatilitatea, conform analizei pretului zilnic al actiunilor BNET, ajustat pentru splitari
- rata dobanzii fara risc, i.e. ROBOR 12M publicat la t-1
- numarul de actiuni al companiei de la data acordarii
- procentul de diluare din Stock Option Plan

Valoarea integrala a fiecarui plan este recunoscuta in costuri pe durata fiecarui plan.

SOP 2018

Prin Decizia CA nr. 7/18.08.2020 Consiliul de Administratie al Societatii a hotarat majorare capitalului social prin emiterea unui numar de 24,697,223 actiuni ordinare, nominative, dematerializate, de valoare egala si cu o valoare nominala de 0,1 lei fiecare, in contul creantei detinute asupra Societatii de detinatorii de optiuni ("Persoanele Cheie") in conformitate cu Planul de incentivare a persoanelor cheie – Stock Option Plan aprobat de Hotararea 12 AGEA din 25.04.2018 si contractelor de optiune si a actelor aditionale ulterioare – denumite in continuare "SOP 2018" sau "SOP".

Capitalul social s-a majorat astfel cu suma de 2.469.722,30 lei, iar capitalurile proprii au crescut aditional cu suma de 11.758.361,13 lei – prime de emisiune. Conform planului de incentivare - SOP2018 - un numar total de 47 persoane au primit dreptul, fara a avea si obligatia, de a achizitiona de la Companie actiuni la un pret per actiune echivalent cu o capitalizare a Societatii de la data de 31.12.2017. In perioada 10.05.2020 – 10.06.2020 (scadenta optiunii), persoanele cheie au exercitat optiunea, Societatea avand varianta de a rascumpara actiuni din piata sau sa opereze o majorare de capital prin care sa emita catre detinatorii de optiuni un numar de actiuni care sa echivaleze (la pretul pietei) cu valoarea financiara a optiunii pentru detinatorii de optiuni. Valoarea optiunii, care se constituie in creanta asupra Societatii, a fost certificata prin raportul de expertiza contabila extrajudiciara din data de 17.08.2020.

Numarul de actiuni nou emise a fost determinat in conformitate cu prevederile art. 210(2) din Legea 31/1990 si art. 87-88 din Legea 24/2017 privind emitentii de instrumente financiare si operatiuni de piata si art. 174 din Regulamentul ASF nr. 5/2018. Astfel, numarul de actiuni a fost stabilit prin impartirea creantei la pretul de 0.5761 lei/actiune – pretul mediu ponderat al actiunilor BNET in perioada 14 August 2019 – 14 August 2020.

Majorarea de capital se face prin ridicarea dreptului de preferinta si in baza Deciziei Consiliului de Administratie nr. 7 din 18.08.2020 si in conformitate cu atributiile delegate de AGEA prin Hotararile nr. 3 din 25.04.2018 si nr. 1 din 17.12.2018, astfel incat actiunile nou emise sa poata fi alocate catre detinatorii creantei (ca urmare a SOP2018).

La momentul redactarii prezentei Note, operatiunea se afla in curs de inregistrare la Autoritatea de Supraveghere Financiara. Dupa obtinerea noului certificat de inregistrare al instrumentelor financiare (CIF) de la ASF, Depozitarul Central va putea aloca actiunile emise in conturile globale ale persoanelor cheie.

SOP 2019

Prin Hotararea AGEA nr. 4 din 24.04.2019 actionarii Societatii au votat un plan de incentivare cu optiuni pentru persoanele cheie cu o durata de 2 ani, in valoare de maximum 5% din totalul actiunilor Societatii. Scadenta optiunilor a fost in lunile mai-iunie 2021, astfel incat persoanele cheie incluse in SOP2019 au avut dreptul (nu si obligatia) sa achizitioneze actiuni ale Emitentului la pretul aferent capitalizarii bursiere de la data de 31.12.2018.

29 de persoane cheie au exercitat optiunea de cumparare a unui numar total de 9.072.821 actiuni BNET la pretul de 0,224084401 lei per actiune. In urma acestei operatiuni, Societatea a inregistrat o creanta in raport

cu persoanele cheie in suma de 2.033.080 lei. Numarul de optiuni exercitate (9.072.821) a reprezentat 3,6698% din capitalul Societatii la data implementarii.

Modalitatea de decontare a programului de incentivare cu optiuni in acest fel este o premiera si a putut fi implementata astfel datorita actiunilor de trezorerie incarcate in contul Companiei in decembrie 2020. Aceste actiuni au fost dobandite de Emitent in urma implementarii Hotararii AGEA nr. 3 din Aprilie 2020 si a procedurii speciale de optare derulate in vara anului trecut. Prin aceasta, actionarii de la data de inregistrare 21 iulie 2020 au putut opta sa primeasca valoarea nominala a actiunii noi emise si sa lase astfel actiunea la dispozitia Emitentului pentru implementarea programelor de incentivare a persoanelor cheie.

SOP 2020A

Prin Hotararea nr. 3 a AGOA din 29 Ianuarie 2020 au fost votate:

- includerea in planul de incentivare cu optiuni a persoanelor cheie, cu un numar de optiuni egal cu 0,5% din numarul total de actiuni, anual, a fiecarui membru al Consiliului de Administratie cu exceptia presedintelui Consiliului de Administratie; si
- includerea in planul de incentivare cu optiuni a persoanelor cheie, cu un numar de optiuni egal cu 0,75% din numarul total de actiuni, anual, a presedintelui Consiliului de Administratie.

SOP 2020B

Aditional, prin Hotararea nr. 5 a AGEA din 29 Aprilie 2020, actionarii Societatii au votat un plan de incentivare cu optiuni pentru persoanele cheie cu o durata de 2 ani, in valoare de maxim 5% din totalul actiunilor Societatii.

SOP 2021

Prin Hotararea nr. 5 a AGEA din 27 Aprilie 2021, actionarii Societatii au votat un plan de incentivare cu optiuni pentru persoanele cheie cu o durata de 2 ani, in valoare de maxim 5% din totalul actiunilor Societatii.

NOTA 8. OBLIGATIUNI

Detalii privind împrumuturile din emisiuni de obligațiuni sunt prezentate in tabelul următor:

	<u>30 iun 2021</u>	<u>31 dec 2020</u>
BNET22	-	4,451,616
BNET23	4.661.869	4,647,795
BNET23A	9.540.798	9,491,246
BNET23C	9.841.667	9,766,667
Dobanda acumulata	<u>872.768</u>	<u>889,781</u>
Total, din care:	<u>24,917,101</u>	<u>29,247,105</u>
Partea pe termen lung	24,044,334	28,357,324
Partea pe termen scurt (dobanda)	<u>872,768</u>	<u>889,781</u>

Grupul a derulat in anii 2016, 2017 si 2018 oferte de obligatiuni cu scadenta in 2019, 2022 si 2023 prin intermediul carora a obtinut din piata de capital o finantare 'angajata' de peste 30 milioane lei (toate emisiunile sunt listate la BVB).

In data de 02 Aprilie 2021, Bittnet Systems a notificat Piata despre Decizia Consiliului de Administratie din data de 01.04.2021 de exercitare a optiunii call (callback) pentru rascumpararea anticipata si in integralitate a emisiunii de obligatiuni corporative BNET22. Conform Memorandumului de admitere la tranzactionare pe piata SMT-Bonds a BVB, pretul de rascumparare al emisiunii BNET22 a fost 100% din valoarea nominala, iar data de inregistrare pentru identificarea obligatarilor carora le-au fost rascumparate instrumentele a fost 06.05.2021. Data platii efective a sumelor de bani a fost stabilita la 13.05.2021. De asemenea, conform Codului BVB, obligatiunile BNET22 au fost suspendate de la tranzactionare incepand cu data de 05.05.2021, iar ultima sedinta de tranzactionare BNET22 a fost 04.05.2021. Valoarea de rascumparare a emisiunii BNET22 a inclus dobanda ca fractie de cupon calculat pentru un numar de zile egal cu intervalul de timp de la data platii ultimului cupon intreg (Cuponul 14 din 15.03.2021) si pana la data platii efective a valorii nominale a emisiunii rascumparate, adica pana in data de 13.05.2021 inclusiv. Conducerea Companiei a luat decizia de rascumparare anticipata a emisiunii BNET22 in vederea diminuarii cheltuielilor financiare cu dobanzile.

NOTA 9. IMPRUMUTURI BANCARE

Detalii privind împrumuturile bancare sunt prezentate in tabelul următor:

	<u>30 iunie 2021</u>	<u>31 dec 2020</u>
ProCredit credite TL	5,674,724	7,227,824
ProCredit linie 4.5 mill.	4,497,090	4,551,151
Raiffeisen (IMM invest)	372,351	375,472
Total, din care:	<u>10,544,166</u>	<u>12,154,447</u>
Partea pe termen lung	3,290,602	4,570,517
Partea pe termen scurt	<u>7,253,564</u>	<u>7,583,930</u>

Structura de creditare bancară a grupului este preponderent formată din revolving overdraft-uri care au ca scop finanțarea pe termen scurt a unor proiecte punctuale. La data prezentului raport, grupul are credite și overdraft-uri pentru finanțarea activității curente în valoare de app. 11 milioane lei la ProCredit Bank, ING Bank și Unicredit Bank și un plafon non-cash pentru emitere scrisori garantie bancara de 1 milion lei la Banca Transilvania.

NOTA 10. INFORMATII PRIVIND RELATIILE CU PARTILE LEGATE

Detalii privind soldurile si tranzactiile cu părțile legate sunt prezentate in cele ce urmeaza.

Remuneratiile platite catre Conducerea cheie (identificata in Nota 1) sunt urmatoarele:

	6 luni incheiate la:	
	<u>30 iun 2021</u>	<u>30 iun 2020</u>
Contracte management	342,558	381,192
Cheltuieli SOP	240,913	208,307
Total	<u>583,471</u>	<u>589,499</u>
Datorii	<u>30 iun 2021</u>	<u>31 dec 2020</u>
Angajati cheie	57,093	57,093
Total	<u>57,093</u>	<u>57,093</u>
Creante si imprumuturi	<u>30 iun 2021</u>	<u>31 dec 2020</u>
E-Learning Company – imprumut principal	240,000	-
Total	<u>240,000</u>	<u>-</u>

Imprumutul catre E-Learning Company este acordat pentru o perioada de 3 ani, cu o dobanda de 10% pe an.

NOTA 11. ANGAJAMENTE**Semnare contract chirie ONE Cotroceni Park**

Grupul Bittnet a avut punctul de lucru in Bd. Timisoara nr. 26, Cladirea de birouri Plaza Romania Offices incepand cu anul 2017. Spatiul a fost contractat in anul 2017 cand a fost evaluata nevoia unui spatiu de birouri tinand cont de situatia la momentul acela, dar si de perspectivele de crestere. Aceste perspective au fost accelerate odata cu investitiile in compania Elian Solutions, cat si in activitatea IT&C a Crescendo International, ambele materializate in cursul anului 2018. Cu aceasta ocazie a fost ocupat intreg spatiul disponibil in cladirea in care se desfasura activitatea.

La inceput de 2019 a fost extinsa zona de birouri prin adaugarea unui spatiu pentru depozitarea temporara a marfurilor, cat si a unei zone dedicate intalnirilor cu clientii. La finalul trimestrului 1 din 2019 s-a realizat transferul echipei Elian Solutions, cat si al echipei ex-Crescendo in noile spatii.

In AGEA din 26.11.2020 a fost solicitata aprobarea actionarilor pentru extinderea spatiului de birouri explicand:

- nevoia actuala a companiei de extindere in contextul evolutiei pozitive din perioada 2019-2020 si a perspectivelor de crestere comunicate actionarilor pentru perioada 2021-2024;
- nevoia acomodarii unor noi echipe rezultate in urma achizitiilor planificate si anuntate. O parte din aceste tranzactii de tip M&A au fost supuse aprobarii AGEA din 26.11.2020 (Equatorial, IT Prepared, The E-Learning Company, Softbinator) iar o alta parte este supusa aprobarii AGEA din 07.09.2021 (ISEC Associates, Computer Learning Center, TopTech, Nenos Software, Nonlinear), iar pentru a sustine aceasta crestere de la "aproape simplu la dublu", spatiul de lucru, de intalnire si colaborare a echipelor, actualmente majoritar virtual, trebuie completat cu o solutie tangibila, in teren.

Totodata modelele hibrid de munca, care au aparut in ultima perioada in toate domeniile, au aratat ca elementul surpriza trebuie luat in calcul. In mod evident, odata cu noile reglementari privind spatiul de lucru (distantarea intre persoane), dar si cu tranzactiile propuse Adunarii Generale, nevoia unui spatiu de birouri extins va deveni mult mai mare decat in prezent.

Conform mandatului oferit de AGA catre Directorul General in cadrul sedintei din 26.11.2020, grupul Bittnet a negociat cu furnizorii prezenti din piata o solutie optima pentru planurile actuale de dezvoltare.

In urma negocierilor purtate cu diversii reprezentanti, a fost semnat un nou contract de chirie cu societatea ONE United Properties pentru un spatiu in cladirea ONE Cotroceni Park (OCP), pentru o durata de 5 ani si avand ca data de incepere 1.02.2022. Contractul de chirie anterior, incheiat cu Bucuresti Mall Development and Management SRL, a fost denuntat unilateral de catre Bittnet Systems incepand cu data de 31.05.2021.

Noul spatiu de birouri al Bittnet si ale societatilor membre in grup va fi in cladirea OCP care este situata langa statia de metrou Academia Militara. Acest proiect face parte din zona de birouri de Centru-Vest, cel mai dinamic pool de afaceri al Capitalei în prezent și al doilea ca mărime la nivelul pieței, după zona de Centru-Nord. Cu

peste 280.000 mp de birouri din clasa A livrate în ultimii trei ani și bucurându-se de o deosebita ancora, si anume Universitatea Politehnica, zona de Centru-Vest este noul hub IT al Bucureștiului.

ONE Cotroceni Park este proiectat vizand certificarea LEED Platinum, concentrându-se pe o funcționare durabilă și un impact minim asupra mediului. Acest proiect va avea, de asemenea, certificare WELL, cu scopul de a spori sănătatea și bunăstarea ocupanților săi și, prin urmare, productivitatea oamenilor, implicarea și retenția lor la locul de munca.

Atat amplasarea cat si toate elementele definitorii ale proiectului OCP sunt in linie cu cultura de organizatie a grupului nostru, respectiv raspund cerintelor specifice pentru atragerea si retenția resurselor umane de top, un pilon de baza pentru specificul de business al grupului si in general al industriei de IT.

Faza 1 a proiectului din care fac parte si viitoarele birouri Bittnet va fi livrata in trimestrul 4 din 2021, motiv pentru care in perioada de tranzitie a fost semnat un contract de chirie temporara, cu o durata de 6 luni, punctul de lucru non-infiintat fiind situat in București, Str. Tudor Arghezi, nr. 8-10, Clădirea Unimed, Etaj 1, Spatiul TOF112, Sector 2.

NOTA 12. EVENIMENTE ULTERIOARE DATEI BILANTULUI

I. Majorare capital social prin incorporare rezerve – iulie 2021

Capitalul social a fost majorat prin incorporarea rezervelor si primelor de emisiune conform Hot. AGEA nr. 2 din aprilie 2021 si a Deciziei CA din data de 06.07.2021 si au fost distribuite actiuni gratuite: 6 actiuni noi la fiecare 10 actiuni detinute la data de inregistrare – 21 iulie 2021. Operatiunea s-a finalizat in luna iulie 2021 cu incarcarea in conturile de tranzactionare ale actionarilor a unui numar de 148,336,965 actiuni.

Aditional, capitalul social al Bittnet Systems a fost majorat prin emiterea unui numar de actiuni cu titlu gratuit in beneficiul actionarilor de la data de inregistrare (1 actiune gratuita la 10 detinute), conform Hotararii AGEA nr. 3 din Aprilie 2021 si a Deciziei CA din data de 06.07.2021.

Pentru actiunile de la punctul 2, actionarii de la data de inregistrare – 21 iulie 2021 – au putut opta online, in perioada 26 iulie – 3 august, pentru a lasa aceste actiuni noi la dispozitia Societatii pentru a fi utilizate in programele de incentivare pentru persoanele cheie, aprobate anii precedenti de AGA, in acest caz incasand o distributie in numerar egala cu valoarea nominala a actiunilor nou emise.

In perioada de optare Emitentul a primit un numar de 325 optiuni, din partea a 325 actionari reprezentand un total de 167.393.769 drepturi de vot, adica 67,70% din totalul drepturilor de vot ale Emitentului. Dintre optiunile exprimate, 210 actionari reprezentand 162,611,497 drepturi de vot, adica 65,77% din totalul drepturilor de vot au optat pentru OPTIUNEA 1 – adica pentru distributia cash si lasarea actiunilor nou emise la dispozitia companiei. Societatea a distribuit acestor actionari suma de 1,626,109.60 lei incepand cu data de 4 August, prin sistemul Depozitarului Central, avand ca agent de plata Banca Transilvania.

Dupa emiterea unui nou certificat de inregistrare (CIIF) de catre ASF, Depozitarul Central va aloca actiunile in Sectiunea 1 pentru actionarii de la data de inregistrare care au optat altfel decat pentru distributia cash sau nu

au intreprins niciun demers in perioada de optare. Tot atunci, Depozitarul Central va incarca in contul Emitentului un numar de 16,261,096 actiuni trezorerie.

Legat de operatiunile de majorare a capitalului social prezentate mai sus, Consiliului de Administratie (CA) a emis o Decizie in data de 06.07.2021 prin care s-a stabilit pastrarea raportului de alocare de 7 actiuni gratuite la 10 detinute la data de inregistrare conform mandatului acordat de Adunarea Generala a Actionarilor din 27.04.2021 prin Hotararile AGEA nr. 2 si 3. Acesta decizie a fost necesara avand in vedere ca la data convocarii AGA, coordonatele majorarii de capital cu actiunile gratuite au fost aplicate intregului capital social inregistrat la vremea respectiva in evidentele Registrului Comertului (ReCom) – 28.260.994,30 lei, respectiv 282.609.943 actiuni – valori rezultate din procesarea operatiunilor de majorare de capital decise in August 2020 si Decembrie 2020 si inregistrate la ReCom inca de la finalul anului 2020, dar inca nefinalizate la ASF si Depozitarul Central.

In acest sens, pentru a nu defavoriza niciunul dintre actionarii de la data de inregistrare (21 iulie 2021), dar nici creditorii din cele doua operatiuni de majorare de capital, pentru ca acestia sa primeasca drepturile rezultate din detinerile de actiuni BNET la data platii actiunilor noi, Consiliul de Administratie a decis, conform mandatului oferit prin cele doua Hotarari AGEA, pastrarea raportului de majorare stabilit de AGEA, insa aplicat pentru numarul de actiuni inregistrate la ASF si Depozitarul Central (247.228.275 actiuni).

Asadar, in prima faza au fost emise un numar de 148,336,965 actiuni (conform Hotararii AGEA nr. 2/27.04.2021) care au fost repartizate tuturor actionarilor de la data de inregistrare, 21 iulie 2021, proportional cu detinerile si in raportul ce a fost hotarat de AGEA (de 6 actiuni gratuite la 10 detinute la data de inregistrare). Diferenta de 21,229,001 actiuni, pana la totalul de 169.565.966 actiuni, va fi repartizata persoanelor indreptatite dupa inregistrarea celor 2 operatiuni la ASF si Depozitarul Central (operatiunile de majorare capital decise in August 2020 si Decembrie 2020).

Acelasi principiu a fost aplicat si majorarii de capital hotarata de Adunarea Generala Extraordinara din 27.04.2021, la punctul 3, cu mentiunea ca acei creditorii care sunt actionari la data de inregistrare, 21 iulie 2021, vor putea opta pentru a lasa actiunea nou emisa la dispozitia Companiei si sa primeasca in schimb valoarea sa nominala. Ca atare, in prima faza se vor emite un numar de 24,722,828 actiuni, proportional cu detinerile tuturor actionarilor de la data de inregistrare si conform raportului de alocare stabilit de AGEA: 1 actiune gratuita pentru fiecare 10 actiuni, pentru care s-a putut opta pentru distributia in numerar a valorii nominale sau pentru alocare in Depozitar. Diferenta de 3,538,167 actiuni, pana la totalul de 28.260.995 actiuni, rezultat din aplicarea raportului de majorare pe intregul capital inregistrat in evidentele Registrului Comertului, urmeaza sa fie repartizata/alocata persoanelor indreptatite dupa inregistrarea celor 2 operatiuni la ASF si Depozitarul Central (operatiunile de majorare capital decise in August 2020 si Decembrie 2020) si conform optiunilor exprimate in perioada de optare.

Decizia CA din 06.07.2021 a fost emisa conform mandatului oferit Consiliului de Administratie de actionari in AGEA din 27.04.2021.

La data publicarii prezentei Note, Societatea are in proces de inregistrare la ASF / Depozitarul Central doua operatiuni de majorare de capital inregistrate la Registrul Comertului – din August 2020 (conform Deciziei CA nr.7/18.08.2020) si Decembrie 2020 (conform Deciziei CA nr.10/17.12.2020). La ONRC Societatea figureaza cu

un capital social compus din 480.436.904 actiuni dupa procesarea majorarilor de capital conform Hotararilor AGEA nr 2 si 3 din Aprilie 2021.

II. Imprumuturi bancare

In 23.07.2021 a fost semnat actul aditional de prelungire a liniei de credit – revolving overdraft in valoare de 4,5 milioane lei – contractat de Dendrio Solutions de la ProCredit Bank in iulie 2019. Prelungirea a fost facuta pe o perioada de 24 luni si in aceleasi conditii cu acordul initial de creditare. Rata dobanzii a ramas ROBOR3M+2,4% p.a., iar destinatia produsului este de finantare a capitalului de lucru si a activitatii curente Dendrio Solutions.

In data de 16.08.2021 a fost semnat actul aditional de prelungire a liniei de credit – revolving overdraft in valoare de 2 milioane lei – contractat de Dendrio Solutions de la ING Bank in noiembrie 2018. Prelungirea a fost facuta pe o perioada de 12 luni – pana in august 2022 – in aceleasi conditii cu acordul initial. Rata dobanzii a ramas ROBOR1M+2.9% p.a.

III. Investitii

a) Semnarea unui contract de investitie IT Prepared SRL

In data de 06.08.2021, Compania a informat investitorii si Piata despre finalizarea negocierilor si semnarea acordului pentru preluarea unui pachet majoritar de actiuni in compania IT Prepared SRL. Pretul tranzactiei se ridica la 673.200 USD pentru 50,2% din capitalul social al firmei si va fi achitat printr-un mix de numerar si actiuni BNET in 3 transe dupa cum urmeaza:

- Prima transa, in valoare de 265.200 USD, a fost platita in RON imediat dupa semnarea contractului de vanzare cumparare actiuni, prin ordin de plata catre cei doi actionari fondatori ai IT Prepared;
- Transele 2 si 3, in valoare de 265.200 USD, respectiv 142.800 USD, vor fi achitate catre fondatorii IT Prepared prin decontarea in actiuni BNET intr-o viitoare operatiune de majorare a capitalului social. Numarul efectiv de actiuni ce va fi emis va fi determinat in conformitate cu prevederile art. 210(2) din Legea 31/1990 si art. 87-88 din Legea 24/2017 privind emitentii de instrumente financiare si operatiuni de piata si art. 174 din Regulamentul ASF nr. 5/2018. Actiunile BNET pentru fiecare dintre transele 2 si 3 vor fi emise dupa inchiderea si aprobarea situatiilor financiare IT Prepared aferente anilor 2021 (transa 2) si 2022 (transa 3).

Tranzactia de preluare a participatiei majoritare in compania IT Prepared SRL a fost aprobata de Actionari in AGEA din 26 Noiembrie 2020. Tinand cont ca situatia financiara si operationala a IT Prepared SRL s-a schimbat intre momentul aprobarii acordate de AGEA si momentul semnarii acordului de investitie, parametrii tranzactiei au fost renegociati in beneficiul Bittnet , evaluarea finala fiind redusa la jumatate (astfel Bittnet a preluat pachetul majoritar), iar plata urmand a fi dependenta de confirmarea unor rezultate operationale pozitive in 2021 si 2022.

b) Semnarea unui contract de investitie Nenos Software SRL si Nonlinear SRL

In data de 10.08.2021, Bittnet a informat piata de capital referitor la finalizarea negocierilor si semnarea contractului pentru preluarea participatiilor majoritare in dezvoltatorul de software Nenos Software SRL si in

Nonlinear SRL. Valoarea tranzactiei este de 4.850.000 lei pentru 60,97% din Nenos Software, pret decontat in doua transe, astfel:

- 50% din pretul tranzactiei (adica suma de 2.425.000 lei) a fost achitat prin virament bancar in contul asociatului unic al Nenos Software;
- 50% din valoarea tranzactiei va fi decontata prin alocarea de actiuni Bittnet catre asociatul unic al Nenos Software, operatiune ce se va finaliza printr-o majorare de capital. Numarul efectiv de actiuni BNET ce va fi emis se va determina in conformitate cu prevederile art. 210(2) din Legea 31/1990 si art. 87-88 din Legea 24/2017 privind emitentii de instrumente financiare si operatiuni de piata si art. 174 din Regulamentul ASF nr. 5/2018.

Pentru achizitia a 60% din compania Nonlinear SRL, pretul tranzactiei este de 120 de ron si este egal cu valoarea nominala a partilor sociale cedate. Nonlinear a avut în 2020 o cifră de afaceri de 392.442 lei și profit net de 115.018 lei, având 4 programatori angajați.

Nonlinear a semnat in cursul anului 2021 un contract de finantare nerambursabila pentru dezvoltarea unui produs de digitalizare, destinat IMM și microintreprinderilor, care va permite automatizarea unor procese de HR, contabilitate, facturare etc. Produsul este o platformă de tip no-code, în care automatizarea proceselor poate fi făcută de angajați fără cunoștințe de programare. Finantarea nerambursabila este de 1.5 milioane euro, avand o contributie proprie de 0.5 milioane euro.

Prin preluarea participatiilor majoritare in Nenos Software SRL si Nonlinear SRL, Bittnet isi consolideaza pozitia in divizia de dezvoltare software, patrundand totodata si in sectorul inteligentei artificiale. Cele doua tranzactii de M&A vor fi supuse ratificarii Adunarii Generale Extraordinare a Actionarilor din 7 Septembrie 2021.

c) Semnarea acordurilor de investitie cu ISEC Associates si Computer Learning Center

In 20.08.2021, Emitentul a informat investitorii despre semnarea contractelor de vanzare-cumparare actiuni pentru preluarea companiei de securitate cibernetica – ISEC Associates SRL si a companiei de training IT – Computer Learning Center.

Valoarea tranzactiei pentru cumpararea a 69,99% din actiunile ISEC Associates este de 295.000 lei, suma care va fi achitata intr-o singura transa in numerar catre actionarul fondator, Alexandru Andriescu. De asemenea, conform acordului si sub rezerva aprobarii de catre acționari, Bittnet va acorda imprumuturi catre ISEC sau garanții pentru accesarea de credite in valoare totala de 241.000 euro in urmatoorii doi ani, pentru dezvoltarea afacerilor companiei. ISEC Associates este o companie fondata in 2003, specializata in servicii complete de audit de securitate, consultanta si testare. ISEC ajuta companiile sa identifice, evalueze, securizeze și gestioneze securitatea informațiilor. Prin achiziționarea ISEC, Bittnet isi dezvolta pozitia pe piața securității cibernetice.

Pretul de achizitie pentru 100% din compania Computer Learning Center (CLC) este de 725.000 lei, suma care va fi platita in 2 transe: Prima transa in valoare de 225.000 lei va fi achitata in numerar in termen de 3 zile de la semnarea contractului, iar transa 2 – in valoare de 500.000 lei este conditionata de eliminarea din patrimoniul CLC a activelor care nu sunt relevante pentru activitatea curenta a companiei. In plus, Bittnet intentioneaza sa acorde CLC imprumuturi sau garantii pentru accesarea de credite in valoare de 420.000 euro in urmatoorii doi

ani. Prin achizitionarea CLC, un fost competitor, Bittnet Group isi consolideaza divizia de Educatie si extinde portofoliul de certificari, in special in sectorul securitatii cibernetice. Compania colaboreaza cu peste 30 de formatori certificati si a livrat peste 2.500 de cursuri la 15.000 participanti in ultimii ani.

Cele doua tranzactii de M&A vor fi supuse ratificarii Adunarii Generale Extraordinare a Actionarilor din 7 Septembrie 2021.

d) Intrarea in actionariatul Chromosome Dynamics S.A. (CHRD)

In luna august 2021, conducerea Companiei a hotarat sa investeasca alaturi de Impetum Grup intr-o companie care urmareste sa dezvolte solutii IT si de inteligenta artificiala pentru clienti din industria de agribusiness, conform parteneriatului anuntat inca de la finalul anului 2019. Aportul Bittnet la capitalul social al Chromosome Dynamics se ridica la 150.000 lei pentru 1,5% din actiuni si 1,5% din drepturile de vot CHRD, inclusiv primele de emisiune.

Chromosome Dynamics a realizat o cifra de afaceri de aproape 1 milion de lei in anul 2020 si 2.5 milioane lei la 30 iunie 2021; Compania dezvolta solutii orientate spre nevoile fermierilor in vederea tehnologizarii proceselor. CHRD este dezvoltatorul aplicatiei AGROBAZAR APP, care modeleaza procesul de consultanta-vanzare-cumparare in agribusiness, reprezentand un one stop shop pentru agricultorii din Romania. Aplicatia pune la dispozitia fermierilor consultanta in agribusiness, utilaje agricole și inputuri – seminte, pesticide, ingrasaminte avand pana in prezent peste 10.000 de utilizatori activi.

Compania a anuntat intentia de a derula un plasament privat de actiuni in T4 2021 in vederea listarii pe piata AeRO-SMT a Bursei de Valori Bucuresti. Ulterior desfasurarii plasamentului, si conform acordului de investitie, grupul Bittnet va avea prima optiune pentru a livra proiecte de tehnologie alaturi de CHRD.

IV. Convocarea Adunarii Generale Extraordinare a Actionarilor (AGEA) Bittnet pentru 7 Septembrie 2021

In data de 30.07.2021, Bittnet Systems a publicat Convocatorul AGEA pentru data de 07.09.2021. Printre punctele de pe ordinea de zi supuse ratificarii/aprobării actionarilor, se regasesc tranzactiile de tipul M&A cu companiile in care Bittnet tinteste participatii majoritare: TopTech, Computer Learning Center, ISEC Associates, Nenos Software si Nonlinear, precum si investitia realizata in plasamentul privat de actiuni Arctic Stream (AST), cat si un mandat general pentru conducerea companiei sa poata realiza investitii de o valoare cumulativa pana la 200 milioane lei, pana la 31.12.2025.

Anexa 4 - Situatii Financiare Individuale

Formular **S1045_A1.0.0**
 Conform OMFP nr. 2.844/2016
 si OMF nr. 763/ 2021
 Formular valabil din: 07.2021

Raportări contabile 30 iunie 2021 *

Suma de control 0	Tip formular IT
Data raportarii 30.06.2021	Anul 2021

Date de identificare ▶

* Entitatea
BITTNET SYSTEMS SA

FORMULAR VALIDAT

Listare **Deblocare**

* Numar inregistrare in Registrul Comertului J40 3752 2007	* Cod Unic de Inregistrare 21181848	
* Activitatea preponderenta: Cod CAEN--Denumire activitate 6202--Activ.de consultanta in tehnol.informatiei	Selecteaza	
* Activitatea preponderenta efectiv desfasurata: Cod CAEN--Denumire activitate 6202--Activ.de consultanta in tehnol.informatiei	Selecteaza	
* Forma de proprietate 34--Societati pe actiuni	Selecteaza	
Strada Soimus	Numar 23	
Bloc 2	Scara B	Apartament 24
Telefon 0215271600	e-mail	
* Județ Municipiul Bucuresti	Sector Sector 4	
* Localitatea Bucuresti		

Bifați dacă este cazul

Mari contribuabili care depun bilanțul la București
 Sucursala
 Activ net mai mic de jumătate din valoarea capitalului subscris

Semnături ▶

* Campuri obligatorii

Semnatura electronica poate fi aplicata doar in urma finalizarii cu succes a actiunii de validare a formularului

Semnatura electronica

Administrator
 * Nume si prenume
IVYLON MANAGEMENT SRL PRIN LOGOFATU MIHAI ALEXANDRU

Semnatura

Intocmit
 * Nume si prenume
SYSCONT PROFESIONAL SRL

* Calitatea
22--Persoana juridica autorizata**
 Nr.de inregistrare in organismul profesional
11354
 Semnatura

* **Alta persoana, imputernicita, conform legii**
 ** **Persoana fizica sau juridica autorizata, membru CECCAR**

*) Raportare contabilă la 30 iunie 2021 întocmită conform OMF nr. 763/ 2021 de entitățile cărora le sunt incidente Reglementările contabile aprobate prin OMFP nr. 2.844/ 2016 și care în exercițiul financiar precedent au înregistrat o cifră de afaceri mai mare decât echivalentul în lei a 1.000.000 euro

Indicatori

Campuri cu valori calculate

Capitaluri - total 45.659.783	Profit/ pierdere 2.023.984	Capital subscris 48.043.690
-----------------------------------------	--------------------------------------	---------------------------------------

1.COD 10. SITUAȚIA ACTIVELOR, DATORIILOR ȘI CAPITALURILOR PROPRII la data de 30.06.2021

[Sterge datele din acest tabel \(Cod 10\)](#)

(lei) se vor avea în vedere rândurile și corelațiile din coloana Nr. rând și nu cele cuprinse în coloana codRd

codRd	Denumirea elementului	Nr. rând	Sold an curent la:	
			01.01.2021	30.06.2021
A		B	1	2
A. ACTIVE IMOBILIZATE				
I. IMOBILIZARI NECORPORALE				
01	1. Cheltuieli de dezvoltare (ct. 203 - 2803 - 2903)	01		
02	2. Concesiuni, brevete, licențe, mărci comerciale, drepturi și active similare și alte immobilizări necorporale (ct. 205 + 208 - 2805 - 2808 - 2905 - 2906 - 2908)	02	6.671.586	7.017.421
03	3. Fond comercial (ct. 2071)	03		
04	4. Avansuri (ct. 4094 - 4904)	04	82.699	92.747
05	5. Active necorporale de explorare și evaluare a resurselor minerale (ct. 206 - 2806 - 2907)	05		
06	TOTAL (rd. 01 la 05)	06	6.754.285	7.110.168
II. IMOBILIZĂRI CORPORALE				
07	1. Terenuri și construcții (ct. 211 + 212 - 2811 - 2812 - 2911 - 2912)	07	199.561	0
08	2. Instalații tehnice și mașini (ct. 213 + 223 - 2813 - 2913)	08	21.082	18.070
09	3. Alte instalații, utilaje și mobilier (ct. 214 + 224 - 2814 - 2914)	09	10.557	6.992
10	4. Investiții imobiliare (ct. 215 + 251* - 2815 - 285* - 2915 - 295*)	10		
11	5. Immobilizări corporale în curs de execuție (ct. 231 - 2931)	11		
12	6. Investiții imobiliare în curs de execuție (ct. 235 - 2935)	12		
13	7. Active corporale de explorare și evaluare a resurselor minerale (ct. 216 - 2816 - 2916)	13		
14	8. Plante productive (ct. 218 - 2818 - 2918)	14		
15	9. Avansuri (ct. 4093 - 4903)	15		
16	TOTAL (rd. 07 la 15)	16	231.200	25.062
17	III. ACTIVE BIOLOGICE PRODUCTIVE (ct. 241 + 227 - 284 - 294)	17		
303	IV. DREPTURI DE UTILIZARE A ACTIVELOR LUATE ÎN LEASING (ct. 251* - 285* - 295*) ¹	18	1.797.626	463.593
V. IMOBILIZĂRI FINANCIARE				
18	1. Acțiuni deținute la filiale (ct. 261 - 2961)	19	12.422.254	12.422.254

A		B	1	2
19	2. Împrumuturi acordate entităților din grup (ct. 2671 + 2672 - 2964)	20	19.458.721	19.622.912
20	3. Acțiunile deținute la entitățile asociate și la entitățile controlate în comun (ct. 262 + 263 - 2962)	21	8.527.500	10.050.769
21	4. Împrumuturi acordate entităților asociate și entităților controlate în comun (ct. 2673 + 2674 - 2965)	22		
22	5. Alte titluri immobilizate (ct. 265 - 2963)	23		
23	6. Alte împrumuturi (ct. 2675* + 2676* + 2677 + 2678* + 2679* - 2966* - 2968*)	24	1.927.615	331.871
24	TOTAL (rd. 19 la 24)	25	42.336.090	42.427.806
25	ACTIVE IMOBILIZATE – TOTAL (rd. 06 + 16 + 17 + 18 + 25)	26	51.119.201	50.026.629
B. ACTIVE CIRCULANTE				
I. STOCURI				
26	1. Materii prime și materiale consumabile (ct. 301 + 302 + 303 +/- 308 + 321 + 322 + 323 + 328 + 351 + 358 + 381 +/- 388 - 391 - 392 - 3951 - 3958 - 398)	27	24.420	183.478
27	2. Active immobilizate deținute în vederea vânzării (ct. 311)	28		
28	3. Producția în curs de execuție (ct. 331 + 332 + 341 +/- 348* - 393 - 3941 - 3952)	29		
29	4. Produse finite și mărfuri (ct. 326 + 327 + 345 + 346 + 347 +/- 348* + 354 + 356 + 357 + 361 +/- 368 + 371 +/- 378 - 3945 - 3946 - 3947 - 3953 - 3954 - 3955 - 3956 - 3957 - 396 - 397 - 4428)	30		
30	5. Avansuri (ct. 4091 - 4901)	31		
31	TOTAL (rd. 27 la 31)	32	24.420	183.478
II. CREANȚE				
32	1. Creanțe comerciale (ct. 2675* + 2676* + 2678* + 2679* - 2966* - 2968* + 411 + 413 + 418 + 4642 - 491 - 494)	33	4.815.695	2.616.852
33	2. Avansuri plătite (ct. 4092 - 4902)	34	83.686	59.844
34	3. Sume de încasat de la entitățile din grup (ct. 451** - 495*)	35		
35	4. Sume de încasat de la entitățile asociate și entitățile controlate în comun (ct. 453** - 495*)	36		
36	5. Creanțe rezultate din operațiunile cu instrumente derivate (ct. 4652)	37		
37	6. Alte creanțe (ct. 425 + 4282 + 431** + 436** + 437** + 4382 + 441** + 4424 + 4428** + 444** + 445 + 446** + 447** + 4482 + 4582 + 461 + 4662 + 473** + 4762 - 496 + 5187)	38	1.427.756	3.590.085
38	7. Capital subscris și nevărsat (ct. 456 - 495*)	39		
301	8. Creanțe reprezentând dividende repartizate în cursul exercițiului financiar (ct. 463)	40		
39	TOTAL (rd. 33 la 40)	41	6.327.137	6.266.781

40	III. INVESTIȚII PE TERMEN SCURT (ct. 505 + 506 + 507 + 508* - 595 - 596 - 598 + 5113 + 5114)	42	1.459.700	4.409.338
41	IV. CASA ȘI CONTURI LA BĂNCI (ct. 508* + 5112 + 512 + 531 + 532 + 541 + 542)	43	11.610.034	14.714.433
42	ACTIVE CIRCULANTE – TOTAL (rd. 32 + 41 + 42 + 43)	44	19.421.291	25.574.030
43	C. CHELTUIELI ÎN AVANS (ct. 471 + 474) (rd. 46 + 47) , din care	45	133.363	238.491
44	Sume de reluat într-o perioadă de până la un an (ct. 471* + ct.474*)	46	133.363	238.491
45	Sume de reluat într-o perioadă mai mare de un an (ct. 471* + ct.474*)	47		
D. DATORII: SUMELE CARE TREBUIE PLATITE INTR-O PERIOADA DE PANA LA UN AN				
46	1. Împrumuturi din emisiunea de obligațiuni, prezentându-se separat împrumuturile din emisiunea de obligațiuni convertibile (ct. 161 + 1681 - 169)	48	889.781	872.768
47	2. Sume datorate instituțiilor de credit (ct. 1621 + 1622 + 1624 + 1625 + 1627 + 1682 + 5191 + 5192 + 5198)	49	943.643	946.084
48	3. Avansuri încasate în contul comenzilor (ct. 419)	50		
49	4. Datorii comerciale - furnizori (ct. 401 + 404 + 408 + 4641)	51	3.467.884	2.024.918
50	5. Efecte de comerț de plătit (ct. 403 + 405)	52		
52	6. Sume datorate entităților din grup (ct. 1661 + 1685 + 2691 + 451****)	53		
53	7. Sume datorate entităților asociate și entităților controlate în comun (ct. 1663 + 1686 + 2692 + 453****)	54		
54	8. Datorii rezultate din operațiunile cu instrumente derivate (ct. 4651)	55		
55	9. Alte datorii, inclusiv datoriile fiscale și datoriile privind asigurările sociale (ct. 1623 + 1626 + 167 + 1687 + 2693 + 2695 + 421 + 422 + 423 + 424 + 426 + 427 + 4281 + 431**** + 436**** + 437**** + 4381 + 441**** + 4423 + 4428**** + 444**** + 446**** + 447**** + 4481 + 455 + 456**** + 457 + 4581 + 462 + 4661 + 473**** + 4761 + 509 + 5186 + 5193 + 5194 + 5195 + 5196 + 5197)	56	1.772.817	909.901
56	TOTAL (rd. 48 la 56)	57	7.074.125	4.753.671
57	E. ACTIVE CIRCULANTE NETE/DATORII CURENTE NETE (rd. 44 + 46 - 57 - 74 - 77 - 80)	58	12.080.437	21.058.850
58	F. TOTAL ACTIVE MINUS DATORII CURENTE (rd. 26 + 47 + 58)	59	63.199.638	71.085.479
G. DATORII: SUMELE CARE TREBUIE PLĂTITE ÎNTR-O PERIOADĂ MAI MARE DE UN AN				
59	1. Împrumuturi din emisiunea de obligațiuni, prezentându-se separat împrumuturile din emisiunea de obligațiuni convertibile (ct. 161 + 1681 - 169)	60	28.357.324	24.014.408
60	2. Sume datorate instituțiilor de credit (ct. 1621 + 1622 + 1624 + 1625 + 1627 + 1682 + 5191 + 5192 + 5198)	61	1.154.210	652.481
61	3. Avansuri încasate în contul comenzilor (ct. 419)	62		
62	4. Datorii comerciale - furnizori (ct. 401 + 404 + 408 + 4641)	63		

63	5. Efecte de comerț de plătit (ct. 403 + 405)	64		
65	6. Sume datorate entităților din grup (ct. 1661 + 1685 + 2691+ 451***)	65		
66	7. Sume datorate entităților asociate și entităților controlate în comun (ct. 1663 + 1686 + 2692 + 453***)	66		
67	8. Datorii rezultate din operațiunile cu instrumente derivate (ct. 4651)	67		
68	9. Alte datorii, inclusiv datoriile fiscale și datoriile privind asigurările sociale (ct. 1623 + 1626 + 167 + 1687 + 2693 + 2695 + 421 + 422 + 423 + 424 + 426 + 427 + 4281 + 431*** + 436*** + 437*** + 4381 + 441*** + 4423 + 4428*** + 444*** + 446*** + 447*** + 4481 + 455 + 456*** + 4581 + 462 + 4661 + 4761 + 473*** + 509 + 5186 + 5193 + 5194 + 5195 + 5196 + 5197)	68	2.898.659	758.807
69	TOTAL (rd. 60 la 68)	69	32.410.193	25.425.696
H.PROVIZIOANE				
70	1. Provizioane pentru beneficiile angajaților (ct. 1517)	70		
71	2. Alte provizioane (ct. 1511 + 1512 + 1513 + 1514 + 1518)	71		
72	TOTAL (rd. 70 + 71)	72		
VENITURI ÎN AVANS				
73	1. Subvenții pentru investiții (ct. 475) - total (rd. 74 + 75), din care:	73		
74	Sume de reluat într-o perioadă de până la un an (ct. 475*)	74		
75	Sume de reluat într-o perioadă mai mare de un an (ct. 475*)	75		
76	2. Venituri înregistrate în avans (ct. 472) - total (rd. 77 + 78), din care:	76	400.092	
77	Sume de reluat într-o perioadă de până la un an (ct. 472*)	77	400.092	
78	Sume de reluat într-o perioadă mai mare de un an (ct. 472*)	78		
79	3. Venituri în avans aferente activelor primite prin transfer de la clienți (ct. 478) - total (rd. 80 + 81) , din care:	79		
80	Sume de reluat într-o perioadă de până la un an (ct. 478*)	80		
81	Sume de reluat într-o perioadă mai mare de un an (ct. 478*)	81		
82	TOTAL (rd. 73 + 76 + 79)	82	400.092	
J. CAPITAL ȘI REZERVE				
I. CAPITAL				
83	1. Capital subscris vărsat (ct. 1012)	83	26.443.139	48.043.690
84	2. Capital subscris nevărsat (ct. 1011)	84		

85	3. Capital subscris reprezentând datorii financiare(ct. 1027) ²		85		
302	4. Patrimoniul regiei (ct. 1015)		86		
86	5. Ajustări ale capitalului social/ patrimoniul regiei(ct. 1028)	SOLD C	87		
87		SOLD D	88		
88	6. Alte elemente de capitaluri proprii (ct. 103)	SOLD C	89	1.120.398	1.521.647
89		SOLD D	90		
90	TOTAL (rd. 83 + 84 + 85 + 86 + 87 - 88 + 89 - 90)		91	27.563.537	49.565.337
91	II. PRIME DE CAPITAL (ct. 104)		92	25.409.965	14.542.953
92	III. REZERVE DIN REEVALUARE (ct. 105)		93		
	IV. REZERVE				
93	1. Rezerve legale (ct. 1061)		94	369.599	442.477
94	2. Rezerve statutare sau contractuale (ct. 1063)		95		
95	3. Alte rezerve (ct. 1068)		96		
96	TOTAL (rd. 94 la 96)		97	369.599	442.477
97	Diferențe de curs valutar din conversia situațiilor financiare anuale individuale într-o monedă de prezentare diferită de monedă funcțională (ct. 1072)	SOLD C	98		
98		SOLD D	99		
99	Acțiuni proprii (ct. 109)		100		
100	Câștiguri legate de instrumentele de capitaluri proprii (ct. 141)		101		
101	Pierderi legate de instrumentele de capitaluri proprii (ct. 149)		102	21.014.395	19.302.829
102	V. REZULTAT REPORTAT, CU EXCEPȚIA REZULTATULUI REPORTAT PROVENIT DIN ADOPTAREA PENTRU PRIMA DATA A IAS 29 (ct. 117)	SOLD C	103		
103		SOLD D	104	3.534.140	1.612.139
104	VI. REZULTAT REPORTAT PROVENIT DIN ADOPTAREA PENTRU PRIMA DATA A IAS 29 (ct. 118)	SOLD C	105		
105		SOLD D	106		
106	VII. PROFITUL SAU PIERDEREA LA SFÂRȘITUL PERIOADEI DE RAPORTARE (ct. 121)	SOLD C	107	1.994.879	2.023.984
107		SOLD D	108		

108	Repartizarea profitului (ct. 129)	109		
109	CAPITALURI PROPRII – TOTAL (rd. 91 + 92 + 93 + 97 + 98 - 99 - 100 + 101 - 102 + 103 - 104 + 105 - 106 + 107 - 108 - 109)	110	30.789.445	45.659.783
110	Patrimoniul privat (ct. 1023) ³	111		
111	Patrimoniul public (ct. 1026)	112		
112	CAPITALURI - TOTAL (rd. 110 + 111 + 112)	113	30.789.445	45.659.783

FORMULAR VALIDAT	Suma de control Formular 10: 1108618908 / 1806889128
------------------	------------------------------------------------------

Semnaturi ►

Administrator

Nume si prenume

IVYLON MANAGEMENT SRL PRIN
LOGOFATU MIHAI ALEXANDR

Semnatura

Intocmit

Nume si prenume

SYSCONT PROFESIONAL SRL

Calitatea

22--Persoana juridica autorizata**

Nr.de inregistrare in organismul profesional

11354

Semnatura

* Conturi de repartizat după natura elementelor respective.

** Solduri debitoare ale conturilor respective.

*** Solduri creditoare ale conturilor respective.

1) La acest rând nu se cuprind drepturile de utilizare care se încadrează în definiția unei investiții imobiliare și care vor fi prezentate la rd. 10.

2) În acest cont se evidențiază acțiunile care, din punct de vedere al IAS 32, reprezintă datorii financiare.

3) 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.

COD 20. SITUAȚIA VENITURILOR SI CHELTUIELILOR la data de 30.06.2021 (lei)			Sterge datele din acest tabel (Cod 20)	
se vor avea în vedere rândurile și corelațiile din coloana Nr. rând și nu cele cuprinse în coloana CodRd				
codRd	Denumirea indicatorilor	Nr. rând	Perioada de raportare	
			01.01.2020 -30.06.2020	01.01.2021 -30.06.2021
A		B	1	2
01	Cifra de afaceri netă (rd. 02 + 03 - 04 + 05)	01	9.163.508	6.262.678
02	Producția vândută (ct. 701 + 702 + 703 + 704 + 705 + 706 + 708 - ct. 6815*)	02	8.079.942	5.058.259
03	Venituri din vânzarea mărfurilor (ct. 707 - ct. 6815*)	03	1.083.566	1.342.389
04	Reduceri comerciale acordate (ct. 709)	04		137.970
05	Venituri din subvenții de exploatare aferente cifrei de afaceri nete (ct. 7411)	05		
06	Venituri aferente costului producției în curs de execuție(ct. 711 + 712 + 713)	SOLD C 06	893.338	270.467
07		SOLD D 07		
08	Venituri din producția de imobilizări și investiții imobiliare (rd. 09 + 10)	08		
09	Venituri din producția de imobilizări necorporale și corporale (ct. 721 + 722)	09		
10	Venituri din producția de investiții imobiliare (ct. 725)	10		
11	Venituri din activele imobilizate (sau grupurile destinate cedării) deținute în vederea vânzării (ct. 753)	11		
12	Venituri din reevaluarea imobilizărilor (ct. 755)	12		
13	Venituri din investiții imobiliare (ct. 756)	13		
14	Venituri din active biologice și produse agricole (ct. 757)	14		
15	Venituri din subvenții de exploatare (ct. 7412 + 7413 + 7414 + 7415 + 7416 + 7417 + 7419)	15		
16	Alte venituri din exploatare (ct. 758 + 751), din care	16	344.475	88.243
17	- venituri din subvenții pentru investiții (ct. 7584)	17		
301	- câștiguri din cumpărări în condiții avantajoase (ct. 7587)	18		
18	VENITURI DIN EXPLOATARE - TOTAL (rd. 01 + 06 - 07 + 08 + 11 + 12 + 13 + 14 + 15 + 16)	19	10.401.321	6.621.388
19	a) Cheltuieli cu materiile prime și materialele consumabile (ct. 601 + 602)	20	115.524	
20	Alte cheltuieli materiale (ct. 603 + 604 + 606 + 608)	21	497.344	87.942
21	b) Alte cheltuieli externe (cu energie și apă) (ct. 605)	22	10.243	8.473
22	c) Cheltuieli privind mărfurile (ct. 607)	23	1.203.946	1.215.182
23	Reduceri comerciale primite (ct. 609)	24	6.647	56.784

A		B	1	2
24	Cheltuieli cu personalul (rd. 26+ 27), din care:	25	1.068.076	679.591
25	a) Salarii și indemnizații (ct. 641 + 642 + 643 + 644)	26	1.061.370	670.126
26	b) Cheltuieli privind asigurările și protecția socială (ct. 645 + 646)	27	6.706	9.465
27	a) Ajustări de valoare privind imobilizările (rd. 29 + 30 - 31)	28	263.516	377.739
28	a.1) Cheltuieli cu amortizările și ajustările pentru depreciere (ct. 6811 + 6813 + 6816 + 6817 + din ct. 6818)	29	263.516	377.739
303	a.2) Cheltuieli cu amortizarea activelor aferente drepturilor de utilizare a activelor luate în leasing (ct. 685)	30		
29	a.3) Venituri (ct. 7813 + 7816 + din ct. 7818)	31		
30	b) Ajustări de valoare privind activele circulante (rd. 33 - 34)	32		
31	b.1) Cheltuieli (ct. 654 + 6814 + din ct. 6818)	33		
32	b.2) Venituri (ct. 754 + 7814 + din ct. 7818)	34		
33	Alte cheltuieli de exploatare (rd. 36 la 44)	35	5.421.846	5.037.757
34	1. Cheltuieli privind prestațiile externe (ct. 611 + 612 + 613 + 614 + 615 + 621 + 622 + 623 + 624 + 625 + 626 + 627 + 628)	36	5.203.433	4.891.068
35	2. Cheltuieli cu alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate; cheltuieli reprezentând transferuri și contribuții datorate în baza unor acte normative speciale (ct. 635 + 6586)	37		
36	3. Cheltuieli cu protecția mediului înconjurător (ct. 652)	38		
37	4. Cheltuieli legate de activele imobilizate (sau grupurile destinate cedării) deținute în vederea vânzării (ct. 653)	39		
38	5. Cheltuieli din reevaluarea imobilizărilor (ct. 655)	40		
39	6. Cheltuieli privind investițiile imobiliare (ct. 656)	41		
40	7. Cheltuieli privind activele biologice (ct. 657)	42		
41	8. Cheltuieli privind calamitățile și alte evenimente similare (ct. 6587)	43		
42	9. Alte cheltuieli (ct. 651 + 6581 + 6582 + 6583 + 6584 + 6585 + 6588)	44	218.413	146.689
43	Ajustări privind provizioanele (rd. 46 - 47)	45		
44	- Cheltuieli (ct. 6812)	46		
45	- Venituri (ct. 7812)	47		
46	CHELTUIELI DE EXPLOATARE – TOTAL (rd. 20 la 23 - 24 + 25 + 28 + 32 + 35 + 45)	48	8.573.848	7.349.900
PROFITUL SAU PIERDEREA DIN EXPLOATARE:				
47	- Profit (rd. 19 - 48)	49	1.827.473	0

48	- Pierdere (rd. 48 - 19)	50	0	728.512
49	Venituri din acțiuni deținute la filiale (ct. 7611)	51	230.263	593.980
50	Venituri din acțiuni deținute la entități asociate (ct. 7612)	52		
51	Venituri din acțiuni deținute la entități asociate și entități controlate în comun (ct. 7613)	53		
52	Venituri din operațiuni cu titluri și alte instrumente financiare (ct. 762)	54		
53	Venituri din operațiuni cu instrumente derivate (ct. 763)	55		
54	Venituri din diferențe de curs valutar (ct. 765)	56	187.985	270.218
55	Venituri din dobânzi (ct. 766)	57	712.796	752.159
56	- din care, veniturile obținute de la entitățile din grup	58	618.803	708.064
57	Venituri din subvenții de exploatare pentru dobânda datorată (ct. 7418)	59		
58	Venituri din investiții financiare pe termen scurt (ct. 7617)	60		
306	Venituri din amânarea încasării peste termenele normale de creditare (ct. 7681)	61		
59	Alte venituri financiare (ct. 7615 + 764 + 767 + 7688)	62		3.990.419
60	VENITURI FINANCIARE – TOTAL (rd. 51 la 57 + 59 la 62)	63	1.131.044	5.606.776
61	Ajustări de valoare privind imobilizările financiare și investițiile financiare deținute ca active circulante (rd. 65 - 66)	64		
62	- Cheltuieli (ct. 686)	65		
63	- Venituri (ct. 786)	66		
64	Cheltuieli privind operațiunile cu titluri și alte instrumente financiare (ct. 661)	67		
65	Cheltuieli privind operațiunile cu instrumente derivate (ct. 662)	68		
66	Cheltuieli privind dobânzile (ct. 666)	69	1.461.555	1.363.643
67	- din care, cheltuielile în relația cu entitățile din grup	70		
307	Cheltuieli cu amânarea plății peste termenele normale de creditare (ct. 6681)	71		
304	Cheltuieli privind dobânzile aferente contractelor de leasing (ct. 6685)	72		
68	Alte cheltuieli financiare (ct. 663 + 664 + 665 + 667 + 6682 + 6688)	73	134.909	1.151.587
69	CHELTUIELI FINANCIARE – TOTAL (rd. 64 + 67 + 68 + 69 + 71 + 72 + 73)	74	1.596.464	2.515.230

PROFITUL SAU PIERDEREA FINANCIAR(Ă):				
70	- Profit (rd. 63 - 74)	75	0	3.091.546
71	- Pierdere (rd. 74 - 63)	76	465.420	0
72	VENITURI TOTALE (rd. 19 + 63)	77	11.532.365	12.228.164
73	CHELTUIELI TOTALE (rd. 48 + 74)	78	10.170.312	9.865.130
PROFITUL SAU PIERDEREA BRUT(Ă):				
74	- Profit (rd. 77 - 78)	79	1.362.053	2.363.034
75	- Pierdere (rd. 78 - 77)	80	0	0
76	Impozitul pe profit curent (ct. 691)	81	50.987	253.719
77	Impozitul pe profit amânat (ct. 692)	82	388.014	85.331
78	Venituri din impozitul pe profit amânat (ct. 792)	83		
305	Cheltuieli cu impozitul pe profit, determinate de incertitudinile legate de tratamente fiscale (ct. 693)	84		
302	Impozitul specific unor activități (ct. 695)	85		
79	Alte impozite ne reprezentate la elementele de mai sus (ct. 698)	86		
PROFITUL SAU PIERDEREA NET(Ă) A PERIOADEI DE RAPORTARE:				
80	- Profit (rd. 79 - 81 - 82 + 83 - 84 - 85 - 86)	87	923.052	2.023.984
81	- Pierdere (rd. 80 + 81 + 82 - 83 + 84 + 85 + 86); (rd. 81 + 82 + 84 + 85 + 86 - 83 - 79)	88	0	0
FORMULAR VALIDAT		Suma de control Formular 20: 174955418 / 1806889128		

Semnături ►

Administrator

Nume si prenume

IVYLON MANAGEMENT SRL PRIN
LOGOFATU MIHAI ALEXANDR

Semnatura

Intocmit

Nume si prenume

SYSCONT PROFESIONAL SRL

Calitatea

22--Persoana juridica autorizata**

Nr.de inregistrare in organismul profesional

11354

Semnatura

*) Conturi de repartizat după natura elementelor respective.

La rândul 26 - 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”.

COD 30. DATE INFORMATIVE la data de 30.06.2021 (lei) <i>se vor avea în vedere rândurile și corelațiile din coloana Nr. rând și nu cele cuprinse în coloana CodRd</i>		Sterge datele din acest tabel (Cod 30)			
<i>codRd</i>	I. Date privind rezultatul înregistrat	Nr. rand	Nr.unitati	Sume	
	A	B	1	2	
01	Unități care au înregistrat profit	01	1	2.023.984	
02	Unități care au înregistrat pierdere	02	0	0	
03	Unități care nu au înregistrat nici profit, nici pierdere	03	0	0	
II. Date privind plățile restante		Nr. rand	Total (col.2 + 3)	Din care:	
	A	B	1	2	3
04	Plăți restante – total (rd.05 + 09 +15 la 17 + 19), din care:	04	288.050	288.050	
05	Furnizori restanți – total (rd. 06 la 08), din care:	05	288.050	288.050	
06	- peste 30 de zile	06	202.180	202.180	
07	- peste 90 de zile	07	85.870	85.870	
08	- peste 1 an	08			
09	Obligații restante față de bugetul asigurărilor sociale – total (rd.10 la 14), din care:	09			
10	- contribuții pentru asigurări sociale de stat datorate de angajatori, salariați și alte persoane asimilate	10			
11	- contribuții pentru fondul asigurărilor sociale de sănătate	11			
12	- contribuția pentru pensia suplimentară	12			
13	- contribuții pentru bugetul asigurărilor pentru șomaj	13			
14	- alte datorii sociale	14			
15	Obligații restante față de bugetele fondurilor speciale și alte fonduri	15			
16	Obligații restante față de alți creditori	16			
17	Impozite, taxe și contribuții neplătite la termenul stabilit la bugetul de stat, din care:	17			
301	- contribuția asiguratorie pentru muncă	18			
18	Impozite și taxe neplătite la termenul stabilit la bugetele locale	19			
III. Număr mediu de salariați		Nr. rand	30 iunie 2020		30 iunie 2021
	A	B	1		2
19	Număr mediu de salariați	20	7		9
20	Numărul efectiv de salariați existenți la sfârșitul perioadei, respectiv la data de 30 iunie	21	10		16

	A	B	1	
	IV. Redevențe plătite în cursul perioadei de raportare, subvenții încasate și creanțe restante	Nr. rand	Sume	
	A	B	1	
21	Redevențe plătite în cursul perioadei de raportare pentru bunurile din domeniul public, permise în concesiune, din care:	22		
22	- redevențe pentru bunurile din domeniul public plătite la bugetul de stat	23		
23	Redevență minieră plătită la bugetul de stat	24		
24	Redevență petrolieră plătită la bugetul de stat	25		
25	Chirii plătite în cursul perioadei de raportare pentru terenuri ¹⁾	26		
26	Venituri brute din servicii plătite către persoane nerezidente, din care:	27		
27	- impozitul datorat la bugetul de stat	28		
28	Venituri brute din servicii plătite către persoane nerezidente din statele membre ale Uniunii Europene, din care:	29		
29	- impozitul datorat la bugetul de stat	30		
30	Subvenții încasate în cursul perioadei de raportare, din care:	31		
31	- subvenții încasate în cursul perioadei de raportare aferente activelor	32		
32	- subvenții aferente veniturilor, din care:	33		
33	- subvenții pentru stimularea ocupării forței de muncă*)	34		
316	- subvenții pentru energie din surse regenerabile	35		
317	- subvenții pentru combustibili fosili	36		
34	Creanțe restante, care nu au fost încasate la termenele prevăzute în contractele comerciale și/sau în actele normative în vigoare, din care:	37		474.783
35	- creanțe restante de la entități din sectorul majoritar sau integral de stat	38		
36	- creanțe restante de la entități din sectorul privat	39		474.786
	V. Tichete acordate salariaților	Nr. rand	Sume	
	A	B	1	
37	Contravaloarea tichetelor acordate salariaților	40		10.725
302	Contravaloarea tichetelor acordate altor categorii de beneficiari, alții decât salariații	41		
	VI. Cheltuieli efectuate pentru activitatea de cercetare – dezvoltare**)	Nr. rand	30 iunie 2020	30 iunie 2021
	A	B	1	2
38	Cheltuieli de cercetare - dezvoltare	42		
318	- din care, efectuate în scopul diminuării impactului activității entității asupra mediului sau al dezvoltării unor noi tehnologii sau a unor produse mai sustenabile	43		

39	- după surse de finanțare (rd. 45 + 46), din care	44	0	0
40	- din fonduri publice	45		
41	- din fonduri private	46		
42	- după natura cheltuielilor (rd. 48 + 49)	47	0	0
43	- cheltuieli curente	48		
44	- cheltuieli de capital	49		
	VII. Cheltuieli de inovare ***)	Nr. rand	30 iunie 2020	30 iunie 2021
	A	B	1	2
45	Cheltuieli de inovare	50		
319	- din care, efectuate în scopul diminuării impactului activității entității asupra mediului sau al dezvoltării unor noi tehnologii sau a unor produse mai sustenabile	51		
	VIII. Alte informații	Nr. rand	30 iunie 2020	30 iunie 2021
	A	B	1	2
46	Avansuri acordate pentru imobilizări necorporale (ct. 4094), din care:	52		92.747
303	- avansuri acordate entităților neafiliate nerezidente pentru imobilizări necorporale (din ct. 4094)	53		
304	- avansuri acordate entităților afiliate nerezidente pentru imobilizări necorporale (din ct. 4094)	54		
47	Avansuri acordate pentru imobilizări corporale (ct. 4093), din care:	55		
305	- avansuri acordate entităților neafiliate nerezidente pentru imobilizări corporale (din ct. 4093)	56		
306	- avansuri acordate entităților afiliate nerezidente pentru imobilizări corporale (din ct. 4093)	57		
48	Imobilizări financiare, în sume brute (rd. 59 + 65), din care:	58	2.995.974	22.473.023
49	Acțiuni deținute la entitățile afiliate, interese de participare, alte titluri imobilizate și obligațiuni, în sume brute (rd. 60 + 61 + 62 + 64), din care:	59	2.995.974	22.473.023
50	- acțiuni necotate emise de rezidenți	60	1.050.000	9.055.338
51	- părți sociale emise de rezidenți	61	1.945.974	13.417.685
52	- acțiuni și părți sociale emise de nerezidenți, din care	62		
307	- dețineri de cel puțin 10%	63		
53	- obligațiuni emise de nerezidenți	64		
54	Creanțe imobilizate, în sume brute (rd. 66 + 67), din care:	65		
55	- creanțe imobilizate în lei și exprimate în lei, a căror decontare se face în funcție de cursul unei valute (din ct. 267)	66		
56	- creanțe imobilizate în valută (din ct. 267)	67		

57	Creanțe comerciale, avansuri pentru cumpărări de bunuri de natura stocurilor și pentru prestări de servicii acordate furnizorilor și alte conturi asimilate, în sume brute (ct. 4091 + 4092 + 411 + 413 + 418 + 4642), din care:	68	6.579.415	2.665.496
58	- creanțe comerciale în relația cu entitățile neafiliate nerezidente, avansuri pentru cumpărări de bunuri de natura stocurilor și pentru prestări de servicii acordate furnizorilor neafiliați nerezidenți și alte conturi asimilate, în sume brute în relație cu neafiliații nerezidenți (din ct. 4091 + din ct. 4092 + din ct. 411 + din ct. 413 + din ct. 418 + din ct.4642)	69	3.039.944	994.984
308	- creanțe comerciale în relația cu entitățile afiliate nerezidente, avansuri pentru cumpărări de bunuri de natura stocurilor și pentru prestări de servicii acordate furnizorilor afiliați nerezidenți și alte conturi asimilate, în sume brute în relație cu afiliații nerezidenți (din ct. 4091 + din ct. 4092 + din ct. 411 + din ct. 413 + din ct. 418 + din ct.4642)	70		
59	Creanțe neîncasate la termenul stabilit (din ct. 4091 + din ct. 4092 + din ct. 411 + din ct. 413)	71	3.042.811	474.786
60	Creanțe în legătură cu personalul și conturi asimilate (ct. 425 + 4282)	72		
61	Creanțe în legătură cu bugetul asigurărilor sociale și bugetul statului (din ct. 431 + 436 + 437 + 4382 + 441 + 4424 + 4428 + 444 + 445 + 446 + 447 + 4482), (rd.74 la 78), din care:	73	188.557	167.902
62	- creanțe în legătură cu bugetul asigurărilor sociale (ct. 431 + 437 + 4382)	74	7.602	27.322
63	- creanțe fiscale în legătură cu bugetul statului (ct. 436 + 441 + 4424 + 4428 + 444 + 446)	75	180.955	140.580
64	- subvenții de încasat (ct. 445)	76		
65	- fonduri speciale - taxe și vărsăminte asimilate (ct. 447)	77		
66	- alte creanțe în legătură cu bugetul statului (ct. 4482)	78		
67	Creanțele entităților în relațiile cu entitățile afiliate (ct.451), din care:	79		
68	- creanțe cu entități afiliate nerezidente (din ct.451), din care:	80		
69	- creanțe comerciale cu entități afiliate nerezidente (din ct.451)	81		
70	Creanțe în legătură cu bugetul asigurărilor sociale și bugetul statului neîncasate la termenul stabilit (din ct. 431 + din ct.436 + din ct. 437 + din ct. 4382 + din ct. 441 + din ct. 4424 + din ct. 4428 + din ct. 444 + din ct. 445 + din ct. 446 + din ct. 447 + din ct. 4482)	82		
71	Creanțe din operațiuni cu instrumente derivate (ct. 4652)	83		
72	Alte creanțe (ct. 453 + 456 + 4582 + 461 + 4662 + 471 + 473 + 4762) , din care:	84	743.400	3.165.335
73	- decontări cu entitățile asociate și entitățile controlate în comun, decontări cu acționarii privind capitalul și decontări din operațiuni în participație (ct. 453 + 456 + 4582)	85		
74	- alte creanțe în legătură cu persoanele fizice și persoanele juridice, altele decât creanțele în legătură cu instituțiile publice (instituțiile statului) (din ct. 461 + 4662+ din ct. 471 + din ct. 473)	86	743.400	3.165.335
75	- sumele preluate din contul 542 "Avansuri de trezorerie" reprezentând avansurile de trezorerie, acordate potrivit legii și nedecontate până la data de raportare (din ct. 461)	87		
76	Dobânzi de încasat (ct. 5187), din care:	88		

77	- de la nerezidenți	89		
314	Dobânzi de încasat de la nerezidenți (din ct. 4518 + din ct. 4538)	90		
78	Valoarea împrumuturilor acordate operatorilor economici****)	91	20.157.435	17.870.770
79	Investiții pe termen scurt, în sume brute (ct. 505 + 506 + 507 + din ct. 508), din care:	92		4.409.338
80	- acțiuni necotate emise de rezidenți	93		
81	- părți sociale emise de rezidenți	94		
82	- acțiuni emise de nerezidenți	95		
83	- obligațiuni emise de nerezidenți	96		
320	- dețineri de obligațiuni verzi	97		
84	Alte valori de încasat (ct. 5113 + 5114)	98		
85	Casa în lei și în valută (rd. 100 + 101), din care:	99	1.141	1.141
86	- în lei (ct. 5311)	100	1.141	1.141
87	- în valută (ct. 5314)	101		
88	Conturi curente la bănci în lei și în valută (rd. 103 + 105), din care:	102	18.635.198	14.713.292
89	- în lei (ct. 5121), din care:	103	10.777.458	8.240.629
90	- conturi curente în lei deschise la bănci nerezidente	104		
91	- în valută (ct. 5124), din care:	105	7.857.740	6.472.663
92	- conturi curente în valută deschise la bănci nerezidente	106	29.824	30.227
93	Alte conturi curente la bănci și acreditive (rd. 108 + 109), din care:	107		
94	- sume în curs de decontare, acreditive și alte valori de încasat, în lei (ct. 5112 + din ct.5125 + 5411)	108		
95	- sume în curs de decontare și acreditive în valută (din ct. 5125 + 5414)	109		
96	Datorii (rd. 111 + 114 + 117 + 118 + 121 + 124 + 127 + 128 + 133 + 137 + 140 + 141 + 147), din care:	110	3.174.158	2.340.952
97	Credite bancare externe pe termen scurt (credite primite de la instituții financiare nerezidente pentru care durata contractului de credit este mai mică de 1 an) (din ct. 519), (rd. 112 + 113), din care:	111		
98	- în lei	112		
99	- în valută	113		

100	Credite bancare externe pe termen lung (credite primite de la instituții financiare nerezidente pentru care durata contractului de credit este mai mare sau egală cu 1 an) (din ct. 162), (rd. 115 + 116), din care:	114		
101	- în lei	115		
102	- în valută	116		
103	Credite de la trezoreria statului și dobânzile aferente (ct. 1626 + din ct. 1682)	117		
104	Alte împrumuturi și dobânzile aferente (ct. 166 + 1685 + 1686 + 1687), (rd. 119 + 120), din care:	118		
105	- în lei și exprimate în lei, a căror decontare se face în funcție de cursul unei valute	119		
106	- în valută	120		
107	Alte împrumuturi și datorii asimilate (ct. 167), din care:	121		
108	- valoarea concesiunilor primite (din ct. 167)	122		
321	- valoarea obligațiunilor verzi emise de entitate	123		
109	Datorii comerciale, avansuri primite de la clienți și alte conturi asimilate, în sume brute (ct. 401 + 403 + 404 + 405 + 408 + 419 + 4641), din care:	124	2.832.089	2.044.915
110	- datorii comerciale în relația cu entitățile neafiliate nerezidente, avansuri primite de la clienți neafiliați nerezidenți și alte conturi asimilate, în sume brute în relație cu neafiliații nerezidenți (din ct. 401 + din ct. 403 + din ct. 404 + din ct. 405 + din ct. 408 + din ct. 419 + din ct.4641)	125	104.217	82.473
309	- datorii comerciale în relația cu entitățile afiliate nerezidente, avansuri primite de la clienți afiliați nerezidenți și alte conturi asimilate, în sume brute în relație cu afiliații nerezidenți (din ct. 401 + din ct. 403 + din ct. 404 + din ct. 405 + din ct. 408 + din ct. 419 + din ct.4641)	126		
111	Datorii în legătură cu personalul și conturi asimilate (ct. 421 + 422 + 423 + 424 + 426+ 427 + 4281)	127	34.166	46.281
112	Datorii în legătură cu bugetul asigurărilor sociale și bugetul statului (ct. 431 + 436 + 437 + 4381 + 441 + 4423 + 4428 + 444 + 446 + 447 + 4481), (rd. 129 la 132), din care:	128	307.903	249.756
113	- datorii în legătură cu bugetul asigurărilor sociale (ct. 431 + 437 + 4381)	129	83.100	20.568
114	- datorii fiscale în legătură cu bugetul statului (ct.436 + 441 + 4423 + 4428 +444 + 446)	130	224.803	229.188
115	- fonduri speciale – taxe și vărsăminte asimilate (ct. 447)	131		
116	- alte datorii în legătură cu bugetul statului (ct.4481)	132		
117	Datoriile entității în relațiile cu entitățile afiliate(ct. 451), din care:	133		
118	- datorii cu entități afiliate nerezidente ²⁾ (din ct. 451), din care:	134		
310	- cu scadența inițială mai mare de un an	135		
119	- datorii comerciale cu entități afiliate nerezidente indiferent de scadență (din ct. 451)	136		

120	Sume datorate acționarilor/asociaților (ct. 455), din care:	137		
121	- sume datorate acționarilor/asociaților persoane fizice	138		
122	- sume datorate acționarilor/asociaților persoane juridice	139		
123	Datorii din operațiuni cu instrumente derivate (ct. 4651)	140		
124	Alte datorii (ct. 269 + 453 + 456 + 457 + 4581 + 462 + 4661+ 472 + 473 + 4761 + 478 + 509), din care:	141		
125	- decontări cu entitățile asociate și entitățile controlate în comun, decontări cu acționarii privind capitalul, dividende și decontări din operații în participație (ct. 453 + 456 + 457 + 4581)	142		
126	- alte datorii în legătură cu persoanele fizice și persoanele juridice, altele decât datoriile în legătură cu instituțiile publice (instituțiile statului) ³⁾ (din ct. 462 + ct. 4661+ din ct. 472 + din ct. 473)	143		
127	- subvenții nereluate la venituri (din ct. 472)	144		
128	- vărsăminte de efectuat pentru imobilizări financiare și investiții pe termen scurt (ct. 269 + 509)	145		
129	- venituri în avans aferente activelor primite prin transfer de la clienți (ct. 478)	146		
130	Dobânzi de plătit (ct. 5186), din care:	147		
311	- către nerezidenți	148		
315	Dobânzi de plătit către nerezidenți (din ct. 4518 + din ct. 4538)	149		
131	Valoarea împrumuturilor primite de la operatorii economici****)	150		
132	Capital subscris vărsat (ct. 1012) din care:	151	22.904.973	48.043.690
133	- acțiuni cotate ⁴⁾	152	22.904.973	48.043.690
134	- acțiuni necotate ⁵⁾	153		
135	- părți sociale	154		
136	- capital subscris vărsat de nerezidenți (din ct.1012)	155		
137	Brevete si licențe (din ct.205)	156	5.790.355	5.800.518
	IX. Informații privind cheltuielile cu colaboratorii	Nr. rand	30 iunie 2020	30 iunie 2021
	A	B	1	2
138	Cheltuieli cu colaboratorii (ct. 621)	157	178.761	236.426
	X. Informații privind bunurile din domeniul public al statului	Nr. rand	30 iunie 2020	30 iunie 2021
	A	B	1	2
139	Valoarea bunurilor din domeniul public al statului aflate în administrare	158		
140	Valoarea bunurilor din domeniul public al statului aflate în concesiune	159		

141	Valoarea bunurilor din domeniul public al statului închiriate	160				
XI. Informații privind bunurile din proprietatea privată a statului supuse inventarierii cf. OMFP nr. 668/2014		Nr. rand	30 iunie 2020	30 iunie 2021		
A		B	1	2		
142	Valoarea contabilă netă a bunurilor ⁶⁾	161				
XII. Capital social vărsat		Nr. rand	30 iunie 2020		30 iunie 2021	
			Suma (col.1)	%⁷⁾ (col.2)	Suma (col.3)	%⁷⁾ (col.4)
A		B	1	2	3	4
143	Capital social vărsat (ct. 1012) ⁷⁾ (rd. 163 + 166 + 170 + 171 + 172 + 173), din care:	162	22.904.973	X	48.043.690	X
144	- deținut de instituții publice (rd. 164 + 165), din care:	163		0		0
145	- deținut de instituții publice de subordonare centrală;	164		0		0
146	- deținut de instituții publice de subordonare locală;	165		0		0
147	- deținut de societățile cu capital de stat, din care:	166		0		0
148	- cu capital integral de stat;	167		0		0
149	- cu capital majoritar de stat;	168		0		0
150	- cu capital minoritar de stat;	169		0		0
151	- deținut de regii autonome	170		0		0
152	- deținut de societățile cu capital privat	171	2.555.360	11,16	4.558.526	9,49
153	- deținut de persoane fizice	172	20.349.613	88,84	43.485.164	90,51
154	- deținut de alte entități	173		0		0
XIII. Dividende distribuite acționarilor/asociaților din profitul raportat		Nr. rand	Sume (lei)			
A		B	2020	2021		
313	- Dividende distribuite acționarilor/asociaților în perioada de raportare din profitul raportat	174				
XIV. Repartizări interimare de dividende potrivit Legii nr. 163/2018		Nr. rand	Sume (lei)			
A		B	2020	2021		

	A	B	1	2
312	- dividendele interimare repartizate ⁸⁾	175		
	XV. Creanțe preluate prin cesionare de la persoane juridice *****)	Nr. rand	Sume (lei)	
			30 iunie 2020	30 iunie 2021
	A	B	1	2
168	Creanțe preluate prin cesionare de la persoane juridice (la valoarea nominală), din care:	176		
169	- creanțe preluate prin cesionare de la persoane juridice afiliate	177		
170	Creanțe preluate prin cesionare de la persoane juridice (la cost de achiziție), din care:	178		
171	- creanțe preluate prin cesionare de la persoane juridice afiliate	179		
	XVI. Venituri obținute din activități agricole *****)	Nr. rand	Sume (lei)	
			30 iunie 2020	30 iunie 2021
	A	B	1	2
172	Venituri obținute din activități agricole	180		
322	XVII. Cheltuieli privind calamitățile și alte evenimente similare (ct. 6587), din care:	181		
323	- inundații	182		
324	- secetă	183		
325	- alunecări de teren	184		

FORMULAR VALIDAT

Suma de control Formular 30: 523314802 / 1806889128

Semnături ►

Administrator

Nume si prenume

IVYLON MANAGEMENT SRL PRIN
LOGOFATU MIHAI ALEXANDR

Semnatura

Intocmit

Nume si prenume

SYSCONT PROFESIONAL SRL

Calitatea

22--Persoana juridica autorizata**

Nr.de inregistrare in organismul profesional

11354

Semnatura

*) Subvenții pentru stimularea ocupării forței de muncă (transferuri de la bugetul statului către angajator) - reprezintă sumele acordate angajatorilor pentru plata absolvenților instituțiilor de învățământ, stimularea șomerilor care se încadrează în muncă înainte de expirarea perioadei de șomaj, stimularea angajatorilor care încadrează în muncă pe perioadă nedeterminată șomeri în vârstă de peste 45 ani, șomeri întreținători unici de familie sau șomeri care în termen de 3 ani de la data angajării îndeplinesc condițiile pentru a solicita pensia anticipată parțială sau de acordare a pensiei pentru limita de vârstă, ori pentru alte situații prevăzute prin legislația în vigoare privind sistemul asigurărilor pentru șomaj și stimularea ocupării forței de muncă.

**) Se va completa cu cheltuielile efectuate pentru activitatea de cercetare-dezvoltare, respectiv cercetarea fundamentală, cercetarea aplicativă, dezvoltarea tehnologică și inovarea, stabilite potrivit prevederilor Ordonanței Guvernului nr. 57/2002 privind cercetarea științifică și dezvoltarea tehnologică, aprobată cu modificări și completări prin Legea nr. 324/2003, cu modificările și completările ulterioare.

***) Se va completa cu cheltuielile efectuate pentru activitatea de inovare.

La completarea rândurilor corespunzătoare capitolelor VI și VII sunt avute în vedere prevederile Regulamentului de punere în aplicare (UE) 2020/1197 al Comisiei din 30 iulie 2020 de stabilire a specificațiilor tehnice și a modalităților în temeiul Regulamentului (UE) 2019/2152 al Parlamentului European și al Consiliului privind statisticile europene de întreprindere și de abrogare a 10 acte juridice în domeniul statisticilor de întreprindere, publicat în Jurnalul Oficial al Uniunii Europene, seria L, nr. 271 din 18 august 2020. Prin acest Regulament a fost abrogat Regulamentul de punere în aplicare (UE) nr. 995/2012 al Comisiei din 26 octombrie 2012 de stabilire a normelor de punere în aplicare a Deciziei nr. 1.608/2003/CE a Parlamentului European și a Consiliului privind producția și dezvoltarea statisticilor comunitare în domeniul științei și al tehnologiei.

****) În categoria operatorilor economici nu se cuprind entitățile reglementate și supravegheate de Banca Națională a României, respectiv Autoritatea de Supraveghere Financiară, societățile reclassificate în sectorul administrației publice și instituțiile fără scop lucrativ în serviciul gospodăriilor populației.

*****) Pentru creanțele preluate prin cesionare de la persoane juridice se vor completa atât valoarea nominală a acestora, cât și costul lor de achiziție.

Pentru statutul de „persoane juridice afiliate” se vor avea în vedere prevederile art. 7 pct. 26 lit. c) și d) din Legea nr. 227/2015 privind Codul fiscal, cu modificările și completările ulterioare.

*****) Conform art. 11 din Regulamentul Delegat (UE) nr. 639/2014 al Comisiei din 11 martie 2014 de completare a Regulamentului (UE) nr. 1307/2013 al Parlamentului European și al Consiliului de stabilire a unor norme privind plățile directe acordate fermierilor prin scheme de sprijin în cadrul politicii agricole comune și de modificare a anexei X la regulamentul menționat, „(1) ... veniturile obținute din activitățile agricole sunt veniturile care au fost obținute de un fermier din activitatea sa agricolă în sensul articolului 4 alineatul (1) litera (c) din regulamentul menționat (R (UE) 1307/2013), în cadrul exploatației sale, inclusiv sprijinul din partea Uniunii din Fondul european de garantare agricolă (FEGA) și din Fondul european agricol pentru dezvoltare rurală (FEADR), precum și orice ajutor național acordat pentru activități agricole, cu excepția plăților directe naționale complementare în temeiul articolelor 18 și 19 din Regulamentul (UE) nr. 1307/2013.

Veniturile obținute din prelucrarea produselor agricole în sensul articolului 4 alineatul (1) litera (d) din Regulamentul (UE) nr. 1307/2013 ale exploatației sunt considerate venituri din activități agricole cu condiția ca produsele prelucrate să rămână proprietatea fermierului și ca o astfel de prelucrare să aibă ca rezultat un alt produs agricol în sensul articolului 4 alineatul (1) litera (d) din Regulamentul (UE) nr. 1307/2013.

Orice alte venituri sunt considerate venituri din activități neagricole.

(2) În sensul alineatului (1), „venituri” înseamnă veniturile brute, înaintea deducerii costurilor și impozitelor aferente. ...”.

1) Se vor include chiriile plătite pentru terenuri ocupate (culturi agricole, pășuni, fânețe etc.) și aferente spațiilor comerciale (terase etc.) aparținând proprietarilor privați sau unor unități ale administrației publice, inclusiv chiriile pentru folosirea luciului de apă în scop recreativ sau în alte scopuri (pescuit etc.).

2) Valoarea înscrisă la rândul „datorii cu entități afiliate nerezidente (din ct. 451), din care:” NU se calculează prin însumarea valorilor de la rândurile „cu scadența inițială mai mare de un an” și „datorii comerciale cu entitățile afiliate nerezidente indiferent de scadență (din ct. 451)”.

3) În categoria „Alte datorii în legătură cu persoanele fizice și persoanele juridice, altele decât datoriile în legătură cu instituțiile publice (instituțiile statului)” nu se vor înscrie subvențiile aferente veniturilor existente în soldul contului 472.

4) Titluri de valoare care conferă drepturi de proprietate asupra societăților, care sunt negociabile și tranzacționate, potrivit legii.

5) Titluri de valoare care conferă drepturi de proprietate asupra societăților, care nu sunt tranzacționate.

6) Se va completa de către operatorii economici 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.

7) La secțiunea „XII Capital social vărsat” la rd. 163 - 173 în col. 2 și col. 4 entitățile vor înscrie procentul corespunzător capitalului social deținut în totalul capitalului social vărsat înscris la rd. 162.

8) La acest rând se cuprind dividendele repartizate potrivit Legii nr. 163/2018 pentru modificarea și completarea Legii contabilității nr. 82/1991, modificarea și completarea Legii societăților nr. 31/1990, precum și modificarea Legii nr. 1/2005 privind organizarea și funcționarea cooperăției.