22 3Q

Publicat pe
11 Noi 2022

Bittnet Group
Raport BNET
9 LUNI, 2022

bittnet
group

“There is something that is much scarce, something rarer than ability. It is the ability to recognise ability.”

—Robert Half

Bittnet Goup
–detalii companie

Raport trimestrul 3 conform	ANEXA 13 DIN REGULAMENTUL ASF NR. 5/2018
Pentru exercițiul financiar	01.01.2022 - 30.09.2022
Data raportului	11 Noiembrie 2022
Denumirea societăţii comerciale	BITTNET SYSTEMS S.A.
Sediul social	Str Sergent Ion Nutu, nr. 44, One Cotroceni Park, Corp A si Corp B, etaj 4, sector 5, București
Adresa corespondenta/ Punct de Lucru	Str Sergent Ion Nutu, nr. 44, One Cotroceni Park, Corp A si Corp B, etaj 4, sector 5, București
Numărul de telefon/fax	021.527.16.00 / 021.527.16.98
Codul unic de înregistrare la Oficiul Registrului Comerţului	21181848
Număr de ordine in Registrul Comerţului	J40/3752/2007
Piaţa reglementata pe care se tranzacţionează valorile mobiliare emise	Piata Reglementata administrata de Bursa de Valori Bucuresti , Categoria Standard
Capitalul social subscris si vărsat	52.848.059,50 lei
Principalele caracteristici ale valorilor mobiliare emise de societatea comerciala	528.480.595 acţiuni cu valoarea nominala de 0.10 RON per acţiune
Simbol Tranzacţionare	BNET – acţiuni, BNET23, BNET23A, BNET23C – obligaţiuni
Cod ISIN actiuni	ROBNETACNOR1
Contact	investors@bittnet.ro

Cuprins raport

Scrisoare de la CEO **5**
Pozitia financiara si Cash-Flow 7
Despre evolutia bursiera 8
Dezvoltarea prin M&A 8

Divizia Tehnologie **11**
Prezentarea activitatii operationale 11
Dendrio Solutions 12
Optimizor (fost ITPrepared) 13
FORT (Global Resolution Experts, ISEC Associates) 13
Elian Solutions 14
Nenos si Nonlinear 14
Rezultate financiare—Divizia Tehnologie 16

Divizia Educaţie **18**
Prezentarea activitatii operationale 18
Bittnet Training team 20
Equatorial team 20
The e-Learning Company team 20
Rezultate financiare—Divizia Educaţie 22

Rezultatul financiar și profitul brut **23**

Situaţia consolidată a poziţiei financiare —elemente cheie **26**

Situaţia consolidată a fluxurilor de trezorerie —elemente cheie **27**

O perspectivă anualizată a rezultatelor financiare **28**

Indicatori conform Anexa 13 Reg. ASF 5 / 2018 **29**

Tranzactii intragrup **30**

Evenimente cheie în T3 2022 **33**

Factori de risc **37**

Contact relatia cu investitorii **45**

Anexa 1—Indicatori alternativi de performanta **46**

Situaţii Financiare (neauditate) **47**

Scrisoare de la CEO

In perioada de 9 luni incheiata la 30 septembrie 2022, Grupul nostru a inregistrat venituri operationale[1] de 111 milioane lei, **in crestere cu 35% fata de perioada similara a anului anterior**.

Mihai Logofatu
Chief Executive Officer

Conform levierului operational deja cunoscut, aceasta a generat o crestere de 47% a marjei brute, pana la valoarea de 26.4 milioane lei (fata de 17,8 milioane lei la 30 septembrie 2021). Profitul operational atinge valoarea de 3.5 milioane lei, in crestere cu 9% fata de cele 3.2 milioane lei inregistrate din operatiuni anul trecut.

Rezultatul financiar este o pierdere de 6.2 milioane lei, fata de un profit de 4.6 milioane lei anul trecut. Din pierderea financiara de 6.2 milioane, 2.8 milioane sunt ajustari non-cash „mark-to-market" datorate scaderii cotatiilor detinerilor noastre la Softbinator si Arctic Stream. Profitul brut inregistreaza o valoare negativa de 3.26 milioane lei. Pentru comparatie, anul trecut valoarea acestui indicator era profit de 10.8 milioane lei, dintre care 5.8 milioane reprezentau cresteri de valoare ale investitiilor noastre, iar 3.3 milioane erau profituri tip "one-off".

Daca analizam in perspectiva "*trailing twelve months*", veniturile totale si marja bruta inregistreaza cresteri semnificative (25% in cazul veniturilor si 34% in cazul marjei brute). Faptul ca veniturile TTM sunt aproape egale cu veniturile bugetate pentru intreg anul reconfirma tintele pentru finalul de an. **Prin urmare, chiar daca avem o crestere de 36% pentru aceasta perioada si continuand trendul pentru anul curent, in T4 este suficient sa inregistram aceleasi venituri operationale ca anul trecut pentru a atinge valorile bugetate.** Pe de alta parte, cresterea semnificativa (70%) a cheltuielilor indirecte genereaza o scadere a profitului operational TTM cu 1.5 milioane lei (-27%). Profitul brut TTM este cu 11 milioane lei mai mic decat in perioada comparabila, datorita scaderii veniturilor financiare cu aproximativ 7 milioane lei.

Analizand cum sunt compuse rezultatele perioadei, Divizia de Educatie, inregistreaza o crestere semnificativa a veniturilor si-a scazut pierderea operationala la T3 cu 18% (de la 1.42 milioane anul trecut la 1.1 milioane anul acesta), in timp ce Divizia de Tehnologie produce profit operational de 4.7 milioane lei, in line cu valoarea de anul trecut. In cadrul acestei divizii,

[1] Companiile TopTech si 2Net, achizitionate in septembrie, nu sunt incluse in niciun fel in aceste rezultate consolidate

termenele de livrare intarziate prelungite la Dendrio afecteaza marja bruta (Dendrio este singura companie din divizia de tehnologie care inregistreaza o scadere a marjei). Avand in vedere intarzierile mentionate, profitul brut este, de asemenea, afectat – 2.5 milioane de lei din pierderea bruta totala de 3.3 milioane de lei a grupului provine de la Dendrio).

Din estimarile noastre intarzierile pe lantul de aprovizionare vor continua si in urmatoarele 18-24 de luni. Avand la baza aceste estimari, am decis sa reevaluam portofoliul de servicii si produse pentru a diversifica solutiile pe care le furnizam, acordand atentie sporita catre solutiile software – unde nu exista intarzieri in livrare.

Aceasta diversificare a solutiilor vizeaza completarea portofoliului actual cu produse si servicii de nisa, precum si recurente, care vor fi comercializate sub forma unui abonament lunar sau anual, similar cu ceea ce este disponibil in prezent pe piata in cazul majoritatii solutiilor software. Prin aceasta abordare ofensiva, reconfirmam pozitia noastra de furnizor care raspunde instant nevoilor clientilor, oferind solutii inovatoare specializate pe verticalele de piata in care acestia actioneaza.

Am structurat achizitia companiilor TopTech si 2Net, sub Dendrio, astfel incat rezultatele consolidate ale Dendrio sa se indeparteze de ciclicitatea „iunie si decembrie". Cele doua tranzactii au fost finalizate in luna septembrie, asadar nu au niciun impact la nivel de cont de profit si pierdere in situatiile financiare la 9 luni. In schimb, aceasta particularitate a procesului de consolidare conform IFRS genereaza un ‚blind spot' pentru actionari. Cu alte cuvinte, Dendrio va incepe anul 2023 ca o companie cu venituri consolidate de aproximativ 200 milioane lei, si un profit operational de 14 milioane de lei. Pentru a adresa acest blind-spot, publicam in acest raport si o prezentare al rezultatelor financiare – „Consolidare Pro-Forma".

Pornind de la aceste rezultate, as vrea sa readuc in atentia investitorilor un element important pentru intelegerea mai buna a activitatii noastre: structura echipei si modelul operational al grupului genereaza un efect de levier („multiplicator", „leverage") pentru marja bruta fata de venituri. Astfel, cum se observa si acum, o crestere cu 36% a veniturilor genereaza o crestere de 47% a marjei brute, care este elementul esential pentru a genera profitabilitate operationala. **Cu alte cuvinte, o companie care inregistreaza venituri mai mici intr-o perioada, va avea si o marja mai mica, si deci pierdere bruta. Este nevoie insa de o crestere relativ mica a veniturilor pentru o crestere mai mare a marjei si o evolutie semnificativa a proftului operational (si brut).**

La nivelul **Diviziei de Tehnologie** trimestrul 3 a reprezentat un nivel de complexitate ridicat in operarea business-ului, datorat in principal provocarilor logistice (întârzierile în livrări, predictibilitate mai scăzută, restrângerea perioadelor în care se pot livra serviciile), dar si din cauza cresterii ratelor de dobânda la împrumuturile in RON, care a influenţat negativ costul finanţării unor proiecte.

Chiar si in aceste conditii de piata, departe de a fi ideale, Divizia de Tehnologie a inregistrat o crestere a cifrei de afaceri cu 29%, pana la valoarea de 95.5 mil lei (vs 73.8 milioane in perioada comparabila din 2021) iar marja bruta generata la nivelul diviziei a fost de 19.8 mil lei (+45% vs T3 2021). Cresterea de cifra se reflecta intr-o activitate mai ridicata la nivelul echipelor de livrare cu peste 2.000 de proiecte implementate de Divizia de Tehnologie in primele 9 luni. Alăturarea

in Divizia de Tehnologie a celor mai recente achizitii, TopTech si 2NET, deschide un orizont complementar de produse & servicii si clienti, ceea ce va accelera businessul intr-o geografie in care, pana acum, grupul avea prezenta redusa – centru, sud si sud-estul Transilvaniei. Ceilalti piloni ai Diviziei de Tehnologie – Business Applications, CyberSecurity si Managed Services inregistreaza o evolutie extrem de puternica in sens pozitiv, atat din punct de vedere al afacerilor cat si al profitabilitatii. In mod paradoxal, **cresterea cifrelor acestor companii este limitata mai degraba de lipsa resursei umane care sa livreze toate proiectele pe care le castigam, in ciuda recrutarilor masive de anul acesta.**

In cazul Fort (brandul care reuneste companiile de securitate cibernetica achizitionate in ultimul an – GRX respectiv ISEC) inregistram o crestere cu 35% a afacerilor (pana la 10.6 milioane lei), aspect care ne-a permis sa acoperim costurile in crestere atat cu echipa tehnica, dar si administrative, generand un profit operational si brut similar cu cel din perioada anterioara – 2.2 milioane lei. Un alt aspect extrem de important si relevant pentru evolutia Fort, este demararea unui proiect cu fonduri nerambursabile, estimat a se finaliza in 2023, in cadrul caruia dezvoltam un produs propriu („own-IP"). Acesta este estimat sa produca venituri recurente incepand cu 2024.

In cazul Optimizor (fosta IT Prepared), cresterea cu 91% a veniturilor (pana la 4.6 milioane lei) a generat o evolutie accelerata (plus 130%) a profitului operational si brut – pana la 2 milioane lei.

Nu in ultimul rand, in cazul Elian inregistram o dublare a veniturilor (pana la 8.5 milioane lei) si o imbunatatire cu 1.2 milioane lei a profitului operational si brut – pana la 1.1 milioane lei.

Pentru **Divizia de Educatie**, trimestrul 3 din 2022 a păstrat tendința pozitivă de creștere pe care o avem încă de la începutul anului. Astfel, chiar dacă în lunile de vară contractarea și implementarea de training-uri încetinește față de celelalte luni ale anului, am reușit să securizăm o valoare a cifrei de afaceri (proiecte castigate – livrate sau care se aflau in proces de livrare la 30.09 – CLOSED WON) de aproximativ 18 milioane lei, o creștere semnificativă faţă de anul trecut si in linie cu proiectia bugetata pentru intreg anul.

Cifra de afaceri efectiv facturata in primele 9 luni ale anului a fost de 15.6 mil lei, in crestere cu 92% lei fata de perioada similara a anului trecut iar marja bruta generata de divizie a atins valoarea de 6.4 mil lei, cu 55% mai mare vs perioada simialara a 2021.

Pozitia financiara si Cash-Flow

Capitalurile proprii si-au continuat evolutia semnificativ pozitiva, atingand valoarea de 54.6 milioane lei, in timp ce pozitia de cash a crescut cu 5 milioane lei (31%) fata de perioada comparabila a anului trecut. Cash-flow-ul operational a depasit valoarea de 7 milioane lei, ceea ce, combinat cu vanzarea unei participatii minoritare in Dendrio, ne-a permis sa facem noi achizitii de companii in valoare de 15 milioane lei. In cele 9 luni incheiate la 30 septembrie, pozitia de numerar a scazut cu 3.1 milioane lei, **dintre care 2.6 milioane lei reprezinta capital returnat actionarilor sub forma de rascumparari.**

Totodata, in luna septembrie am demarat procesul de majorare a capitalului social prin aporturi si creante (din M&A), operatiune prin care tintim sa atragem inca 20 milioane lei ca ,fresh-

equity'. Astfel, daca reusim sa derulam toti pasii operationali inainte de 31.12.2022, capitalurile proprii vor depasi 100 milioane lei.

Intre 30 septembrie si data publicarii prezentului raport, am publicat si o convocare a adunarii generale a actionarilor, pentru a innoi plafoanele de emitere obligatiuni, cu scopul de a refinanta emisiunile cu scadenta in 2023, plus extinderea finantarii disponibile grupului. Consideram ca, in perioade de incertitudine pentru investitori, existenta unui emitent de obligatiuni cu o stare financiara solida, cu cash flow semnificativ an de an, si cu o valoare de equity de 100 milioane lei ar trebui sa fie o optiune interesanta de investit in obligatiuni.

Despre evolutia bursiera

In primele 9 luni ale anului 2022, cotatia Bittnet a inregistrat o scadere de 16%. Volumul total de tranzactionare inregistrat in primele 9 luni a fost de 77.063.824 actiuni, cu o valoare totala a tranzactiilor ce a depasit 45,6 mil lei, valori care confirma statutul de membru al indicelui BET-XT sau ai indicilor FTSE Russel, bazat si pe lichiditatea actiunilor. In luna septembrie am fost informati de catre fondul de investitii Agista Investments ca a depasit pragul de 5% detinere in actionariat, in mod individual, iar impreuna cu Impetum Investments si cu un numar de persoane din manangementul celor doua vehicule de investitii, pragul de 15%. Ne incanta increderea aratata de un jucator institutional planurilor noastre de dezvoltare, si le multumim pe aceasta cale.

Dezvoltarea prin M&A

In trimestrul 3 am finalizat 2 tranzactii semnificative: achizitia TopTech si 2Net. Ca element de noutate, este pentru prima data cand finantam achizitia de alte companii printr-un imprumut bancar. In paralel am avansat procesele de negociere pentru alte tranzactii care sunt inca in lucru. Daca doar una dintre aceste tranzactii se va incheia cu succes, vom incepe anul 2023 cu o capacitate de a genera business de peste 300 milioane lei. Cautam in continuare tranzactii care sa ne permita sa ne consolidam prezenta atat in activitatea clasica de integrare IT&C, cat si in zona de managed services. Va invit sa cititi mai multe despre structura grupului si despre rolul activitatii de M&A in atingerea obiectivului de 100 milioane euro cifra de afaceri in Manualul Actionarului. La fel, daca atingem obiectivul de afaceri de 100 milioane euro (0.5 miliarde lei) in 2024, si daca acestea sunt insotite de o profitabilitate medie pentru industrie de 15%, profitul net rezultat ar fi imposibil de obtinut din cifra de afaceri curenta, indiferent de cat de multa atentie am acorda la nivelul costurilor sau cata ingeniozitate si maiestrie operationala am putea dovedi.

Ca întotdeauna, va stăm la dispoziţie pentru întrebări, la adresa investors@bittnet.ro.

Mihai Logofatu

Mihai Logofătu,
Fondator & Chief Executive Officer,
Bittnet Group

“The only limits are, as always, those of vision.”

—James Broughton

bittnet group

Consolidated & minority* interests
*The E-Learning Company

Bittnet—Divizia Tehnologie

Business applications

Elian Solutions

Bittnet Systems	51.02%
Iulian Motoi (CEO & Cofondator)	24.49%
Mihaela Ivancuta (CIO & Cofondator)	24.49%

Software development

Nenos Software

Bittnet Systems	60.97%
Toader Toporau, CEO & cofondator	39.03%

Nonlinear

Bittnet Systems	60%
Toader Toporau, CEO & cofondator	40%

Infrastructure & Cloud

Dendrio Solutions

Bittnet Systems	88.001%
Agista Investments	11.999%

Managed services

IT Prepared

Bittnet Systems	50.2%
Alexandru Ana, CEO & cofondator	24.9%
Valeriu Ghihanis, Sr. eng., cofondator	24.9%

Cybersecurity

ISEC Associates

Bittnet Systems	69.992%
Alexandru Andriescu, cofondator	30.008%

GRX

Bittnet Systems	60%
Fondatori	20%
Management	6%
Alti investitori financiari	14%

GRX Advisory

Bittnet Systems	0%
Global Resolution Experts (GRX)	100%

TopTech

Bittnet Systems	40.00%
Dendrio Solutions	60.00%

2NET Computer

Bittnet Systems	0.00%
Dendrio Solutions	100%

Bittnet—Divizia Educatie

Tech skills

Bittnet Training

Fara entitate juridica	N/A

Computer Learning Center

Bittnet Systems	100%

Soft skills

The E-Learning Company

Bittnet Systems	23%
Adrian Calin, CEO& cofondator	41%
Dimitros Baltas, cofondator	26%
Corneliu Fecioru, cofondator	10%

Equatorial Gaming

Bittnet Systems	98.99%
Dan Berteanu, cofondator	1.01%

Mark 2 Market

Softbinator Technologies $CODE

Bittnet Systems	19.00%
Daniel Ilinca, CEO & cofondator	45.06%
Alti investitori financiari	35.94%

Arctic STREAM $AST

Bittnet Systems	1.7800%
Dragos Octavian Diaconu, fondator	66.6129%
Alti investitori financiari	31.6071%

Divizia Tehnologie

Prezentarea activitatii operationale

Al treilea trimestru al 2022 a însemnat pentru Divizia de Tehnologie continuarea creșterii afacerilor pentru toate companiile din divizie. Așa cum menţionam la finalul primului semestru (Raport Semestru 1) această creștere se menţine semnificativ mai ridicată pentru companiile cu o cotă ridicată de servicii cum ar fi Elian, Optimizor, Fort – companii care reușesc creșteri accelerate și chiar dublarea afacerii comparat cu trimestrul 3 anul anterior, cum este cazul Elian Solutions.

În cazul Dendrio compania rămâne pe creștere operaţională și în trimestrul 3, această creștere fiind însă încetinită de contextul curent la nivel global - Dendrio având o componentă semnificativă din operaţiuni legată de livrarea echipamentelor hardware. Mediul economic marcat de inflaţie galopantă, precum si de ‚explozia' cursului de schimb USD/RON, a antrenat diminuarea marjelor pentru anumite contracte subsecvente unor acorduri cadru multianuale câștigate în perioada 2019-2020 de către Dendrio.

De asemenea, creșterea ratelor de dobânda la împrumuturile în RON a influenţat negativ costul finanţării unor proiecte. În acest context, Dendrio – compania din cadrul diviziei cu cea mai mare nevoie a unei componente de prefinanţare a proiectelor – a explorat oportunitatea contractării de împrumuturi în monedă străină, la un cost actual mai scăzut decât ar fi făcut-o în monedă naţională.

Provocările logistice (întârzierile în livrări, predictibilitatea mai scăzută, restrângerea perioadelor în care se pot livra serviciile) conduc la un nivel de complexitate mai ridicat în operarea companiei. În cele ce urmează vom detalia anumite acţiuni pe care le luăm pentru a contrabalansa această situaţie.

Chiar și în aceste condiţii de piaţă ‚nu tocmai ideale' Divizia de Tehnologie raportează creșterea cifrei de afaceri cu 25%, până la valoarea de 95,5 mil lei (vs trimestrul 3 2021) iar marja brută generată la nivelul diviziei a fost de 19,8 mil lei (+45% vs t3 2021). Creștrea de cifră se reflectă într-o activitate mai ridicată la nivelul echipelor de livrare cu peste 2.000 de proiecte implementate de Divizia de Tehnlogie în primele 9 luni.

Alaturarea în Divizia de Tehnologie a celor mai recente achiziţii, TopTech si 2NET, deschide un orizont complementar de produse& servicii IT și clienţi și permite accelerarea businessului într-o geografie în care, până acum, grupul avea o prezenţă redusă – centru, sud și sud-estul Transilvaniei.

La data publicarii prezentului raport, integrarea celor 2 companii în cadrul grupului este în plin proces de desfășurare. Până la finalul anului se va face implementarea de ERP și a celorlalte ‚unelte' folosite la nivelul grupului, atât din punct de vedere al procesului de vânzare, fluxuri operaţionale cât și de consolidare financiar-contabilă. Vom putem considera ca cele 2 companii sunt pe deplin integrate abia la început de 2023. De asemenea, o serie de procese care funcţionau

la nivelul companiilor vor fi coordonate de la nivelul diviziei – astfel vom avea funcţiuni integrate de Marketing, Sales Development (SDR – prospectarea pieţei/clienţilor) sau Customer Succes la nivelul diviziei. În acest mod ne propunem stabilirea unor bune practici la nivelul tuturor companiilor dar și o creștere a eficienţei întregii echipe.

La nivelul trimestrului 3, rezultatele financiare ale TopTech si 2NET nu sunt consolidate în rezultatele finaciare ale Dendrio, ori ale grupului.

A. Infrastructuri IT complexe

Dendrio Solutions

Pe parcursul celui de-al treilea trimestru Dendrio Solutions a operat în același context global marcat de disfuncţii în lanţurile de aprovizionare cu componente hardware, obţinând chiar și în acest context o creștere de 4% a cifrei de afaceri faţă de perioada similară a anului 2021. Un număr de proiecte semnificative (ce au fost livrate pe parcursul întregului an) vor fi finalizate în ultimul trimestru ceea ce va genera o creștere a celor două valori amintite mai sus.

Deși se pot observa anumite îmbunătăţiri în livrarea produselor standardizate, în ceea ce privește proiectele cu un grad mare de personalizare (proiectele la cheie configurate pe cerinţele unui singur client dar care permit și obţinerea unei rate mai mari de profitabilitate) – aceste proiecte continuă să fie semnificativ afectate. Nu ne propunem o detaliere excesivă a acestui fenomen deoarece a fost prezentat în mai multe rapoarte periodice din ultimii ani. Credem însă că este important să notăm impactul generat asupra activităţii companiei dar și măsurile pe care le întreprindem pentru a contracara aceste efecte:

Impact

- Pe parcursul trimestrului 3 din 2022 o serie de proiecte ce aveau termen de finalizare 2022 - în valoare de peste 9 milioane RON - au fost reprogramate pentru anul 2023 ca urmare a întârzierilor în livrare;
- Acest volum poate crește în finalul anului -proiecte în valoare de 11 de milioane RON fiind considerate la risc de a fi livrate in Q4 în urma modificărilor succesive ale termenelor de livrare;
- Cost de oportunitate ridicat: este necesar un volum semnificativ de efort suplimentar în relaţia cu clienţii afectaţi, producători și lanţul de aprovizionare – efort ce ar fi asigurat în mod normal generarea unor proiecte noi;
- Cu toate acestea estimăm un avans semnificativ al veniturilor Dendrio la final anului (menţinând creșterea de doua cifre);

Direcţii de evoluţie

- Operaţional au fost menţinute măsurile luate anterior (spargerea proiectelor mari pe subproiecte cu livrări parţiale, urmărirea atentă a termenelor de livrare, realocarea comenzilor acolo unde este posibil);

- Deși ne propunem creșterea numărului de proiecte care implică arhitecturi complexe, echipa Dendrio Solutions va pune un accent deosebit pe zona soluţiilor și serviciilor aferente produselor software din portofoliile existente și din grup (Cisco, Microsoft, cyber security);
- Creșterea numărului de arhitecturi hibride sau cloud vândute;
- Extinderea portofoliului de soluţii / producători integraţi în soluţiile vândute;
- Consolidarea echipei de management și a echipei operaţionale; în prezent avem un nou director de operaţiuni ce se va concentra pe maximizarea eficienţei operaţionale precum și noi colegi în departamente cheie cum ar fi Presales și Delivery.

Alte inițiative derulate

- Pe parcursul acestui trimestru au fost iniţiate mai multe proiecte de integrare alături de companiile din grup (Fort, Optimizor și Elian).
- SDR: procesul de outbound a fost semnificativ îmbunătăţit, având în prezent peste 70 de Sales Qualified Leads generate (din care 16 au fost deja câștigate), în industrii cum ar fi: producţie, retail/e-commerce, transport și logistică, HORECA, servicii financiare.
- De asemenea profilul companiilor ţintite a fost modificat, în prezent având mai multe leaduri calificate în segmentul mediu și mare (inclusiv companii din domeniul bancar sau din zona industrială mare).

Optimizor (fost ITPrepared)

În ultimul trimestru, baza de clienţi a Optimizor a fost extinsă cu 30%, aducând și o diversificare a portofoliului de servicii în zona de suport pe tehnologii de networking, automatizări bazate pe cloud, integrări cu aplicaţii de HR si sisteme de tip CRM. De asemenea echipa de livrare a fost extinsă cu 66% în pregătirea lansării produsului de suport IT pentru companii mici si startup-uri. În echipă au apărut resurse de tip DevOps pentru a susţine dezvoltarea de integrări complexe ale soluţiilor utilizate de clienţi.

Nu în ultimul rând, în acest trimestru am depășit pragul de 10.000 de tichete de suport rezolvate (lifetime) cu 99.4% preluate în SLA și grad de satisfacţie de 98.5%.

FORT (Global Resolution Experts, ISEC Associates)

Primele 9 luni din 2022 se pot caractariza printr-un singur cuvânt: construcţie. Companiile ce compun Fort au început colaborarea cu 4 noi colegi, ce au un focus principal în diverse activităţi legate de securitate cibernetică, în special teste de penetrare și consultanţă. Totodată, pentru a asigura un proces de formare eficient pentru persoanele care își doresc urmarea unei cariere în domeniul de activitate în care Fort activează, au fost puse bazele, în colaborare cu CTRL+N, unui curs specific pentru Ethical Hacking. Absolvenţii acestui curs vor putea obţine o certificare recunoscută internaţional, precum și să obţină un post specific în cadrul companiei.

Unificarea din punct de vedere operaţional intre GRX si ISEC a continuat și se apropie de sfârșit, urmând ca acest proces să fie finalizat până la începutul anului 2023.

Din punct de vedere operaţional, a fost continuat procesul de livrare eficient al serviciilor Fort către clienţii companiei, fiind observat un transfer de încărcare din sfera de audit în cea de consultanţă în securitate. Au fost demarate colaborări cu 2 noi clienţi, pentru care vom furniza servicii specifice.

Ne așteptăm ca în ultimul trimestru Fort va finaliza proiectele care se afla acum în derulare, în vedere atingerii ţintelor de cifra de afaceri și profitabilitate.

Un element semnificativ de mentionat este faptul ca am inceput derularea unui proiect cu fonduri nerambursabile - prima solicitare de rambursare a cheltuielilor deja efectuate se va depune cel mai probabil la finele anului 2022. Estimam ca proiectul se va finalia la finele anului 2023 si va reprezenta un produs proprietate intelectuala FORT care va genera venituri recurente de la utilizatori incepand cu anul 2024.

B. Aplicaţii pentru afaceri, software și inteligenţă artificială

Elian Solutions

Trendul accelerat de expansiune al afacerilor Elian Solutions a continuat și în trimestrul 3 obţinând o creștere a cifrei de afaceri cu peste 100% faţă de T3 2021.

Toate cele 3 componente majore ale modelului de business al Elian Solutions au avut un ritm de creștere susţinut:

- serviciile de implementare au înregistrat o creștere cu 146% faţă de T3 2021;
- volumul serviciilor de suportul a crescut cu 49%;
- vânzarea de licenţe a avut o creștere de 131% faţă de anul anterior.

Din punct de vedere al rezultatelor, Elian Solutions a bugetat pentru anul 2022 o cifra de afaceri dublă faţă de 2021 iar rezultatele la finalul T3 ne dau încredere că acest obiectiv va fi atins!

Procesele începute în prima jumătate a anului au continuat și in T3:

- a continuat consolidarea echipelor
- structura de livrare organizată pe 2 sub-echipe, fiecare cu câte un team leader dedicat venit din rândul oamenilor cu experienţă în implementări;
- metodologia de livrare a proiectelor (self-planning pentru fiecare membru al echipei și validarea termenelor de livrare cu managerul de echipă și project managerul asociat) permite gestionarea unui volum ridicat de taskuri, respectiv gestionarea unui număr semnificativ mai mare de proiecte în livrare.

Nenos si Nonlinear

Și în acest trimestru clienţii noștri au beneficiat de experienţa noastră de peste zece ani în domeniul devoltării softului customizat nevoilor lor, prin intermediul echipelor noastre construite pentru proiecte specifice, capabile de o analiză detaliată a problemelor, dar mai ales de dorinţa lor de a ne ridica la standardele motto-ului nostru: „professional software solutions".

Soluții inovatoare

Trimestrul trecut eram încântaţi de lansarea la nivel de grup a soluţiei noastre, Timekey - ce poate face acţiunile administrative precum pontarea zilnică a orelor muncite mult mai ușoară și eficientă. Primul feedback a fost unul pozitiv, așa că am demarat integrarea colegilor la o scală mai largă. Suntem mândrii de evoluţia produsului nostru, care acum a trecut de la versiunea pilot – testată și folosită de doar câţiva colegi din cadrul grupului Bittnet – la versiunea beta – testată și folosită de toţi colegii nostrii din compania Elian Solutions. Am reușit să implementăm și opţiunile propuse trimestrul trecut, iar colegii din Elian vor putea folosi, printre alte funcţionalităţi, depunerea direct în aplicaţie a cererii de concediu și aprobarea acesteia, tot din aplicaţie, de către Team Lead, dar și butonul care permite pontarea automată de 8 ore de muncă zilnic.

Am adăugat un nou domeniu de expertiză în portofoliul Nenos Software & Nonlinear, pe lângă domeniile care implică procesarea inteligentă a documentelor, eCommerce, Agritech, Sănătate, Asigurări, și anume cel de Turism. Suntem entuziasmaţi de o nouă colaborare cu o companie din UK, ce pune focus pe oferirea de soluţii de distribuţie, tehnologie, dar și plată pentru industria de turism din întreaga lume. Proiectul a luat formă cu scopul de a satisface nevoia constantă a oamenilor de a călători și pentru a face tot procesul de rezervare a vacanţelor unul mai ușor și prietenos. Obiectivul principal este construirea unui User Interface în Cloud, care urmărește două mari aspecte: translatarea funcţionalităţilor aplicaţiei actuale pentru a fi folosită și pe telefon/tabletă, dar și implementarea unor noi funcţionalităţi pentru a îmbunătăţi experienţa utilizatorilor.

O nouă generaţie de programatori

Ne apropiem de finalul ediţiei curente Nenos Academy, ediţie care s-a concentrat pe dezvoltarea și pregătirea a două categorii de juniori: FullStack Web Developers și Python Developers. Colegii noștri mentori pregătesc studenţii pentru a face faţă provocărilor primului job în domeniu, folosindu-se de teorii actualizate și de exerciţii special concepute pentru a simula task-uri reale din proiecte. Recompensăm munca și dedicarea, de aceea oferim primele burse persoanelor care s-au evidenţiat în cadrul grupelor de învăţare. Totodată, am dat startul înscrierilor ediţiei cu numărul trei a academiei, și suntem nerăbdători să cunoaștem noua generaţie de tineri entuziasmaţi și pasionaţi de programare!

Echipa

Pentru că ne dorim constant să ne dezvoltăm, continuăm procesul de extindere a portofoliului și al echipei prin extinderea departamentului de Sales și Marketing, înfiinţat trimestrul trecut. Ne bucurăm să avem alături de noi colegi energici și gata să ajute în găsirea proiectelor potrivite echipei noastre de programatori capabili.

Rezultate financiare—Divizia Tehnologie

Levierul (multiplicatorul) operațional generează în continuare o creștere mai accelerată a marjei brute față de creșterea cifre de afaceri (1.5x). Astfel, marja brută generată de divizia de tehnologie în primele 3 trimestre este de aproape 20 milioane lei – putin mai mare decât întreaga marjă brută a grupului acum 3 ani. Marja brută a continuat să se îmbunătățească semnificativ ca procent din venituri , ca urmare a creșterii semnificative a serviciilor (plus 76% față de anul anterior).

Profitul operational este de 4.7 milioane lei, similar cu valoarea inregistrata in perioada similară a anului trecut, ca urmare a creșterii semnificative a costurilor administrative (odată cu începerea contractului pentru noul sediu, dar și ca urmare a extinderii echipei).

Integrare	30/09/2022 (lei)	30/09/2021 (lei)	Evolutie
Venituri	**95,550,607**	**73,842,251**	**29.4%**
Prestarea de servicii	30,661,906	17,483,711	75.4%
Vanzarea de marfuri	64,888,701	56,358,540	15.1%
Costul vânzărilor	**75,698,342**	**60,123,789**	**25.9%**
Marfuri/materiale	53,881,693	48,522,480	11.0%
Servicii cloud	3,997,495	4,199,042	-4.8%
Ore-Om	17,819,153	7,402,267	140.7%
Marja bruta	**19,852,265**	**13,718,462**	**44.7%**
Alte venituri	**399,180**	**2,588,870**	**-84.6%**
Cheltuieli de vanzare/distributie	**5,902,526**	**4,099,972**	**44.0%**
Ore-Om	4,950,927	3,554,610	39.3%
Publicitate	951,599	545,363	74.5%
Cheltuieli administrative	**9,593,341**	**5,011,133**	**91.4%**
Ore-Om	4,225,604	2,556,326	65.3%
Amortizare	1,409,339	894,255	57.6%
Alte servicii terti	1,773,500	773,015	129.4%
Diverse	760,237	294,613	158.0%
Profit Operational	**4,723,146**	**4,692,919**	0.6%

“The whole purpose of education is to turn mirrors into windows.”

—James Broughton

Divizia Educaţie

Prezentarea activitatii operationale

Pentru Divizia de Educaţie, cel de-al treilea trimestru al anului 2022 a păstrat tendinţa pozitivă de creștere pe care o avem încă de la începutul anului. Astfel, chiar dacă în lunile de vară contractarea și implementarea de training-uri încetinește faţă de celelalte luni ale anului, am reușit să securizăm o valoare a cifrei de afaceri (proiecte castigate – livrate sau care se aflau in proces de livrare la 30.09 – CLOSED WON) de aproximativ 18 mil. RON, o creștere semnificativă faţă de anul trecut.

Tot în acest trimestru ne-am concentrat eforturile în a completa poziţiile vacante în structura organizaţională a diviziei. Astfel am recrutat și am finalizat procesul de on-boarding pentru 3 poziţii de Head of Department, 2 poziţie de Business Development Manager (BDM), 2 poziţii de Customer Success Manager si 7 poziţii de Traineri colaboratori.

Puteţi găsi în cele ce urmează activităţile fiecărei echipe funcţionale și rezultatele obţinute.

A. Marketing

Tech skills

Focusul a fost pe campanii de brand awareness și generare de lead-uri prin dezvoltarea de conţinut. Prin activitatea continuă de menţinere la zi a conţinutului de pe website, prin acţiuni continue de SEO și promovare Pay-Per-Click, prin campanii de produs dedicate vendorilor din portofoliu, echipa a generat 117 MQL (Marketing Qualified Leads) dintre care 57 din ele (48%) au fost calificate (SQL) și au fost transferate în echipa de Business Development.

Am atras peste 23.100 vizite pe site-urile proiectelor din Bittnet Training și peste 986.000 afișări de reclame plătite în mediul online.

Am continuat cu promovarea materialelor din campaniile IT Evolve Toolkit, respectiv Security Learning Toolkit care au avut ca scop oferirea de conţinut relevant și de actualitate către IT manageri, IT specialists sau HR Managers si Business Owners pe care echipele noastre îi targetează. De asemenea, am dezvoltat o serie de materiale ample care au dat contur campaniei AWS Game Changer, dedicata celor care au nevoie sa se familiarizeze cu cele mai populare servicii Amazon Web Services. Din perspectiva securitatii am rulat o campanie de awareness pe subiectul Certified Ethical Hacker.

Human skills

In trimestrul 3 ne-am concentrat pe demararea campaniilor de creștere a vizibilităţii brandului Equatorial și pe finalizarea broșurii de prezentare a programului de leadership (produsul bazat pe studiul de piaţă" Learner Persona al liderului de echipă din tehnologie"), precum și a website-ului companiei.

Eforturile de PR au fost amplificate prin două noi comunicate de presă, precum și printr-un interviu, activităţi preluate de peste 30 de publicaţii online. De asemenea, am continuat seria de discuţii în cadrul F5 Podcast cu două noi ediţii, pentru a rămâne în contact cu prioritățile și provocările managerilor seniori din organizațiile de tehnologie.

Product team tech skills

Echipa s-a concentrat pe campanii de awareness și generare de lead-uri prin dezvoltarea de conţinut. Campaniile de awareness rulate în această perioadă (IT Security Toolkit, IT Evolve Toolkit și AWS Game Changer) au generat un numar total de 2981 vizite pe landing page-uri si 238 downloadări de resurse educative.

Departamentul a lucrat îndeaproape cu vendorul AWS și grație întăririi relației cu acesta am fost aleși să facem parte din programul pilot de finanţare integrală cursuri. În același timp continuăm programele de co-finanţare atât cu AWS cât și cu Microsoft, prin care vendorii împing cursurile de cloud către diverși parteneri și clienţi.

Tot în această perioadă, departamentul a lucrat la extinderea numarului de clienţi pentru cursurile Cisco, prin dezvoltarea unui curs custom, ce poate fi livrat la nivel global și care pe lângă reach-ul extins în materie de clienţi ne va plasa într-un grup restâns de authorised learning partners ai Cisco ce pot oferi astfel de cursuri.

Colaborarea strânsă cu Cisco s-a fructificat și prin reincluderea în programul de CLC (Cisco Learning Credits), prin care putem accepta ca și metodă de plată pentru cursuri voucherele CLC, pe care ulterior le decontăm la vendor. Exista un numar limitat de parteneri la nivel global care sunt inclusi in acest program.

Conform strategiei de întărire și extindere a modelului de business, departamentul a lucrat la crearea unui studio video și la setarea unui plan de conţinut pertinent, ambele constituind pilonii de pornire pentru platforma video ce urmează a fi dezvoltată ulterior.

Demand generation

In trimestrul 3 al anului 2022, echipa Demand Generation a completat activ campaniile echipei de marketing prin gestiunea leadurilor de inbound si generare de leaduri de outbound pentru divizia de Educatie. In aceasta perioada au fost generate si transformate in oportunitati de business 84 SQL (Sales Qualified Leads): 27 au fost create de echipa Outbound, iar restul de 57 de echipa Inbound. Daca raportam la perioada similara a anului precedent, in Q3 2022 a fost livrat un numar aproape dublu de oportunitati in Outbound si cu 10% mai mult fata de aceeasi perioada a anului trecut in Inbound.

Aceste rezultate confirma masurile implementate la inceputul anului de targetare a industriei IT si in paralel datorita rezultatelor din campaniile de Marketing implementate pe parcursul anului.

Pentru trimestrul 4 al anului 2022, echipa Demand Generation isi va pastra focusul in verticala stabilita (pentru zona de Outbound) si va aborda leadurile informationale venite in urma campaniilor de Marketing in desfasurare (pentru zona de Inbound), avand ca obiectiv principal atingerea tintei propuse pentru anul in curs.

B. Business development

Bittnet Training team

La finalul trimestrului 3 am reusit să securizăm contracte în valoare de 16,5 mil. RON (CLOSED WON), ceea ce reprezinta un procent de 77% din obiectivul pe care ni l-am asumat pentru acest an. Aceasta cifra a putut fi realizata prin inchiderea a 521 oportunitati si colaborarea cu 81 de clienti activi.

In ceea ce priveste orchestrarea proiectele desfasurate in trimestrul 3, am continuat livrarea proiectelor pe fonduri europene si a proiectelor educationale din sectorul public, numarul de cursanti doar in aceste proiecte fiind de peste 450.

Cifra realizată in acest trimestru a fost de aproximativ 4 mil. RON, din aproximativ 160 de oportunitati. Prin comparatie, in aceeasi perioada a anului 2021 a fost realizata o cifra de 2,5 mil. RON din 119 oportunitati.

In ultimul trimestru din an ne vom concentra sa finalizam cu success proiectele pe care le avem in desfasurare, sa construim strategia pe care o vom aborda cu clientii in anul 2023 si sa construim planurile de actiune pentru portofoliile administrate de fiecare BDM in parte.

Equatorial team

La finalul trimestrului trei, în Equatorial au fost câștigate proiecte în valoare de aproximativ 1,7M RON (CLOSED WON), iar de la începutul anului și până la 30 septembrie, programele de training human & leadership skills ale Equatorial au însumat 150 de sesiuni si peste 650 de participanţi.

În plus, începând cu septembrie, avem un rol nou de Team Leader al echipei de vânzări și un membru nou care ni s-a alăturat pentru a susţine și a consolida activităţile de vânzări.

The e-Learning Company team

Trimestrul al treilea al anului 2022 a fost o continuare a trendului din primele 6 luni: o cifră de afaceri mai mare decât în perioada similară a anului 2021 și, de asemenea, un profit în creștere, marja fiind aproape identică (in usoara crestere).

Astfel, în primele 9 luni am câștigat contracte în valoare de 2,25 mil. RON, iar profitului a urcat până la 510 mii RON. Aceste rezultate vin în contextul în care, pentru o parte dintre clienţii care au decis să reînnoiască contractele scadente în septembrie, încă nu s-au emis toate facturile, aceasta urmând a fi emise până la finalul anului.

Am avansat cu planul de regionalizare a unor cursuri în alte limbi, avem primele module în limba bulgară și discuţii avansate cu clienţi din Bulgaria. La nivelul echipei de marketing, avem un nou coleg și anticipăm că noul site și noua identitate vizuală vor fi disponibile așa cum am planificat.

În ultimele 3 luni ale anului 2022:

– vom demara un proiect pilot cu o entitate din sectorul public și ne vom adresa unui număr semnificativ de cursanţi;

- așteptăm finalizarea discuţiilor pentru două acorduri importante în zona corporate;
- vom derula o serie de activităţi de prezentare pentru un client care are o activitate globală foarte importantă și unde așteptăm un rezultat pozitiv în prima partea a anului 2023;
- avem stabilite prezentări pentru parteneriate importante atât în România cât și în ţări din regiune;
- demarăm o campanie de promovare prin care să facem cunoscute serviciile noastre e-learning pentru multe dintre companiile din top 500 din România cu care nu avem contacte.

C. Training delivery

Cel de-al treilea trimestru al anului 2022 a adus echipei de Training Delivery o serie de satisfactii prin implementarea unor proiecte de anvergura. In aceasta perioada, am conturat programul Academia de Traineri care are ca scop atragerea de noi profesionisti in domeniul livrarii de training si perfectionarea abilitatilor de sustinere a cursurilor precum capacitati umane de relationare, comunicare si explicare a conceptelor tehnice, pentru a fi cu usurinta puse in practica de cursanti. Unul dintre scopurile esentiale ale Academiei de traineri este implementarea unui traseu uniform de invatare si dezvoltare a tranerilor Bittnet si implicit o rata de succes crescuta a cursurilor livrate.

Am livrat 125 de clase la care au participat 1380 cursanti, comparativ cu anul 2021 cand am organizat doar 64 clase cu un total de 581 cursanti fapt ce se concluzioneaza intr-o dublare a numarului de clase fata de anul precedent si o crestere de 237% a numarului de cursanti.

In paralel cu aceste proiecte, echipa Training Delivery, cu sprijinul echipelor tehnice, a lucrat constant la reamenajarea salilor de curs ce au fost aduse la cel mai inalt nivel de performanta, acestea fiind in prezent pregatite pentru cursuri in format blended pentru a crea o experienta unica in procesul de invatare pentru adulti. Microfoanele ce capteaza sunetul din orice colt al clasei, sau tabla inteligenta ce poate fi urmarita in timp real de cursantul de acasa, sunt doar cateva dintre ideile ingenioase care se numara printre echipamentele de ultima generatie puse in functiune de echipele noastre.

D. Customer success

Echipa de Customer Success si-a schimbat managementul si si-a completat colectivul cu 2 persoane angajate part-time pentru a oferi o experienta mai buna clientilor. Rolul noilor colegi este de a reveni dupa curs cat mai rapid cu toata documentatia necesara pentru inchiderea proiectelor castigate prin licitatii. Ne-am definitivat modul de lucru intern si folosim o procedura standard de on-boarding pentru noii clienti.

Am obtinut feedback de la peste 150 de participanti la clase inchise si am trimis peste 25 de rapoarte care centralizeaza aceste feedbackuri catre clienti impreuna cu recomandarile instructorilor. În urma feedbackurilor primite, am înţeles că participanţii la cursuri apreciează calitatea trainerilor si cursurile hands-on. Aceste cursuri le-au crescut productivitatea cu peste 10%.

Rezultate financiare—Divizia Educaţie

Din punct de vedere financiar, evoluţia Diviziei de Educaţie la 9 luni încheiate 30.09.2021 reflectă o dublare a veniturilor generate din activitatea curentă (însă și o creștere a costurilor, în special ale celor cu echipa). Marja brută a crescut în această perioadă cu 55% vs perioada similara a anului trecut, de la 4 milioane lei, la 6.4 milioane lei.

Ca si in trecut, profitul operaţional rămâne unul negativ (la nivelul lui Q3), chiar daca situatia este mai buna cu 18% fata de anul anterior, în cea mai mare parte datorita creșterii costurilor administrative (odată cu demararea contractului de închiriere pentru noul sediu din ONE Controceni, pe parcursul anului 2022).

Creșterea costurilor atât în zona de vânzări, livrari de traininguri, cât și administrative se datorează atât creșterii businessului dar și creșterii costului cu oamenii odată cu expandarea echipelor din cadrul diviziei.

Training	30/09/2022 (lei)	30/09/2022 (lei)	Evolutie
Venituri	**15,436,018**	**8,104,806**	**90.5%**
Costul vânzărilor	**8,987,942**	**3,957,394**	**127.1%**
Marfuri/materiale	394,447	124,540	216.7%
Ore-Om	8,593,495	3,832,855	124.2%
Marja bruta	**6,448,075**	**4,147,412**	**55.5%**
Alte venituri	**848,740**	**876,551**	**-3.2%**
Cheltuieli de vanzare/distributie	**3,205,542**	**2,438,852**	**31.4%**
Cheltuieli de personal	2,548,773	1,671,182	52.5%
Publicitate	656,768	767,669	-14.4%
Cheltuieli administrative	**5,237,857**	**3,596,438**	**45.6%**
Cheltuieli de personal	1,539,655	1,225,208	25.7%
Amortizare	1,359,640	1,052,616	29.2%
Alte servicii terti	1,226,185	788,733	55.5%
Diverse	863,849	193,726	345.9%
Profit Operational	**(1,197,833)**	**(1,466,493)**	+18.3%

Rezultatul financiar și profitul brut

Profitul operaţional înregistrat la 9 luni este intr-o crestere usoara fata de cel de anul trecut și de acum doi ani, ţinând cont de veniturile din activitatea curenta (fara tranzactii one-off). Astfel, evoluţia acestui indicator, la nivelului grupului, corectat pentru tranzacţii nerepetabile este: 9 luni 2021: 3.2 milioane lei, 9 luni 2022: 3.5 milioane.

În afară de cele două linii de business (Divizii), compania înregistrează și activităţi de coordonare a grupului de companii, de asigurare a finanţării prin mecanisme bursiere, și anumite cheltuieli estimate conform standardelor IFRS, dar și venituri sau cheltuieli aferente investiţiilor „mark to market" (companii în care nu avem 20% din dreptul de vot). Astfel, în cursul primelor 9 luni ale anului curent:

- Ajustarile IFRS privind SOP înregistrează valoari similare cu perioada de comparaţie (715 mii lei vs 734 mii lei în 3Q 2021), la fel ca și dobânzile (bancare și obligatare) – 2.44 milioane versus 2.34 milioane lei anul trecut;
- Valoarea investiţiilor „mark to market" a scazut cu 2.86 milioane lei, în timp ce anul trecut era un profit de 5.76 milioane lei. Această poziţie din P&L este non-cash, ci doar o reevaluare (în sus sau jos) a deţinerilor în companiile listate la BVB și care se reevaluează trimestrial în funcţie de evoluţia cotaţiei de piaţă.

În total, rezultatul financiar este, deci, **pierdere de 6.27 milioane de lei în perioada analizată**, comparativ cu un profit de 4.66 milioane lei anul trecut. Acestei valori se adaugă valoarea de 118 mii lei – partea de profit aferentă nouă din profiturile companiilor în care avem interese minoritare, dar peste 20%. Scăderea acestei cifre din profitul operaţional generează o pierdere brută de 3.26 milioane lei anul acesta, versus un profit de 10.8 milioane lei anul trecut.

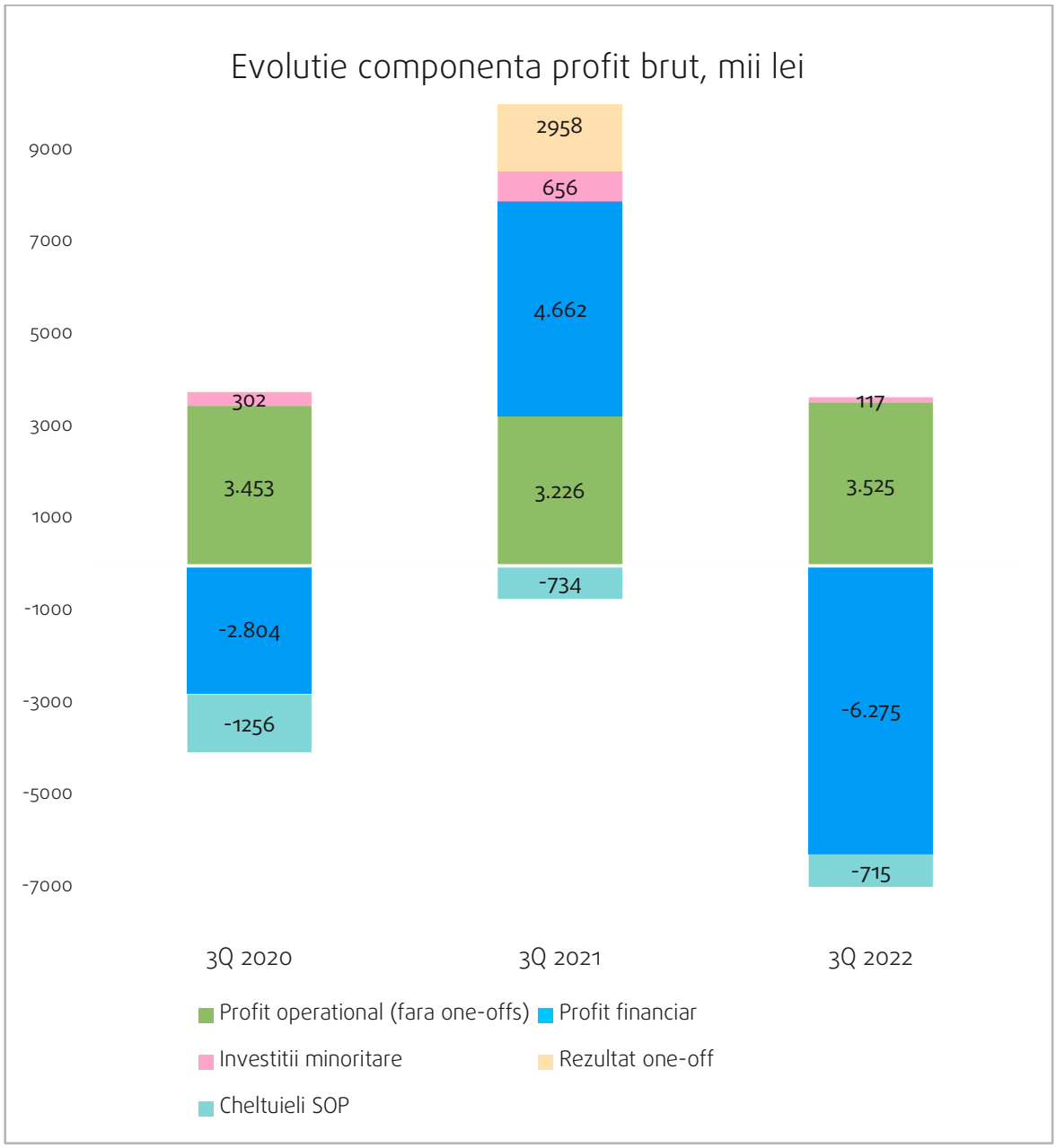

Fig 1 Evolutie componenta profit brut, calculat in mii lei

“It is not the employer who pays the wages. Employers only handle the money. It's always the customer who pays the wages.”

—Henry Ford

Situaţia consolidată a poziţiei financiare —elemente cheie

Urmatoarele elemente merită menţionate în analiza dinamicii situaţiei financiare a grupului comparativ cu anul anterior:

1. Creșterea cu 26 milioane lei a fondului comercial se datorează înregistrării noilor investiţii (M&A): GRX, TopTech, 2Net.
2. Creșterea imobilizărilor corporale se datorează aplicării standardului IFRS16 – chiria pe toată durata contractului cu ONE fiind înregistrată ca și cum am deţine noi parte din clădirea de birouri, dar si a investitiei efectuate in vederea amenajarii noului spatiu de birouri.
3. Creșterea cu 1.2 milioane lei a poziţiei „titluri puse în echivalenţă" se datorează cresterii investitiei in E-learning Company, ca urmare a actualizarii calculului transei 2 din contractul de achzitie in urma finalizarii situatiilor financiare la 31.12.2021.
4. Creșterea stocurilor cu 5 milioane lei (până la valoarea de 6.4 milioane lei) se datorează consolidarii la nivel de bilant a companiilor Top Tech si 2Net (impact 4.8 milioane lei).
5. Creșterea cu 13.6 milioane lei a creanţelor comerciale se datorează consolidarii la nivel de bilant a companiilor Top Tech si 2Net (impact 14.7 milioane lei).
6. Creșterea datoriilor pe termen lung se datorează aplicării standardului IFRS16 privind contractul de chirie pentru spaţiul de birouri de la ONE Cotroceni, combinată cu reîncadrarea ca ‚datorii pe termen scurt' a obligaţiunilor BNET23 si BNET23C.
7. Poziţia de datorii comerciale și alte datorii cuprinde suma de 10.8 milioane lei datorii M&A, care va fi convertită în capitaluri proprii, conform deciziei CA de majorare a capitalului cu aporturi si creanţe. Înregistrarea contabilă va fi facută la finalul operaţiunii de majorare – estimată pentru decembrie 2022.
8. În schimb, dacă analizăm doar acoperirea datoriilor la furnizori prin creanţele asupra clienţilor,acest indicator înregistrează o valoare subunitară – 96%, ceea ce este atipic pentru grupul nostru. Situaţia aceasta este produsă în special de TopTech și de Dendrio, care înregistrează și ‚deficite' mari procentual dar și valori mari efective ale business și deci ai celor doi indicatori.
9. Pe de alta parte, cosiderăm că nu trebuie să fim îngrijoraţi de această evoluţie, deoarece poziţia de cash este una mai buna cu 5 milioane lei faţă de anul trecut, în timp ce datoriile la furnizori neacoperite de creanţe la clienţi înregistrează valoarea consolidată de 1.9 milioane lei. **Cu alte cuvinte, am înregistrat un management foarte prudent al cash-flow-ului.**
10. Ca urmare, capitalurile proprii (activul net contabil) își continuă evoluţia pozitivă semnificativă (de la 49 milioane lei la 54.6 milioane lei).

Situaţia consolidată a fluxurilor de trezorerie –elemente cheie

În cursul perioadei analizate se observă că am gestionat mult mai atent cash-flow-ul din operaţiuni – activitatea curentă generând 7 milioane lei. Acest numerar a fost „pus la treabă" prin achiziţia de noi companii.

Activitatea investiţională a adus încasări de 7.4 milioane lei din vânzarea unei deţineri minoritare în Dendrio, sumă care combinată cu cele 7.3 milioane din activitatea operaţională ne-a permis să facem achiziţii de companii în valoare de 15 milioane lei în perioada analizată.

Actvitatea de finanţare a fost aproximativ neutră din punct de vedere al numerarului : o disbursare totală de 558 mii lei, suma care include si 1.1 milioane lei ca si dividendele plătite actionarilor minoritari în societaţile din grup.

La nivel total, în cele 9 luni încheiate la 30 septembrie, poziţia de numerar a scăzut cu 3.1 milioane lei, dintre care 2.6 milioane lei reprezintă distribuţia de numerar, conf. Hotărârii AGEA nr. 2, pentru cele 17,5 milioane acţiuni proprii cedate de acţionari la trezoreria societăţii (răscumpărările de acţiuni proprii). Prin comparaţie cu 30 septembrie 2021, poziţia de numerar este cu 31% mai bună (20.3 milioane versus 15.4 anul anterior).

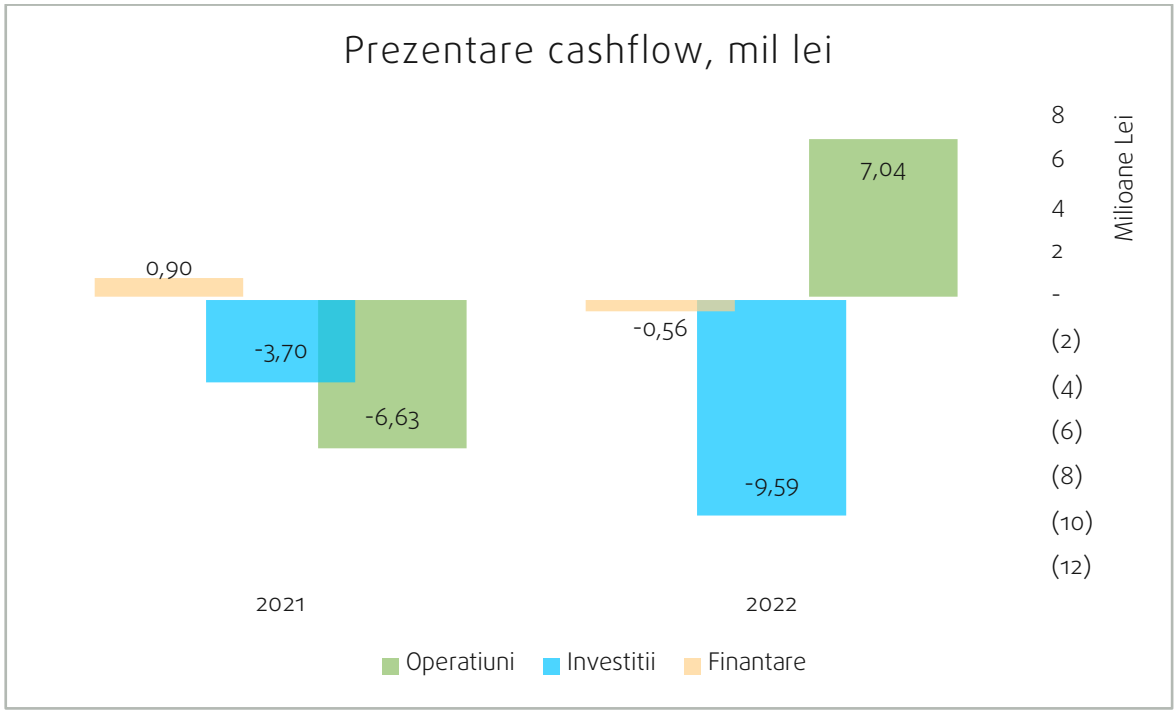

Fig 2 Prezentare cashflow, calculat in mil lei

O perspectivă anualizată a rezultatelor financiare

Ţinând cont de sezonalitatea veniturilor specifică industriei, dar și de indisponibilitatea acestei forme de prezentare a rezultatelor în alte sisteme de analiză a datelor financiare pentru companiile românești, considerăm relevantă prezentarea rezultatelor în formatul ‚ultimele 12 luni', o practică pe care am început-o odată cu primul nostru raport trimestrial. Adaugam si o coloana de prezentare a rezultatelor „pro-forma", care tine cont de achizitia TopTech si 2Net ca si cum ar fi fost parte din grup incepand cu 1 ianuarie 2022.

	Trailing 12M Q3 2022	Trailing 12M Q3 2021		Rezultate Pro-Forma la 9 luni 2022
Venituri din contracte cu clientii	**113,621,356**	**141,615,894**	**24.6%**	**175,757,243**
Costul vânzărilor	(89,170,522)	(108,787,363)	22.0%	(139,311,916)
Marja bruta	**24,450,834**	**32,828,532**	**34.3%**	**36,445,327**
Alte venituri	3,494,770	1,869,585	-46.5%	3,111,200
Costuri de vanzare/ distributie	(8,861,836)	(12,116,523)	36.7%	(9,214,433)
Cheltuieli administrative	(10,421,785)	(17,804,795)	70.8%	(26,258,035)
Profit Operational	**5,703,508**	**4,167,556**	**-26.9%**	**4,803,709**
Rezultat One-Off	2,958,475	609,243	-79.4%	(719,650)
SOP expense	(1,052,078)	(1,047,883)	-0.4%	(715,051)
Castig/(pierdere) titluri puse in echivalenta	786,704	234,900	-70.1%	117,796
Venituri financiare	8,323,069	1,507,562	-81.9%	(3,367,707)
Cheltuieli financiare	(3,555,663)	(3,350,138)	-5.8%	(3,117,163)
Profit brut	**13,164,016**	**2,121,239**	**-83.9%**	**(2,998,067)**
Impozit pe profit	(1,431,572)	(802,342)	-44.0%	(380,012)
Profit net, din care:	**11,732,444**	**1,318,897**	**-88.8%**	**(3,378,079)**
Profit net atribuibil societatii mama	11,613,014	(1,623,209)	-114.0%	(5,741,539)
Interese care nu controleaza	119,430	2,942,106	2363.4%	2,363,460

Indicatori conform Anexa 13 Reg. ASF 5 / 2018

Indicator (formula)	30.09.2022	30.09.2021	30.09.2020
Indicatorul lichidităţii curente (Active curente/Datorii curente)	1.01	2,11	1,6
Indicatorul gradului de îndatorare (Datorii TL nete/Capital propriu) *100	36%	66%	55%
Viteza de rotaţie a debitelor-clienţi (Sold mediu clienţi/Cifra de afaceri) x 270 zile	105 zile	92 zile	100 zile
Viteza de rotaţie a activelor imobilizate (Cifra de afaceri/Active imobilizate)	1.19	1,76	2,26

Tranzactii intragrup

In cursul natural al operarii activitatii de baza, dar si datorita structurii de grup, intre companiile din grup exista diverse tranzactii comerciale. In general, incercam sa tinem la minim aceste tranzactii, dar nu ne ferim sa livram clientilor solutiile relevante pentru ei daca acestea genereaza tranzactii intragrup. In primele 3 trimestre, situatia tranzactiilor intragrup este urmatoarea (evident, singurele cifre relevante sunt generate de activitatea de grup / „holding"). Sumele sunt in lei:

Companie	Descriere	BNET	CLC	DND	ELIAN	EQG	EQT	GRX	GRX-A	ISEC	ITP	NENOS	NONL	ELC	Total
BITTNET SYSTEMS SA	Licente			85,354											**85,354**
	Refact alte cheltuieli administrative			506,777	49,969	19,797		21,691		1,411	6,547	14,053			**620,244**
	Refact cheltuieli M&A			693,440											**693,440**
	Refact cheltuieli sediu		36,751	405,752	105,158	39,166	4,999	46,457	35,336		38,672				**712,291**
	Servicii instruire		5,047	161,224							1,261				**167,532**
	Venituri Dividende							399,475			627,967	300,794	93,755	134,220	**1,556,211**
	Venituri Dobanda		119,550	1,021,910						33,177				7,825	**1,182,461**
COMPUTER LEARNING CENTER SRL	Servicii instruire	78,721													**78,721**
DENDRIO SOLUTIONS S.R.L.	Licente				36,957										**36,957**
	Refact alte cheltuieli administrative	101,012			26,309			5,181	0		4,920				**137,423**

	Refact cheltuieli M&A	6,952													**6,952**
	Refact cheltuieli sediu	13,606			13,606	4,948	742								**32,903**
	Servicii suport si dezvoltare IT					24,028					12,127				**36,155**
ELIAN SOLUTIONS SRL	Servicii suport si dezvoltare IT	128,228		215,628				8,528							352,385
EQUATORIAL GAMING S.A.	Refact alte cheltuieli administrative	13,576	1,346	4,743	2,846						593	197			23,302
	Servicii instruire	99,072		141,864	30,007			9,958		-0	10,385				291,287
GLOBAL RESOLUTION EXPERTS S.A.	Venituri Dividende								100,781						100,781
GRX ADVISORY S.R.L.	Servicii suport si dezvoltare IT			72,684											72,684
ISEC ASSOCIATES SRL	Servicii suport si dezvoltare IT							6,088	6,185						12,273
ITPREPARED SRL	Servicii suport si dezvoltare IT	7,423		896,681											904,104
	Venituri Dobanda	17,476													17,476
NENOS SOFTWARE SRL	Refact alte cheltuieli administrative												988		988
	Refact cheltuieli sediu												10,879		10,879
	Servicii suport si dezvoltare IT	11,569		23,139	21,982										56,690

NONLINEAR SRL	Servicii suport si dezvoltare IT											215,851			215,851
THE E-LEARNING COMPANY S.A.	Servicii instruire													332,000	332,000
Grand Total		**477,637**	**162,694**	**4,229,196**	**286,835**	**87,939**	**5,741**	**497,379**	**142,302**	**34,587**	**702,473**	**530,895**	**105,622**	**474,044**	**7,737,343**

La data de 30 septembrie, soldurile intragrup erau:

Companie	Tip	2NET	BNET	CLC	DND	ELIAN	EQG	EQT	GRX	GRX-A	ISEC	ITP	NENOS	NONL	TT
BITTNET SYSTEMS SA	Creante Comerciale			5,445	1,189,367	859,687	512,506	189	21,986	1,414	1,679	19,876	13,549		
	Imprumuturi			1,153,358	15,882,058						641,844				
COMPUTER LEARNING CENTER SRL	Creante Comerciale		31,139												
DENDRIO SOLUTIONS S.R.L.	Creante Comerciale		78,780			10,432	28,969	177	311			17,341			
	Imprumuturi	700,000													
ELIAN SOLUTIONS SRL	Creante Comerciale		135,629		97,856										131,910
EQUATORIAL GAMING S.A.	Creante Comerciale		47,430		35,308	9,636			785						470
ISEC ASSOCIATES SRL	Creante Comerciale								7,245						
ITPREPARED SRL	Creante Comerciale		8,833		393,628										
	Imprumuturi		392,476												
NENOS SOFTWARE SRL	Creante Comerciale		13,768		27,535	26,158								3,663	
NONLINEAR SRL	Creante Comerciale												31,484		

Evenimente cheie în T3 2022

Majorare capital social cu acțiuni gratuite

Optare distribuție cash vs acțiuni gratuite (1:10) | Iulie 2022

Inca din primul an in care a propus investitorilor o operatiune de majoarare de capital cu optiune intre distributia cash vs alocarea de actiuni gratuite, Bittnet a pus la dispozitia investitorilor o solutie de optare electronica prin platforma Evote.

In vederea implementarii Hotararii AGEA nr. 2/20.04.2022, actionarii de la data de inregistrare (21.07.2022) au putut alege intre distributia cash – de 0,15lei la 10 actiuni detinute - sau sa primeasca o actiune gratuita la 10 detinute la data de inregistrare, conform Hotararii AGEA si in conformitate cu procedura suplimentara de optare pentru implementarea acesteia.

Astfel, in perioada de optare, 27 Iulie – 04 August, ora 17:00, Emitentul a primit un numar de 234 optiuni, de la 234 actionari reprezentand un total de 205,693,904 drepturi de vot, adica 43,34% din totalul drepturilor de vot ale Emitentului. Dintre optiunile exprimate, 105 actionari reprezentand 175,297,189 drepturi de vot, adica 36,93% din totalul drepturilor de vot au optat pentru OPTIUNEA 1 – adica pentru distributia cash de 0,15 lei la 10 actiuni detinute. Compania a transferat acestor actionari suma de 2,629,453.80 lei incepand cu data de 12 Septembrie 2022, prin sistemul Depozitarului Central, avand ca agent de plata Banca Transilvania.

Actionarilor care au votat 'impotriva' sau 'abtinere', precum si celor ce nu au intreprins niciun demers le-au fost alocate actiunile gratuite in Sectiunea 1 a Depozitarului Central dupa ce emitentul a primit din partea ASF noul certificat de inregistrare pentru instrumentele financiare. Acesti actionari nu au beneficiat de distributia cash.

In urma acestei operatiuni, Emitentului i-au fost incarcate un numar de 17,529,692 actiuni de trezorerie rezultate in urma exprimarii optiunilor, actiuni care vor fi folosite pentru decontarea planurilor de incentivare pentru persoanele cheie anii urmatori.

Contractarea unui credit de investitii de la Banca Transilvania

Septembrie 2022

In luna septembrie, Dendrio Solutions a contractat un plafon – credit de investitii – de la Banca Transilvania in suma maxima de 11.000.000 lei pentru finantarea a 75% din pretul tranzactiilor de achizitie parti sociale pentru TopTech SRL si cu 2NET Computer SRL. Creditul de investitii a fost contractat pe o perioada de 7 ani cu rambursari lunare de principal si dobanda. Rata anuala a dobanzii este variabila si se compune din indicele ROBOR la 3 luni, la care se adauga marja fixa a Bancii de 2,50%. Garantiile constituite pentru acest produs de creditare sunt:

– ipoteca mobiliara asupra conturilor Dendrio Solutions deschise la Banca Transilvania;

- ipoteca mobiliara asupra partilor sociale achizitionate din cele doua companii;
- garantie din partea Bittnet Systems in calitate de codebitor;
- garantie emisa de Fondul European de Investitii in proportie de 60% din valoarea creditului, in favoarea Bancii, in baza contractului de garantare incheiat intre Banca Transilvania si Fondul European de Investitii.

Closing M&A —TopTech & 2NET Computer

Semnarea certificatului de closing pentru tranzactiile M&A cu companiile TopTech si 2NET Computer | Septembrie 2022

În data de 6 septembrie 2022 emitentul a informat investitorii despre finalizarea procedurilor de closing (prin semnarea certificatului de finalizare si a documentelor suport) pentru achizitia partilor sociale TopTech. Dupa inregistrarea modificarilor in Registrul Comertului, Dendrio Solutions detine un procent de 60% din capitalul social si din drepturile de vot TopTech, iar Bittnet Systems SA detine restul de 40%, avand in vedere ca pretul tranzactiei cuprinde si decontarea prin actiuni BNET ce urmeaza a fi alocate de Emitent in dreptul fondatorului TopTech intr-o viitoare majorare de capital cu aporturi si creante, operatiune decisa de Consiliul de Administratie in data de 16.09.2022.

In 21 septembrie 2022 emitentul a informat Piata despre finalizarea procedurilor de closing (prin semnarea certificatului de finalizare si a restului de documente suport) pentru achizitia 2NET Computer SRL si semnarea documentelor necesare in vederea inregistrarii la Oficiul Registrului Comertului a noului actionar. Parte din tranzactia de M&A (75%) a fost finantata prin creditul de investitii contractat de Dendrio Solutions de la Banca Transilvania, restul de 25% fiind sustinut din fonduri proprii. Dupa inregistrarea modificarilor in ReCom, Dendrio detine 100% din capitalul social si din drepturile de vot ale 2NET Computer.

Majorare capital social

Majorare capital social aporturi noi in numerar & creante M&A | Septembrie 2022

Emitentul a informat investitorii despre Decizia Consiliului de Administratie din data de 16.09.2022 in legatura cu majorarea capitalului social al Emitentului prin emiterea unui numar maxim de 105.696.119 actiuni comune oferite spre subscriere actionarilor de la data de inregistrare 13.10.2022. Pretul de subscriere va fi de 0,31 lei/actiune nou emisa. Pentru subscrierea unei actiuni noi sunt necesare 5 drepturi de subscriere, care au fost alocate in data de 14.10.2022 in conturile actionarilor de la data de inregistrare.

Perioada de oferta pentru subscrieri, in cadrul etapei 1, se va desfasura pe parcursul a 30 zile. Dupa aprobarea prospectului de majorare de catre ASF si dupa desfasurarea celor 30 zile de oferta publica, actiunile ramase nesubscrise vor fi oferite spre subscriere in cadrul unui plasament privat, inclusiv persoanelor care au certificate creante certe lichide si exigibile asupra Emitentului, creante

ce au rezultat in urma tranzactiilor de M&A si care vor fi convertite in actiuni BNET in cadrul acestei operatiuni (cu actionarii fondatori ai companiilor The E-Learning Company, Nenos Software, IT Prepared si TopTech) .

Pretul acestor tranzactii de M&A a inclus si o componta decontabila in actiuni BNET, conform contractelor de investitii semnate. Suma totala a creantelor acestor creditori asupra Societatii, suma ce va fi convertita in actiuni BNET in cadrul Etapei 2, este de 10.082.103. lei. Daca operatiunea va avea succes in proportie de 100%, capitalurile proprii ale Societatii se va majora cu suma de 32.765.796 lei, dintre care 22.683.693 lei aporturi cash.

Notificari pentru depasirea pragurilor de detinere

Notificarea emitentului de catre un grup de actionari referitor la depasirea unor praguri de detinere | Septembrie 2022

In luna septembrie, Emitentul a fost notificat (si la randul sau a informat Piata) referitor la depasirea pragurilor de detinere de 5% individual si 15% concertat din partea vehiculelor de investitii Impetum Investments SA si Agista Investments SA. Astfel, Agista a notificat Emitentul ca a depsit 5% din capitalul social al Bittnet, in mod individual, iar Impetum a notificat Emitentul ca impreuna (actionand concertat) cu Agista si cu un numar de persoane fizice din management a depasit pragul de 15%. Depasirea pragurilor in actionariatul Bittnet, pentru cele 2 fonduri, s-a realizat in urma executarii a 2 tranzactii deal cu pachete de actiuni BNET, realizate cu dl Berteanu Daniel, care a notificat Emitentul si ASF in acest sens.

“When people are financially invested, they want a return. When people are emotionally invested, they want to contribute.”

—Simon Sinek

Factori de risc

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 relaţiile cu clienţii. Nu poate fi exclusă posibilitatea ca Bittnet să nu fie capabilă să extindă baza curentă de clienţi sau posibilitatea ca relaţiile cu clienţii existenţi 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 forţei de vânzări, stabilirea unui birou local în unul dintre principalele orașe ale ţării, consolidarea poziţiei de lider pe piaţa de Training IT din România, extinderea bazei de clienţi in tara si străinătate și furnizarea de training-uri pentru un număr mai mare de potenţiali clienţi, 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 intenţionează să extindă oferta de produse și servicii și să îmbunătăţească activităţile de marketing.

Riscul asociat cu tranzactiile de achizitii si fuziuni (M&A)
Majoritatea studiilor si articolelor dedicate subiectului M&A (procese de achizitii si fuziuni de alte companii/businessuri) arata o statistica lipsita de promisiuni pentru companiile achizitioare: 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 achizitioare, 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 unităţile de afacere existente. Cu toate acestea, există riscul asociat cu realizarea prognozelor financiare. Prognozele au fost create cu diligenţă, 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 prevăzuţi în mediul Companiei.

Acest capitol merită o discuţie mai detaliată. În fiecare an compania supune aprobării acţionarilor 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 acţiunilor de marketing

și vânzări angajate / plănuite deja și a ţintelor 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 relaţie 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 câţi lei de vânzări vom obţine 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 soluţii de comunicaţii.

Pentru a putea răspunde la întrebarea "de câţi 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 prudenţei, 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 exerciţiului 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 ţintește, nu urmărește și nu recompensează atingerea niciunei ţinte de venituri și, în consecinţă, 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 remuneraţie pe măsură, care se găsesc în număr restrâns și pot primi oferte de la concurenţă. 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 condiţiilor financiare, a rezultatelor operaţionale sau prospecţilor. Compania oferă pachete compensatorii atractive și căi de dezvoltare a carierei dinamice pentru atragerea, păstrarea și motivarea personalului experimentat și cu potenţial.

Bittnet s-a confruntat in istorie cu fluctuaţii 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 experienţă în recrutarea și relaţia 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: competenţă, performanţă, integritate, flexibilitate și distracţie.

– listarea pe Bursa de Valori București, fapt ce ne-a permis să obţinem un profil de angajator apreciat și ne-a ajutat în diferenţierea noastră drept o companie deschisă și transparentă - o imagine extrem de apreciată de toţi noii angajaţi, dar și de cei vechi.

Acest risc continua sa fie unul dintre cele mai importante riscuri ce 'ameninţă' 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 cate un plan 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.

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 catre 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 nemultumire 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 legislaţiei românești cu reglementarile Uniunii Europene pot afecta mediul legal al activităţii 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 legislaţia 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 acţiunilor gratuite, diluarea unor investitori in beneficiul altora, etc.

Riscul de comoditizare 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 comoditizare. 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 catre 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 comoditizate, cu marje mici, sunt predispuse la concurenţa neloială, în special prin preţuri de dumping. În special în activitatea Dendrio acest risc se materializează când concurenţii oferă adesea clienţilor preţuri de vânzare dimensionate substanţial sub preţul achiziţiei licenţelor 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 profitabilităţii. Emitentul nu a identificat nicio soluţie pentru a preveni acest risc. Emitentul urmărește să adreseze tipologii noi de clienţi, cât și clienţi pentru care valoarea adăugată a soluţiilor nu este reprezentată de reducerile de preţ, ci de funcţionalitatea soluţiilor 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 concurenţă cu alţi participanţi în piaţa de IT, concurenţă care este de aşteptat să se intensifice. Concurenţa ridicată poate încuraja clienţii actuali, precum și pe cei potenţiali, să folosească serviciile și produsele competitorilor Emitentului și, prin urmare, să afecteze în mod negativ veniturile și profitabilitatea Emitentului. O concurenţă puternică poate determina o presiune sporită asupra Emitentului în legătură cu preţurile produselor și serviciilor oferite clienţilor, ceea ce poate avea un impact semnificativ asupra capacităţii Emitentului de a își spori sau menţine profitabilitatea. Competitivitatea Emitentului în actualul mediu concurenţial

depinde în mare măsură de capacitatea acestuia de a se adapta rapid la noile evoluţii și tendinţe ale pieţei. În măsura în care Emitentul nu va putea concura în mod efectiv cu competitorii săi, indiferent dacă este vorba despre un grup local sau internaţional, acest fapt poate avea un efect negativ asupra activităţii, situaţiei financiare, rezultatelor operaţiunilor și perspectivelor Emitentului.

Riscul de pierdere a reputatiei

Riscul privind reputaţia este inerent activităţii economice a Emitentului. Abilitatea de a păstra și de a atrage noi clienţi depinde în parte de recunoașterea brandului Emitentului și de reputaţia acestuia pentru calitatea serviciilor. Opinia publică negativă despre Emitent ar putea rezulta din practici reale sau percepute în piaţa IT în general, cum ar fi neglijenţă 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 percepţia pozitivă a clienţilor și a potenţialilor clienţi în ceea ce privește serviciile sale, publicitatea negativă și opinia publică negativă ar putea afecta capacitatea Emitentului de a menţine și atrage clienţi.

Riscul privind litigiile

De-a lungul timpului companiile din Grupul Bittnet si-au indeplinit obligatiile contractuale si de aceea nu au fost chemate in judecata de catre partenerii contractuali. Pe masura ce grupul se extinde, si mai multe companii se alatura grupului, este posibil ca parteneri ai acestora sa considere ca noua pozitie financiara a acestor membri ai grupului a devenit mai relevanta pentru a fi chemati in judecata.

In cursul anului 2021, conform mandatului oferit de AGA din Noiembrie 2020, Bittnet a solicitat Anchor Grup – proprietarul cladirii din Bd Timisoara nr 26 extinderea spatiului de birouri, in aceleasi conditii contractuale, pentru a ne acomoda noilor reglementari privind spatiul de lucru (distantarea intre persoane), dar si cu echipei ce urmeaza a se extinde ca urmare a tranzactiilor de M&A. Tinand cont de faptul ca oferta primita de la Anchor Group a fost considerata ca neconforma, am notificat acestora aplicare clauzei de ‚break-up' din contract, si 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.

La data publicarii prezentului raport Societatea a luat la cunostinta de existenta in Portalul Instantelor a unui proces intentat de Anchor Group avand ca obiect „pretentii". Tinand cont de stagiul incipient al litigiului (reclamantul nu a timbrat cererea), nu am putut evalua necesitatatea unui provizion. Pe masura ce dosarul va evolua exista riscul ca profitabilitatea BNET sa fie afectata de constituirea unui provizion privind acest litigiu.

Riscul de credit

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

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

Totuși, compania nu a identificat o soluţie 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 atenţie procesele de „soft-collection" și decide relativ rapid trecerea la proceduri de tip hard-collection, ceea ce ne-a adus succes istoric în recuperarea creanţelor.

Sistemele informatice automatizate alertează atât echipa de vânzări, cât și managerii asupra clienţilor cu restanţe, acestea fiind "urmărite" de echipa de vânzări timp de 1 lună, astfel încât să prioritizăm păstrarea unei relaţii comerciale bune. În schimb, după 1 lună de eforturi eșuate, se trece la implicarea unui avocat cu experienţă (și "track record" pozitiv) în recuperarea de creanţe.

Riscul de contrapartida

Neexecutarea de către terţi a obligaţiilor pe care și le-au asumat faţă de Emitent, inclusiv în legătură cu implementarea anumitor proiecte de investiţii avute în vedere de către Emitent sau riscul de insolvenţă în legătură cu aceștia poate afecta îndeplinirea obiectivelor de afaceri ale Emitentului ori activitatea sau situaţia financiară a acestuia și, implicit, capacitatea sa de a își îndeplini obligaţiile în legătură cu Obligaţiunile.

Un exemplu punctual este situaţia in care companii din grupul Emitentului participa la proceduri de achiziţii publice, iar furnizorii nu își îndeplinesc obligaţiile asumate. Acest scenariu poate rezulta in emiterea unui ‚certificat negativ' pe numele companiei care a participat la procedura de licitaţie publica, ceea ce ar insemna excluderea in viitor de la alte proceduri, eliminând deci un potenţial de a genera venituri. Tinand cont de criza globala a semiconductorilor, care afecteaza timpii de livrare de la furnizorii nostri catre noi, in timp ce noi avem contracte cu termene fixe de livrare (in special in achizitiile publice) aceste intarzieri cresc semnificativ riscul ca grupul nostru sa se afle in imposibilitatea de a respecta termenele de livrare asumate fata de clienti. In cazul clientilor de tip entitate pubilca, emiterea unui ‚certificat negativ' pe numele uneia dintre companiile din grup ar afecta capacitatea acestei companii de a genera vanzari.

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 situaţia pieţei pentru a previziona riscul asociat cu rata

dobânzii și păstrează legătura cu cât mai multe instituţii de credit pentru a putea asigura un "arbitraj" între ofertele acestora.

Compania a derulat în anii anteriori oferte de obligaţiuni cu dobanda fixa, si ulterior a rambursat o parte dintre acestea. La finalul anului 2021, peste 75% din datoriile pe termen lung aveau dobanda fixa de 9%. Analizand din totalul datoriilor purtatoare de dobanda, peste 70% au dobanda fixata la 9% anual. In cursul anului 2023 au scadenta toate cele 3 emisiuni de obligatiuni existente in prezent. In cursul anilor 2022 si 2023 Emitentul ar trebui sa refinanteze partial sau integral aceste emisiuni de obligatiuni, iar aceasta ne expune la riscul de a ne imprumuta la dobanzi mai mari, in functie de mediul economic la momentul derularii operatiunilor. Finantarea bancara are integral dobanzi variabile, de tipul „ROBOR + o marja fixa", ceea ce ne expune suplimentar la riscul de fluctuatie al dobanzilor. Compania se afla in permanent contact cu institutiile financiare bancare pentru imbunatatirea structurii de finantare.

“We are what we repeatedly do. Excellence, then, is not an act, but a habit.”

—Aristotle

Contact relatia cu investitorii

Cristian Logofatu,
Cofondator Bittnet Systems

Detalii de contact
investors@bittnet.ro
investors.bittnet.ro

Anexa 1—Indicatori alternativi de performanta

Alternative Performance Measurements

Indicator (formula)	Definiţie / Mod de calcul	De ce este relevant
Profit Operaţional	Este vorba despre profitul activităţii de bază, activităţii de a ne deservi clienţii. Ia în calcul toate veniturile și cheltuielile asociate activităţii curente și ignoră veniturile și cheltuielile financiare, cele de tip "one time", sau cele legate de activitatea de tip holding (a grupului, existenţa noastră ca și companie listată). Se obţine 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. Cele mai semnificative ajustări (diferenţe între profitul brut și Profitul Operaţional) sunt: – 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 – Eliminarea pozitiei "alte venituri" si a pozitiei "alte cheltuieli"	Activitatea operaţională (numita si ‚curenta' sau ‚de baza') reprezintă afacerile continue ale companiei. Astfel se măsoară performanta si activitatea afacerilor versus concurenta, indiferent de mediul de taxare, de cadrul contabil de raportare sau de modul de finanţare al societăţii (mixul dintre capitaluri proprii si împrumutate, costurile de menţinere la cota bursei, etc). Cu alte cuvinte, acesta este rezultatul pe care compania (sau fiecare segment de business) l-ar avea daca ar opera ca o companie finanţată integral din surse proprii (din „equity" – capitalurile acţionarilor).
„Marja bruta", sau „gross margin", sau „GM" sau „marja"	Formula de calcul a acestui indicator este „Venituri MINUS cheltuieli directe" („revenue minus COGS (cost of goods sold)"). Astfel, din facturile emise clienţilor, se scade valoarea cheltuielilor direct asociabile acelor proiecte (obţinerii acelor venituri). În cazul proiectelor de revânzare licenţe software, cumpărăm o licenţă cu 90 lei si o vindem către client cu 100 lei. Diferenţa este „Marja Bruta" (sau „Gross Margin"). În cazul în care facturăm unui client servicii de implementare a unui proiect de cloud, marja brută reprezintă diferenţa dintre veniturile facturate către client și costul pentru orele – om necesare implementării, indiferent daca inginerul care realizează implementarea ne este angajat sau un subcontractor.	Acest indicator este „PIB" ul companiei, este „valoarea adăugată" pe care noi o producem pentru partenerii noștri. Acest indicator reflectă nu doar ce valoare aducem clienţilor, dar, întorcându-ne privirea spre interiorul companiei, reflectă sumele de bani pe care le avem la dispoziţie pentru a acoperi cheltuielile fixe.

Situaţii Financiare (neauditate)

Anexa atasata.

bittnet
group

BITTNET SYSTEMS S.A.

RAPORTARE INTERIMARA CONSOLIDATA

Întocmite in conformitate cu
Ordinul Ministrului Finanţelor Publice
nr. 2844/2016 cu modificările ulterioare,
pentru 9 luni incheiate la 30 septembrie 2022

Raportarea financiara consolidata interimara de la pagina [4] la pagina [42] a fost aprobata si semnata la data de 10 noiembrie 2022

Mihai Logofatu
Director General

Adrian Stanescu
Director Financiar

bittnet
group

CUPRINS

CUPRINS 3
SITUATIA CONSOLIDATA A REZULTATULUI GLOBAL 4
SITUATIA CONSOLIDATA A POZITIEI FINANCIARE 5
SITUATIA CONSOLIDATA A FLUXURILOR DE TREZORERIE 6
SITUATIA CONSOLIDATA A MODIFICARILOR IN CAPITALURILE PROPRII 8
NOTA 1. INFORMATII GENERALE 10
NOTA 2. BAZA INTOCMIRII RAPORTARII INTERIMARE 18
NOTA 3. EVENIMENTE SI TRANZACTII SEMNIFICATIVE 19
NOTA 4. INFORMATII PE SEGMENTE DE ACTIVITATE 20
NOTA 5. VENITURI DIN CONTRACTE CU CLIENTII 22
NOTA 6. ALTE VENITURI 24
NOTA 7. CLASIFICAREA CHELTUIELILOR DUPA NATURA 25
NOTA 8. VENITURI SI CHELTUIELI FINANCIARE 26
NOTA 9. TITLURI PUSE IN ECHIVALENTA 26
NOTA 10. CAPITALURI SI REZERVE 31
NOTA 11. OBLIGATIUNI 38
NOTA 12. IMPRUMUTURI BANCARE 39
NOTA 13. INFORMATII PRIVIND RELATIILE CU PARTILE LEGATE 40
NOTA 14. EVENIMENTE ULTERIOARE DATEI BILANTULUI 41

SITUATIA CONSOLIDATA A REZULTATULUI GLOBAL

	Pentru perioada de 9 luni	
	30 septembrie 2022	30 septembrie 2021
Venituri din contracte cu clienţii	110,986,624	81,947,057
Costul vanzarilor	(84,686,284)	(64,081,183)
Marja bruta	**26,300,340**	**17,865,874**
Alte venituri	1,247,920	3,465,421
Cheltuieli vanzare	(9,108,067)	(6,538,824)
Cheltuieli generale si administrative	(15,546,250)	(9,341,651)
Câștig/pierdere titluri puse in echivalenta	117,796	655,909
Venituri financiare	(3,443,038)	7,141,169
Cheltuieli financiare	(2,832,847)	(2,478,391)
Profit brut	**(3,264,146)**	**10,769,507**
Impozit pe profit	(91,638)	(1,020,328)
Profit net, din care:	**(3,355,784)**	**9,749,180**
aferent Societatii-mama	(5,719,244)	9,626,101
aferent intereselor care nu controleaza	2,363,460	123,078
Profit net	**(3,355,784)**	**9,749,180**
Alte elemente ale rezultatului global	-	-
Total Rezultat global	**(3,355,784)**	**9,749,180**
aferent Societatii-mama	(5,719,244)	9,626,101
aferent intereselor care nu controleaza	2,363,460	123,078

SITUATIA CONSOLIDATA A POZITIEI FINANCIARE

	30 septembrie 2022	31 decembrie 2021
ACTIVE		
Active imobilizate		
Fond comercial	57,957,714	41,705,648
Alte imobilizări necorporale	8,841,339	9,219,368
Imobilizări corporale	22,852,057	2,352,513
Titluri puse in echivalenta	2,763,107	1,996,840
Alte imobilizări financiare	1,021,923	2,041,467
Impozit amânat	776,108	47,257
Total active imobilizate	94,212,248	57,363,094
Active circulante		
Stocuri	6,481,614	1,184,962
Creanţe comerciale si alte creanţe	48,220,794	32,644,937
Active financiare	13,814,675	17,919,885
Numerar si echivalente	20,288,488	23,403,197
Total active circulante	88,805,570	75,152,981
TOTAL ACTIVE	183,017,818	132,516,075
CAPITALURI SI DATORII		
Capital social	52,848,060	48,043,690
Prime de emisiune	9,738,583	14,542,953
Alte elemente de capitaluri proprii	(14,189,202)	(19,082,504)
Rezerve	1,302,262	1,114,139
Rezultat reportat	2,214,880	8,122,246
Capital aferent societăţii mama	51,914,583	52,740,525
Interese care nu controleaza	2,732,721	1,164,851
Total capitaluri si rezerve	54,647,305	53,905,376
Datorii pe termen lung		
Obligaţiuni	9,623,384	24,044,334
Împrumuturi bancare	14,466,263	6,327,926
Datorii Leasing	16,377,293	676,929
Datorii pe termen lung	-	624,136
Total datorii pe termen lung	40,466,939	31,673,325
Datorii curente		
Obligaţiuni	15,094,966	872,768
Împrumuturi bancare	8,153,201	3,882,132
Datorii Leasing	3,143,387	540,786
Dividende de plata	942	9,995
Datorii privind impozitul pe profit	5,323	294,606
Datorii comerciale si alte datorii	61,505,755	41,337,088
Total datorii curente	87,903,574	46,937,374
Total datorii	128,370,513	78,610,699
TOTAL CAPITALURI SI DATORII	183,017,818	132,516,075

SITUATIA CONSOLIDATA A FLUXURILOR DE TREZORERIE

	Pentru perioada de 9 luni	
	30 septembrie 2022	30 septembrie 2021
Profit brut	**(3,264,146)**	**10,769,507**
Ajustari pentru:		
Cheltuieli cu amortizarea	2,768,979	1,946,871
Cheltuieli privind activele cedate	-	86,016
Beneficii acordate angajaţilor SOP	715,051	734,080
Cheltuieli privind dobanzile si alte costuri financiare	2,441,726	2,355,488
Venituri din dobanda si alte venituri financiare	431,412	297,319
Câştig din investitii	3,474,982	(7,031,976)
Câştig titluri puse in echivalenta	(117,796)	(655,909)
Profit din exploatare inainte de variatia capitalului circulant	**6,450,209**	**8,501,396**
Variatia soldurilor conturilor de creante	(298,303)	(2,100,315)
Variatia soldurilor conturilor de stocuri	(511,049)	(244,080)
Variatia soldurilor conturilor de datorii	2,665,293	(12,429,317)
Numerar generat din exploatare	**8,306,150**	**(6,272,316)**
Impozit pe profit platit	(1,267,901)	(361,726)
Numerar net din activitati de exploatare	**7,038,249**	**(6,634,043)**
Activitati de investitii:		
Plati pentru achizitionarea de filiale, mai putin numerar	(15,056,287)	(3,536,692)
Plati pentru achizitionarea de interese de participare	(830,128)	(1,413,393)
Incasari din vanzarea de interese de participare	7,447,460	
Imprumuturi acordate entitatilor legate	240,000	(193,195)
Achizitii de imobilizari corporale si necorporale	(2,213,086)	(1,057,583)
Alte investitii in active financiare	(4,179,499)	(1,865,300)
Incasari din alte investitii financiare	4,809,727	3,616,230
Dividende incasate	134,220	670,082
Dobanzi incasate	53,248	79,435
Numerar net din activitati de investitie	**(9,594,345)**	**(3,700,415)**
Activitati de finantare:		
Incasari din emisiunea de actiuni	-	10,412,024
Rascumparari/vanzari actiuni proprii	(2,603,739)	(657)
Trageri din imprumuturi bancare	9,724,886	
Rambursari de imprumuturi bancare	(2,318,459)	(1,394,902)
Incasari/rambursari din emisiunea de obligatiuni	-	(4,500,000)

Plati datoriilor aferente leasing-ului financiar	(1,639,145)	(968,578)
Dobanzi platite	(2,640,478)	(2,632,469)
Dividende platite	(1,081,679)	(19,591)
Numerar net din activitati de finantare	**(558,614)**	**895,827**
Cresterea neta a numerarului si echivalentelor de numerar	**(3,114,710)**	**(9,438,631)**
Numerar si echivalente de numerar la inceputul exercitiului financiar	23,403,197	24,872,655
Numerar si echivalentele de numerar la sfarsitul exercitiului financiar	**20,288,488**	**15,434,024**

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 2021	**48,043,690**	**14,542,953**	**(19,082,504)**	**1,114,139**	**8,122,246**	**52,740,525**	**1,164,851**	**53,905,376**
Profit net	-	-	-	-	(5,719,244)	(5,719,244)	2,363,460	(3,355,784)
Alte elemente ale rezultatul global	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Rezultat global	**-**	**-**	**-**	**-**	**(5,719,244)**	**(5,719,244)**	**2,363,460**	**9,749,180**
Majorari de capital social	4,804,369	(4,804,369)	(9,895)	-	-	(9,895)	-	(9,895)
Tranzactii actiuni proprii	-	-	(2,649,244)	-	-	(2,649,244)	-	(2,649,244)
Beneficii acordate angajaţilor SOP	-	-	715,051	-	-	715,051	-	715,051
Vanzare participatii minoritare	-	-	6,837,390	-	-	6,837,390	250,094	7,087,484
Interese care nu controleaza	-	-	-	-	-	-	-	-
Repartizare dividende	-	-	-	-	-	-	(1,045,684)	(1,045,684)
Repartizare rezerva legala	-	-	-	188,123	(188,123)	-	-	-
30 septembrie 2022	**52,848,060**	**9,738,583**	**(14,189,202)**	**1,302,262**	**2,214,880**	**51,914,583**	**2,732,721**	**54,647,305**

	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	-	-	-	-	9,626,101	9,626,101	123,078	9,749,180
Alte elemente ale rezultatul global	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Rezultat global	**-**	**-**	**-**	**-**	**9,626,101**	**9,626,101**	**123,078**	**9,749,180**
Majorare de capital social	21,600,551	(10,867,013)	(321,515)	-	-	10,412,024	-	10,412,024
Tranzactii actiuni proprii	-	-	406,433	-	-	406,433	-	406,433
Beneficii acordate angajaţilor SOP	-	-	734,080	-	-	734,080	-	734,080
Interese care nu controleaza	-	-	-	78,672	(78,672)	-	162,242	162,242
Repartizare dividende	-	-	-	-	82,284	82,284	(121,500)	(39,266)
Repartizare rezerva legala	-	-	-	72,878	(72,878)	-	-	-
30 septembrie 2021	**48,043,690**	**14,542,953**	**(19,074,999)**	**603,543**	**4,536,809**	**48,651,996**	**419,008**	**49,071,003**

NOTA 1. INFORMATII GENERALE

Structura grupului si a activitatilor operationale

Situaţiile financiare includ informaţiile financiare consolidate ale societatii mama Bittnet Systems („Emitentul"), cu sediul social in Bucuresti, Str. Sergent Ion Nutu, nr. 44, One Cotroceni Park, Corp A si Corp B, etaj 4, sector 5, si a următoarelor filiale, toate filialele fiind inregistrate in Romania:

	30 septembrie 2022	31 dec 2021
FILIALE - % detinere		
Dendrio Solutions	88,001%	100%
Elian Solutions	51.02%	51.02%
Equatorial Gaming	98.99%	98.99%
Equatorial Training, prin Equatorial Gaming	100%	100%
Computer Learning Center	100%	100%
ISEC Associates	69.992%	69.992%
IT Prepared	50.2%	50.2%
Nenos Software	60.97%	60.97%
Nonlinear	60%	60%
Global Resolution Experts	60%	60%
GRX Advisory, prin Global Resolution Experts	60%	60%
Top Tech, 60% prin Dendrio Solutions	100%	-
2Net Computer, prin Dendrio Solutions	100%	-
INTERESE MINORITARE		
E-Learning Company	23%	23%

Grupul are peste 300 de angajaţi și colaboratori, care lucrează pentru una dintre cele 14 companii incluse în grup (Bittnet Systems, Dendrio Solutions, Elian Solutions, Equatorial Gaming, Equatorial Training, Computer Learning Center, ISEC Associates, IT Prepared, Nenos Software, Nonlinear, Global Resolution Experts, GRX Advisory, Top Tech, 2Net Computer).

Situaţiile financiare consolidate includ rezultatele combinarii de afaceri prin metoda de achiziţie. În situaţia pozitiei financiare, activele, datoriile și datoriile contingente identificabile ale achizitorului sunt recunoscute iniţial la valorile lor juste la data achiziţiei. Rezultatele operaţiunilor achiziţionate sunt incluse în situaţia consolidată a rezultatului global de la data obţinerii controlului (Dendrio Solutions – septembrie 2017, Elian Solutions – noiembrie 2018, Equatorial Gaming si Equatorial Training – Decembrie 2020, Computer Learning Center, ISEC Associates, IT Prepared, Nenos Software, Nonlinear – August 2021, Global Resolution Experts si GRX Advisory – Decembrie 2021, Top Tech si 2Net Computer – Septembrie 2022).

Bittnet Systems S.A.

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

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

Din martie 2015, Bittnet este listată pe piaţa 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 participaţii de 10%.

În 2016, compania a creat un nou domeniu de competenţă prin introducerea serviciilor de consultanţă și migrare în cloud. Ca rezultat, Bittnet a lansat o serie de acţiuni dedicate clienţilor strict pentru această gamă de servicii, care vizează un nou grup de clienţi, cu un profil ușor diferit. Pe parcursul anului 2017, compania a continuat să investească în creșterea și diversificarea competenţelor 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: Educaţie și Tehnologie.

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

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

- **Tehnologie** - care este axat pe servicii de integrare IT, oferind soluţii de integrare oferite anterior atât de **Bittnet**, cât și de **Dendrio** si **Elian**. Această activitate are un portofoliu partajat de produse, servicii și soluţii 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, acţiunile Bittnet (simbol BNET) sunt listate pe Piaţa Reglementată a BVB.

Dendrio Solutions

In cursul anului 2017, Grupul Bittnet a achiziţionat 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 solutii hibrid "multi-cloud" din România, având o poziţie consolidată ca și companie certificată de cei mai importanţi furnizori de IT din lume, concentrându-se pe cloud și securitate informatică.

Soluţiile IT furnizate de Dendrio includ: servicii de consultanţă generală, servicii de evaluare IT, servicii de implementare și migrare, servicii de întreţinere și suport, servicii de optimizare a infrastructurii și servicii de training IT. Compania este singurul integrator de tip "hybrid multi-cloud" din România, consolidând poziţia sa de companie certificată de către cei mai importanţi furnizori IT din lume, concentrându-se pe cloud și cybersecurity.

În decembrie 2018, Bittnet a achiziţionat activitatea de integrare IT&C a Crescendo International SRL, o companie cu 25 de ani de experienţă în România și pe pieţele 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 clienţi, produse și servicii.

In iunie 2022, Bittnet Systems a anuntat Piata prin raportul curent nr. 25/14.06.2022 ca a fost cooptat un investitor institutional in actionariatul Dendrio Solutions SRL. Operatiunea s-a realizat prin vanzarea unei participatii de 11,999% din Dendrio catre fondul de investitii Agista Investments pentru suma de 7.499.982,76 lei. Avand in vedere pretul tranzactiei, evaluarea de piata a integratorului IT&C Dendrio Solutions se ridica la 62,5 milioane lei.

Odata cu alaturarea Agista in actionariat, Dendrio porneste drumul spre listarea pe piata de capital fie printr-un plasament privat ori o oferta publica initiala la BVB, fie printr-o procedura de fuziune cu o companie listata pe o piata reglementata sau pe un sistem multilateral de tranzactionare dintr-o tara membra a Uniunii Europene.

Elian Solutions

In anul 2018 Grupul a achizitionat un pachet majoritar de acţiuni în compania ce furnizează soluţii ERP, Elian Solutions. Elian a completat oferta de servicii de integrare IT prin adăugarea de soluţii ERP în portofoliul grupului.

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

Equatorial Gaming

In anul 2018, Grupul a achitionat un pachet semnificativ în compania de învăţare bazată pe jocuri, Equatorial Gaming. În urma achiziţiei, activităţile Equatorial au fost integrate în divizia **Educaţie**.

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 consultanţă transformatoare la nivel individual, de echipă și organizaţional în România și în străinătate. În 2015, compania a inventat și lansat Equatorial Marathon, un joc de realitate virtuală alternativă (Alternate Reality Game) pentru corporaţii, care mărește gradul de implicare și stimulează schimbările comportamentale ale angajaţilor. In 2018 Equatorial a lansat un nou produs: VRunners, o evolutie pentru platforme mobile a aplicatiei Marathon. In 2019, Equatorial a lansat 2 noua jocuri: White Hat si Bona Fidae Agency.

Computer Learning Center & ISEC Associates

In august 2021, Grupul 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.

Pretul de achizitie pentru 100% din compania Computer Learning Center (CLC) este de 725.000 lei, suma care a fost decontata in 2 transe: prima transa, in valoare de 225.000 lei, a fost achitata prin ordin de plata pe parcursul lunii august 2021, iar transa 2 – in valoare de 500.000 lei, conditionata de eliminarea din patrimoniul CLC a activelor care nu sunt relevante pentru activitatea curenta a companiei – a fost achitata in Ianuarie 2022.

Bittnet Group isi consolideaza astfel 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.

In urma intrarii Bittnet Systems in actionariat a fost semnat de parti in Septembrie 2021 si un contract de imprumut prin care Emitentul a pus la dispozitia Computer Learning Center suma de 560.000 lei pentru finantarea capitalului de lucru pe o perioada maxima de 3 ani si o dobanda de 9% per an. Imprumutul a fost majorat succesiv pana la suma de 2.405.000 lei in perioada Octombrie 2021 – Iunie 2022, iar ulterior a fost rambursat partial in August – Septembrie 2022, soldul ramas la 30.09.2022 fiind in valoare de 1.130.000 lei.

Pretul de achizitie pentru cumpararea a 69,99% din actiunile ISEC Associates este de 295.000 lei, suma care fost achitata intr-o singura transa, prin transfer bancar, catre actionarul fondator, Alexandru Andriescu.

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 informaţiilor. Prin achiziţionarea ISEC, Bittnet isi dezvolta pozitia pe piaţa securitaţii cibernetice.

In urma intrarii Bittnet Systems in actionariat a fost semnat de parti si un contract de imprumut prin care Emitentul a pus la dispozitia ISEC Associates suma de 370.000 lei pentru finantarea capitalului de lucru pe o perioada maxima de 3 ani si o dobanda de 9% per an. Imprumutul a fost majorat sucesiv pana la suma de 600.000 lei in Februarie - Iunie 2022.

Computer Learning Center si ISEC Associates au fost consolidate in situatiile financiare incepand cu septembrie 2021.

IT Prepared

In august 2021, Grupul 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 776.290 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 numerar in echivalent 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 368.290 USD (suma actualizata in urma inchiderii situatiilor financiare IT Prepared la 31.12.2021), respectiv 142.800 USD (suma ce urmeaza a fi actualizata in urma inchiderii situatiilor financiare IT Prepared la 31.12.2022), 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.

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.

IT Prepared a fost consolidata in situatiile financiare incepand cu septembrie 2021.

Nenos Software & Nonlinear

In august 2021, Grupul a informat piata de capital referitor la finalizarea negocierilor si semnarea contractelor pentru preluarea participatiilor majoritare in dezvoltatorul de software Nenos Software SRL si in Nonlinear SRL.

Valoarea tranzactiei pentru achizitia a 60,97% din Nenos Software este de 4.850.000 lei, 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 lei 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, patrunzand totodata si in sectorul inteligentei artificiale.

Nenos Software si Nonlinear au fost consolidate in situatiile financiare incepand cu septembrie 2021.

Global Resolution Experts (GRX) & GRX Advisory (GRX-A)

Global Resolution Experts S.A. (CUI 34836770), detinuta in proportie de 60% de catre Bittnet Systems, este o companie de servicii profesionale in zona de cybersecurity, ce ofera teste de penetrare, dar si proiectare, implementare si mententanta de solutii de cybersecurity. GRX detine integral GRX Advisory SRL (CUI 43813325), cu servicii similare.

Grupul a achizitonat initial, in decembrie 2021, un pachet de 74% din actiunile firmei „mama" – GRX, si ulterior pe finalul anului 2021 a atras un numar de investitori persoane fizice si juridice, prin vanzarea a 14% din actiunile GRX. Pretul platit pentru 74% din actiunile GRX este de 11.425.600 lei, dintre care 5.150.400 au fost achitati in decembrie 2021 si 6.275.200 lei au fost achitati in perioada martie – aprilie 2022, dupa finalizarea auditului

pentrui rezultatele financiare ale anului 2021. Pretul de vanzare pentru 14% din actiunile detinute in GRX a fost de 3.472.631 lei, suma incasata integral in decembrie 2021 – ianuarie 2022.

Serviciile oferite de GRX sunt similare cu cele oferite de ISEC: servicii profesionale in zona de cybersecurity: Audit de conformitate IT, Servicii de teste de penetrare pentru aplicatii Web si infrastructura IT, pentru beneficiari din Romania si Uniunea Europeana; Servicii de proiectare, implementare si mentenanta sisteme de management IT si securitate informationala pentru conformitatea cu standardele ISO27001, ISO9001, ISO20000; Servicii de proiectare a controalelor si a sistemelor de securitate IT ce urmeaza a fi implementate (VPN, Antivirus/AntiX, DLP, NAC, IDS/IPS); Servicii de proiectare arhitectura solutii tehnice de infrastructura IT privind integrarea sistemelor informatice financiare in Cloud Public; Servicii de proiectare arhitectura solutii tehnice de infrastructura IT pentru implementarea sistemelor informatice complexe in sectorul public (fara participarea la implementarea respectivelor solutii de catre beneficiari).

GRX si GRX-A au fost consolidate in situatiile financiare de la 31.12.2021 doar la nivel de bilant. Incepand cu Ianuarie 2022, GRX si GRX-A au fost consolidate in totalitate in situatiile financiare ale Grupului.

Top Tech

Fondata in 1992, Top Tech SRL (CUI: 2114184) este o companie romaneasca, integrator de produse si servicii IT&C, cu afaceri in zona Transilvaniei. In prezent, TopTech are incheiate parteneriate cu unii dintre cei mai importanti producatori de tehnologie, precum Dell sau HP, pentru livrarea de echipamente, solutii si servicii tehnologice. Compania are peste 80 de angajati si colaboratori fiind unul dintre cei mai importanti integratori IT in partea de centru si vest a Romaniei. TopTech are birouri deschise in Deva, Sibiu, Timisoara, Cluj-Napoca, Alba-Iulia si Medias. In urma acestei tranzactii, Grupul Bittnet si-a extins acoperirea geografica la nivel national in industria de integrare IT&C.

Dupa semnarea closingului la inceputul lunii Septembrie si inregistrarea mentiunilor in Registrul Comertului referitoare la noua structura a actionariatului, Dendrio Solutions SRL detine 60% din Top Tech, iar Bittnet Systems SA 40%. Valoarea totala la care s-a ridicat pretul tranzactiei este de 12.874.306 lei, dintre care 5.000.000 lei vor fi decontati in actiuni BNET intr-o viitoare majorare de capital social; componenta cash, in valoare de 7.874.306 lei, a fost achitata integral in septembrie 2022.

Top Tech a fost consolidata in situatiile financiare de la 30.09.2022 doar la nivel de bilant.

2Net Computer

2NET Computer SRL (CUI 8586712) este o companie romaneasca cu experienta de peste 20 de ani in furnizarea de produse si servicii IT&C cu precadere in zona Brasov si centrul tarii pentru clienti locali si internationali cu prezenta in judetele Brasov, Harghita si Covasna. 2net Computer furnizeaza produse si solutii de tehnologie de la principalii vendori internationali, printre competente aflandu-se: proiectarea si implementare de sisteme tehnice de securitate; solutii & servicii de tehnologie pentru configurarea de echipamente, servere, storage, networking, software, virtualizare, securitate hardware & software; comercializarea de componente hardware / PC / imprimante, copiatoare & multifunctionale/ scannere.

Valoarea totala la care s-a ridicat pretul tranzactiei este 5.241.931 lei, suma achitata integral in septembrie 2022.

2Net Computer SRL a fost consolidata in situatiile financiare de la 30.09.2022 doar la nivel de bilant.

The E-Learning Company S.A.

Conform mandatului oferit de AGA din Noiembrie 2020, conducerea Grupului a finalizat, in ianuarie 2021, negocierile pentru achizitia a 23% din capitalul social al The E-Learning Company (ELC).

The E-Learning Company are un portofoliul 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.

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 2021, 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 in valoare de 1.682.690 lei (calculata in urma inchiderii situatiilor financiare la 31.12.2021) a fost achitata 50% in numerar in aprilie 2022, iar restul de 50% va fi achitat catre fondatorii E-Learning Company prin decontarea in actiuni BNET intr-o viitoare operatiune de majorare a capitalului social. 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 urmatori 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. Imprumutul a fost rambursat in totalitate in cursul lunii mai 2022.

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 58.341.882 actiuni ceea ce reprezinta 11.03% 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 53.592.812 actiuni ceea ce reprezinta 10.14% 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 5.468.395 actiuni ale Emitentului adica un procent de 1.13% 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

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

Raportarea consolidata pentru **perioada de 9 luni** incheiata la **30 septembrie 2022** 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 2021.

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, insa nu anticipeaza un impact semnificativ.

Estimările și raţionamentele esentiale aplicate in situatiile financiare anuale sunt evaluate continuu si aplicate consecvent pe baza experienţei istorice și a altor factori, inclusiv aşteptările cu privire la evenimentele viitoare care se consideră rezonabile în respectivele circumstanţe. În viitor, experienţa 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 exerciţiu financiar sunt discutate mai jos.

Raţionamente esenţiale

- Recunoasterea veniturilor – relatia principal/agent;
- Recunoasterea marcii Bittnet;
- Recunoasterea programului de fidelizare a angajatilor/colaboratorilor prin oferirea de actiuni – „SOP"
- Reclasificare investitie Softbinator Technologies din titluri puse in echivalenta in titluri la valoarea justa prin contul de profit si pierdere

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

Pandemia de Coronavirus a reprezentat o ameninţare serioasă pentru sănătatea publică, iar Guvernul a instituit restricţii asupra persoanelor fizice și juridice. Dezvoltarea și răspândirea semnificativă a Coronavirusului nu a avut loc până în ianuarie 2020. Impactul asupra afacerilor si masurile adoptate sunt prezentate in cele ce urmeaza. Avand in vedere iesirea din starea de alerta si ridicarea restrictiilor este de asteptat ca impactul pentru anul financiar 2022 sa fie redus.

Măsuri adoptate

Folosind soluţiile tehnologice din portofoliul Dendrio, începând din Martie 2020, aproximativ 90% din echipa Grupului Bittnet lucrează de acasă, fără întreruperi semnificative ale activităţilor zilnice. Această măsură a fost luată pentru o perioadă nedeterminată. În cazul în care este necesar ca toţi cei 100% dintre membrii echipei să lucreze de acasă, Grupul nu prevede niciun impediment administrativ semnificativ în activitatea sa de zi cu zi, iar programul de lucru va continua în condiţii cât mai apropiate de programul uzual.

Impactul asupra afacerilor

Evenimentul care a marcat anii 2020-2021 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.

Efectele rezultate din acest mediu general sunt:

- **Acutizarea crizei semiconductorilor** a afectat semnificativ proiectele care includ componente hardware. Deși în primul trimestru și chiar primele 6 luni ale 2021 au existat momente de revenire a fluxurilor de aprovizionare cu componente (procesoare/chip-uri), începând din mai 2021 acest trend a intrat într-o spirală descendentă (mai multe informaţii: https://www.bloomberg.com/news/articles/2021-05-18/wait-for-chip-deliveries-increased-in-sign-shortage-persists și aici: https://www.bloomberg.com/news/articles/2021-08-23/chip-shortage-set-to-worsen-as-covid-rampages-through-malaysia). Când vom putea considera depășită această situaţie? Cu siguranţă nu într-un viitor apropiat: https://www.bloomberg.com/graphics/2021-chip-production-why-hard-to-make-semiconductors/
- **Presiunea factorului uman** – pandemia globală a introdus o flexibilizare a modului în care companiile contractează și interacţionează cu angajaţii și colaboratorii. Din ce în ce mai multe proiecte globale sunt livrate cu resurse delocalizate, locaţia geografică are în acest moment doar o semnificaţie pur fiscală. În consecinţă, companiile de IT din Romania, printre care si firmele din divizia de tehnologie a grupului, se confruntă cu o concurenţă globală extrem de agresivă, într-o piaţă în care forţa de muncă calificată este puţină și devine din ce în ce mai mobilă.
- Digitalizarea consistentă a proceselor de lucru din ultimii doi ani duce la **o creștere semnificativă a cererii de expertiză în spaţiul Cybersecurity.** Având în vedere că Dendrio oferă un spectru larg de

soluţii și servicii în zona cybersecurity dar și faptul ca începând din August 2021 divizia de tehnologie a început să includă și alte companii cu expertiză cyber excepţională, cum ar fi: IT Prepared, Global Resolution Experts (GRX), sau iSec Associates (iSec) – putem considera că în acest moment divizia de tehnologie și grupul Bittnet se află într-o poziţie extrem de favorabilă pentru perioada urmatoare.

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 listaţi 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.

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 şi evaluarea performanței segmentelor de activitate, a fost identificat ca fiind Conducerea executiva care ia deciziile strategice.

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

- **Educaţie** - care în prezent constă în segmentul de training IT

  Trainingurile oferite de **Bittnet**, **Equatorial** si **Computer Learning Center** permit accesul experţilor la tehnologie prin predarea competenţelor IT, de la cele de bază (de ex.: Microsoft Office Suite) până la cele mai avansate (Cloud, DevOps, Cybersecurity). Portofoliul de business training conţine management de proiect, managementul serviciilor IT, business intelligence, CRM, ERP, Agile, etc.)

- **Tehnologie** - care este axat pe servicii de integrare IT, oferind soluţii de integrare oferite anterior atât de **Bittnet**, cât și de **Dendrio** si **Elian,** dar si de catre **ISEC Associates**, **IT Prepared**, **Nenos Software**, **Nonlinear**, **Global Resolution Experts** si **GRX-A**. Această activitate are un portofoliu partajat de produse, servicii și soluţii 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.

	9 luni incheiate la 30 septembrie 2022			9 luni incheiate la 30 septembrie 2021		
REZULTATE OPERATIONALE	Educaţie	Tehnologie	Total	Educaţie	Tehnologie	Total
Total venituri	15,973,558	97,323,059	113,453,127	8,148,458	74,135,091	82,283,549
Venituri intre segmente	(537,540)	(1,772,453)	(2,309,993)	(43,653)	(292,839)	(336,492)
Venituri din contracte cu clientii	**15,436,018**	**95,550,607**	**111,143,134**	**8,104,806**	**73,842,251**	**81,947,057**
Marja bruta	**6,448,075**	**19,852,265**	**26,300,340**	**4,147,412**	**13,718,462**	**17,865,874**
Costuri de vanzare alocate	(3,205,542)	(5,902,526)	(9,108,067)	(2,438,852)	(4,099,973)	(6,538,824)
Marja, dupa costuri vanzare	**3,242,534**	**13,949,739**	**17,192,273**	**1,708,560**	**9,618,490**	**11,327,050**
Alte venituri	848,740	399,180	1,247,920	876,551	2,588,870	3,465,421
Cheltuieli operationale nealocate			(15,546,250)			(9,341,651)
Venituri/cheltuieli financiare			(6,158,090)			5,318,687
Rezultat brut			**(3,264,146)**			**10,769,507**

NOTA 5. VENITURI DIN CONTRACTE CU CLIENTII

Veniturile din contractele cu clienţii sunt detaliate in tabelul următor:

	30 septembrie 2022			30 septembrie 2021		
ACTIVE / DATORII	Educaţie	Tehnologie	Total	Educaţie	Tehnologie	Total
Active pe segment	53,773,712	126,353,353	180,127,065	36,221,693	59,617,474	95,839,167
Active nealocate			2,890,753			17,363,054
Total Active			**183,017,818**			**113,202,221**
Datorii pe segment	28,397,739	99,031,242	127,428,981	2,437,263	41,636,712	44,073,975
Datorii nelocate			941,532			19,028,871
Total Datorii			**128,370,513**			**63,102,846**

	9 luni incheiate la:	
	30 septembrie 2022	30 septembrie 2021
Servicii de training	15,436,018	8,104,806
Servicii de integrare solutii IT	30,661,906	17,483,711
Venituri din prestarea de servicii	**46,097,924**	**25,588,517**
Vanzarea de marfuri integrare solutii IT	32,823,538	25,377,173
Licente revandute	32,065,163	30,981,367
Vanzarea de marfuri	**64,888,701**	**56,358,540**
Total	**111,986,624**	**81,947,057**

Servicii de training

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

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

Servicii de integrare solutii IT

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

In general, veniturile sunt recunoscute la un moment specific, la finalizarea implementarii ca urmare a indeplinirii obligaţiei de executare.

Veniturile din vanzarea de marfuri si licente

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

Veniturile din perspectiva geografica

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

NOTA 6. ALTE VENITURI

Vanzare business Autodesk

In data de 30.09.2021 a fost semnat contractul de vanzare-cumparare dintre Dendrio Solutions SRL si GRAPHEIN INTERNATIONAL SRL, privind transferul de business Autodesk. Pretul contractului este de 450.000 euro si va fi incasat de catre Dendrio Solutions in 4 transe pana in 2024. Contractul prevede transferul catre cumparator (Graphein International) a activitatii de business a Dendrio pe relatia cu vendorul american de tehnologie Autodesk, insemnand transferul contractelor aflate in derulare cu clientii, transferul de cunostinte, precum si statusul de Gold Partner. Fondurile obtinute in urma acestei tranzactii vor fi reinvestite in dezvoltarea liniilor de business strategice ale grupului – cloud si securitate cibernetica – si in potentiale viitoare tranzactii de M&A in aceste domenii.

Restructurare datorii Computer Learning Center / ISEC Associates

In luna septembrie 2021, dupa inregistrarea noii structuri a actionariatului companiilor Computer Learning Center si ISEC Associates, Grupul a contactat creditorii acestor companii pentru restructurarea datoriilor acestora, tinand cont de noua pozitie financiara a celor doua firme intrate in grupul Bittnet – incheind cate un acord de plata pentru fiecare societate.

Prin cele 2 acorduri de plata, CLC si ISEC s-au angajat sa plateasca imediat 35% din sumele totale datorate in schimbul stingerii integrale a datoriilor istorice, intarindu-si astfel pozitia financiara. In acest sens, Bittnet a acordat un imprumut in valoare de 560.000 lei catre Computer Learning Center, respectiv 370.000 lei catre ISEC Associates, fonduri cu care au fost efectuate transferurile catre creditorii CLC si ISEC, conform acordurilor.

NOTA 7. CLASIFICAREA CHELTUIELILOR DUPA NATURA

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

	9 luni incheiate la:	
	30 septembrie 2022	30 septembrie 2021
Materiale si marfuri	28,439,034	21,919,074
Licente revandute	26,164,994	26,856,306
Cheltuieli de personal	16,130,522	7,130,631
Cheltuieli cu colaboratori	13,285,689	8,618,355
Amortizare	2,768,979	1,946,871
Servicii cloud	3,997,495	4,199,042
Chirii	486,136	201,589
Comisioane si onorarii	312,386	218,935
Publicitate	1,608,367	1,313,033
Deplasare si transport	200,039	65,243
Asigurari	135,571	134,646
Postale si telecomunicatii	131,607	90,370
Donatii	262,679	132,938
Ajustari creante	-	-
Comisioane bancare	129,269	75,933
Servicii prestate de terti	13,663,748	6,570,354
Diverse	1,624,086	488,339
Total cheltuieli operationale	**109,340,601**	**79,961,658**

NOTA 8. VENITURI SI CHELTUIELI FINANCIARE

Detalii referitoare la veniturile si cheltuielile financiare sunt prezentate in tabelul următor:

VENITURI FINANCIARE	30 septembrie 2022	30 septembrie 2021
Venituri din dobanzi	31,944	79,435
Venituri din investitii	(610,288)	1,296,474
Venituri din evaluarea titlurilor	(2,864,694)	5,765,260
Total	**(3,443,038)**	**7,141,169**

CHELTUIELI FINANCIARE	30 septembrie 2022	30 septembrie 2021
Dobanzi bancare	701,362	441,160
Costuri factoring	1,209	19,059
Dobanzi obligatiuni emise	1,739,155	1,895,269
Dobanda Leasing	461,558	236,011
Venituri/cheltuieli nete diferente de curs	(70,438)	(113,108)
Total	**2,832,847**	**2,478,391**

NOTA 9. TITLURI PUSE IN ECHIVALENTA

a) Titluri puse in echivalenta

	30 sept 2022	31 dec 2021
E-Learning Company	2,763,107	1,996,840
Total	**2,763,107**	**1,996,840**

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.

b) Alte active financiare (titluri) la valoare justa

	30 sept 2022	31 dec 2021
Softbinator Technologies	12,345,119	15,270,453
Safetech Innovations	-	632,560
Arctic Stream	1,469,556	1,791,601
Chromosome Dynamics	-	225,270
Total	**13,814,675**	**17,919,885**

Softbinator Technologies

In Decembrie 2020, Grupul Bittnet a achizitionat un pachet de 25% in Softbinator Technologies pentru suma de 8.127.500 lei, prima investitie a grupului intr-o companie de software development. La momentul decembrie 2020 Bittnet detinea 22.500 actiuni, cu o valoare nominala de 1 leu per actiune, dintr-un capital subscris si varsat total de 90.000 lei, impartit in 90.000 actiuni.

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 clienţi din Europa, America de Nord și Asia.

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

Listare actiuni Softbinator Technologies (simbol de tranzactionare: CODE)

La final de August 2021, Softbinator Technologies a anunțat intenția de listare pe piața AeRO a Bursei de Valori Bucureşti (sub simbolul de tranzacționare CODE) până la sfârşitul anului. Înainte de listare, Softbinator Technologies si-a anuntat de asemenea intentia de a efectua un plasament privat pentru atragerea de capital în vederea expansiunii companiei la nivel internațional.

In vederea derularii plasamentului privat de vanzare de actiuni, precum si in vederea admiterii la tranzactionare pe piata AeRO-SMT a BVB pentru actiunile CODE, au fost derulate mai multe operatiuni, pre plasament, dupa cum urmeaza:

a) Convocarea Adunarii Generale a Actionarilor

Actionarii Softbinator Technologies au hotarat in data de 09.09.2021 reducerea valorii nominale a unei actiuni Softbinator Technologies de la valoarea de 1 leu pe instrument pana la valoarea de 0,1 lei pe instrument. Ca urmare a reducerii / splitarii valorii nominale au fost emise actiuni noi in beneficiul actionarilor existenti intr-un raport de 9:1 (noua actiuni noi emise la fiecare actiune detinute la data de inregistrare).

In urma acestei operatiuni, Bittnet Systems detinea un numar de 225.000 actiuni, reprezentand 25% din cele 900.000 actiuni emise de Softbinator Technologies.

b) Majorarea capitalului social cu suma de 10.000 lei

Actionarii Softbinator Technologies au hotarat in data de 09.09.2021 majorarea capitalului social cu suma de 10.000 lei, suma ce a fost alocata din profitul nedistribuit, prin emiterea unui numar de 100.000 actiuni cu valoarea nominala de 0,1 lei. Actiunile au fost alocate proportional cu detinerile fiecaruia dintre actionari. Ca urmare a majorarii, capitalul social Softbinator Technologies a ajuns la un capital subscris si varsat de 100.000 lei, impartit in 1.000.000 actiuni, iar actionarului Bittnet Systems i-au fost alocate cu titlu gratuit 25.000 actiuni noi, cu o valoare nominala de 0,1 lei per actiune si o valoare nominala totala de 2.500 lei.

In urma acestei operatiuni, Bittnet Systems detinea un numar de 250.000 actiuni, reprezentand 25% din totalul actiunilor Softbinator Technologies.

c) Cedarea actiunilor nou emise ca actiuni de trezorerie

Actionarii Softbinator Technologies au hotarat in unanimitate in data de 09.09.2021 ca un procent de 10% din numarul total de actiuni detinute, adica totalitatea actiunilor emise si alocate in urma operatiunii de majorare a capitalului mai sus descrisa, sa fie puse la dispozitia Softbinator Technologies ca actiuni de trezorerie in scopul tranzactionarii in cadrul plasamentului privat. In acest sens, actionarul Bittnet Systems a cedat catre trezoreria Softbinator Technologies un numar de 25.000 actiuni CODE la valoare nominala de 0,1 lei per actiune, pentru care a primit contravaloarea de 2.500 lei – valoarea nominala.

In urma acestei operatiuni, Bittnet Systems detinea un numar de 225.000 actiuni, reprezentand 22,5% din totalul actiunilor Softbinator Technologies, si 25% din drepturile de vot si de participare la beneficii tinand cont ca actiunile de trezorerie nu au drept de vot si nu pot primi dividende.

d) Transfer actiuni Softbinator

La sfarsitul lunii septembrie 2021, anterior derularii plasamentului privat, Bittnet Systems a vandut un numar total de 36.020 actiuni Softbinator Technologies catre diverse persoane fizice si juridice. Transferul actiunilor s-a facut la pretul maxim din plasament (60 lei per actiune), in afara mecanismelor pietei de capital si reprezinta 3,602% din capitalul social si din actiunile Softbinator Technologies. In urma acestor tranzactii, Bittnet Systems a incasat suma de 2,16 milioane lei.

In urma acestor operatiuni Bittnet detine un numar de 188.980 actiuni, reprezentand 18,898% din totalul actiunilor Softbinator Technologies.

e) Derulare plasament privat

In cadrul plasamentului privat un total de 100.000 actiuni CODE, respectiv 10% din capitalul social al companiei (actiuni cedate de catre actionarii Softbinator Technologies catre trezoreria companiei conform celor descrise mai sus), au fost oferite investitorilor la un pret intre 50 si 60 de lei per actiune. La plasament au participat 143 investitori individuali si profesionali, iar oferta s-a inchis anticipat in prima zi, pe fondul unei suprasubscrieri de aproape 8 ori, investitorii plasand ordine in valoare totala de peste 49 milioane lei. Pretul final pe actiune a fost stabilit la valoarea maxima din oferta, adica 60 de lei. In urma procesarii tranzactiei, Softbinator a atras un aport in numerar in valoare de 6 milioane lei. Actiunile Softbinator vor fi disponibile la tranzactionare, in perioada urmatoare, sub simbolul CODE.

Raţionamente esenţiale - Reclasificare investitie Softbinator Technologies din titluri puse in echivalenta in titluri la valoarea justa prin contul de profit si pierdere

In urma operatiunilor descrise mai sus, Grupul Bittnet a reanalizat incadrarea investitiei in Softbinator Technologies la data de 30.09.2021.

Astfel, tinand cont de faptul ca la momentul investitiei Bittnet in Softbinator, unul din elementele esentiale ale constructiei operationale a fost accesul Bittnet la piata de capital, pentru a sprijini proiectele de dezvoltare ale Softbinator, iar acest element diferentiator a disparut odata cu accesul direct al Softbinator la piata de capital prin derularea plasamentului privat cu actiuni CODE, conducerea Grupului a luat decizia de a renunta la implicarea in managementul activitatii Softbinator Technologies. Altfel, cele 188.980 actiuni detinute la 30.09.2021, reprezentand 18,898% din capitalul Softbinator Technologies, vor ramane in portofoliul Grupului spre vanzare. De asemenea, in decembrie 2021 Grupul a renuntat si formal la pozitia detinuta in cadrul Consiliului de Administratie a Softbinator Technologies prin Ivylon Management.

Grupul a analizat prin perspectiva prevederilor IAS 28, art. 6 a)-e), criteriile de exercitare influenta semnificativa asupra entitatilor in care exista o detinere, concluzionand urmatoarele:

- Grupul nu mai detine o pozitie in cadrul Consiliului de Administratie a Softbinator Technologies;
- Grupul nu participa in procesul de luare a deciziilor strategice pentru Softbinator Technologies (inclusiv cele legate de distributii de dividende);
- Nu exista tranzactii semnificative intre Grup si Softbinator Technologies;
- Grupul si Softbinator Technologies nu au management comun;
- Nu exista informatii esentiale de natura tehnica schimbate intre Grup si Softbinator Technologies.

Ca atare, Conducerea Grupului a ajuns la concluzia ca nu mai exercita si nici nu intentioneaza sa exercite o influenta semnificativa asupra Softbinator Technologies incepand cu 30.09.2021. Ca atare, Grupul a decis sa reincadreze detinerea ramasa in Softbinator Technologies la 30.09.2021 din titluri puse in echivalenta in titluri detinute la valoare justa.

La 30.09.2022, investitia in actiunile Softbinator Technologies a fost reevaluata folosind pretul mediu de tranzactionare pe piata AeRO din data de 30.09.2022.

Safetech Innovations

Evaluarea la valoare justa

In octombrie 2020, conducerea Grupului 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.

La 31.12.2021, investitia in actiunile Safetech Innovations a fost reevaluata folosind pretul mediu de tranzactionare pe piata AeRO din data de 31.12.2021.

Pe parcursul primul trimestru 2022, Grupul a lichidat restul pozitiei pe care o mai detinea in Safetech Innovations, astfel incat la finalul perioadei de raportare Grupul nu mai detinea actiuni SAFE in portofoliu.

Arctic Stream

Evaluarea la valoare justa

In iunie 2021, conducerea Grupului 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 a fost 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 s-a ridicat 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.

La 30.09.2022, investitia in actiunile Arctic Stream a fost reevaluata folosind pretul mediu de tranzactionare pe piata AeRO din data de 30.09.2022.

Chromosome Dynamics

In luna august 2021, conducerea Grupului 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.

Ulterior Chromosome Dynamics a derulat un plasament privat de actiuni in vederea listarii pe piata AeRO-SMT a Bursei de Valori Bucuresti incheiat anticipat. In cadrul ofertei au fost emise 111.929 actiuni CHRD, cu o valoare totala de 3.357.870 lei, pretul fiind de 30 de lei. Oferta a atins pragul de succes, fiind suplimentata cu inca 882.870 de lei. Data tranzactiei a fost 04.10.2021, decontarea avand loc in 06.10.2021 prin intermediul sistemului Depozitarului Central. In urma plasamentului privat Bittnet Systems detine 1,22% din actiunile si din drepturile de vot CHRD.

Chromosome Dynamics 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 şi inputuri – seminte, pesticide, ingrasaminte avand pana in prezent peste 10.000 de utilizatori activi. Conform acordului de investitie, grupul Bittnet va avea prima optiune pentru a livra proiecte de tehnologie alaturi de CHRD.

La 31.12.2021, investitia in actiunile CHRD a fost reevaluata prin referinta la pretul per actiune din plasamentul privat incheiat anticipat.

Actiunile CHRD au intrat la tranzactionare in data de 05.05.2022 pe piata AeRO-SMT a BVB.

Pe parcursul celui de-al treliea trimestru din 2022, Grupul a lichidat pozitia pe care o detinea in Chromosome Dynamics, astfel incat la finalul perioadei de raportare Grupul nu mai detinea actiuni CHRD in portofoliu.

NOTA 10. CAPITALURI SI REZERVE

Detalii privind capitalurile rezervele Grupului sunt prezentate in tabelul următor:

	30 septembrie 2022	31 dec 2021
Capital social	52,848,060	48,043,690
Prime de emisiune	9,738,583	14,542,953
Alte elemente de capitaluri proprii	(14,189,202)	(19,082,504)
Rezerve legale	1,302,262	1,114,139
Rezultat reportat	7,934,124	(5,599,890)
Rezultat global curent	(5,719,244)	13,722,136
Total	**51.914.583**	**52,740,525**

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	30 sept 2022	31 dec 2021
Mihai Logofatu	11.03%	12.05%
Cristian Logofatu	10.14%	11.13%
Altii	78.83%	76.82%
Total	**100%**	**100%**

Majorare capital social prin incorporare rezerve - iulie 2022

Capitalul social a fost majorat cu suma de 4.804.369,10 lei prin incorporarea primelor de emisiune si 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. 2 din Aprilie 2022 si porcedurii suplimentare de optare. Actionarii de la data de inregistrare – 21 iulie 2022 – au putut opta online, in perioada 29 iulie – 4 august, pentru a lasa aceaste actiuni noi la dispozitia Societatii pentru a fi utilizate in programele de incentivare pentru persoanele cheie,

aprobate anii precedenti de AGA, in aceast caz incasand o distributie in numerar de 0,15 lei la 10 actiuni detinute la data de inregistrare.

In perioada de optare Emitentul a primit un numar de 234 optiuni de la 234 actionari reprezentand un total de 205,693,904 drepturi de vot, adica 43,34% din totalul drepturilor de vot ale Emitentului. Dintre optiunile exprimate, 105 actionari reprezentand 175,297,189 drepturi de vot, adica 36.93% 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 2,629,453.80 lei incepand cu data de 12 Septembrie 2022, prin sistemul Depozitarului Central, avand ca agent de plata Banca Transilvania.

Depozitarul Central a alocat, in 12.08.2022, 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 de optare in perioada de optare. Tot atunci, Depozitarul Central a incarca in contul Emitentului un numar de 17,529,692 actiuni trezorerie.

In urma acestei operatiuni, capitalul social subscris si varsat al Bittnet, inregistrat in evidentele Registrului Comertului, ASF si Depozitarului Central, este de 52,848,059.5 lei, divizat intr-un numar de 528.480.595 actiuni BNET, fiecare cu o valoare nominala de 0,1 lei.

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 aceaste actiuni noi la dispozitia Societatii pentru a fi utilizate in programele de incentivare pentru persoanele cheie, aprobate anii precedenti de AGA, in aceast 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.

Depozitarul Central a alocat, in 10.09.2021, 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 a 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.

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

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, a fost repartizata persoanelor indreptatite de catre Depozitarul Central avand in vedere ca ASF a emis certificatul de inregistrare.

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 creditori 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, a fost alocata persoanelor indreptatite de catre Depozitarul Central avand in vedere ca ASF a emis certificatul de inregistrare.

ASF a inregistrat operatiunea iar Depozitarul Central a procesat-o, capitalul social subscris si varsat al emitentului inregistrat in evidentele Registrului Comertului, ASF si Depozitarului Central fiind de 48.043.690,40 lei, divizat intr-un numar de 480.436.904 actiuni BNET, fiecare cu o valoare nominala de 0,1 lei.

Majorare capital social aporturi noi - 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 subscrise 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: [(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 ptivat (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 subscrise 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 subscrise. 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 subscris 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.

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.

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.

Alte elemente de capitaluri proprii

Raţionamente esenţiale – recunoasterea si evaluarea SOP

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

Grupul deconteaza tranzacţiile 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 tranzacţiile

SOP ca fiind decontate în acţiuni, 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 tranzacţiile de plată bazate pe acţiuni cu angajatii (SOP) sunt decontate in bani sau prin emiterea de actiuni.

Societatea deconteaza tranzacţiile 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 tranzacţiile SOP ca fiind decontate în acţiuni, si recunoaste si evalueaza serviciile primite in Situatia rezultatului global și creșterea corespunzătoare direct in capitalurile proprii.

Tranzacţiile cu angajaţii 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).

Operatiunea a fost finalizata prin emiterea de catre Autoritatea de Supraveghere Financiara a certificatului de inregistrare iar Depozitarul Central a alocat actiunile emise in conturile globale ale persoanelor cheie in data de 21.10.2021.

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.

SOP2020A & SOP2020B – „SOP2020"

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.

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.

In cadrul acestui plan de incentivare, 24 de persoane cheie au notificat compania cu privire la cumpararea unui numar total de 40.428.754 actiuni BNET conform contractelor de optiune incheiate in cadrul planurilor de incentivare "SOP2020A" si "SOP2020B" aprobate prin Hotararile AGEA mai sus mentionate, denumite in continuare in mod cumulativ "SOP2020".

Pretul de exercitare al optiunilor in cadrul SOP2020 a fost calculat, conform planurilor de incentivare aprobate, luand ca referinta capitalizarea de piata de la data de 31.12.2019 pentru SOP2020A, adica valoarea de 113.000.000 lei, respectiv capitalizarea de piata de la 21.04.2020, pentru SOP2020B, adica valoarea de 101.445.399 lei. Astfel, pretul de exercitare (strike price) rezultat este de 0,235203 lei/actiune pentru SOP2020A, respectiv de 0,211152 lei/actiune pentru SOP2020B.

Avand in vedere ca sumele de bani ce ar fi trebuit platite de catre persoanele cheie catre societate in contul actiunilor dobandite in cadrul SOP2020 prin exercitarea optiunilor ar fi putut fi achitate prin diverse metode, una dintre acestea fiind vanzarea in piata a unei parti ce reprezinta echivalentul a aproximativ 65% din actiunile ce fac obiectul SOP2020, iar acest volum suplimentar ar fi putut debalansa echilibrul intre cerere si oferta, conducerea Grupului a luat decizia ca celor 24 persoanelor cheie sa li se deconteze in actiuni valoarea economica a optiunilor din cadrul programului de incentivare, adica un numar de 26,020,845 actiuni. Valoarea economica a optiunii o reprezinta diferenta intre pretul pietei si pretul de cumparare din SOP (strike price-ul optiunii), inmultita cu numarul de optiuni. Numarul total de actiuni a fost calculat prin impartirea valorii economice a optiunii la pretul de 0,34 lei pe actiune (pretul aprobat de AGA pentru derularea unui program de rascumparari).

Alocarea actiunilor reprezentand contravaloarea valorii economice a optiunii s-a facut fara a mai fi necesara o contraprestatie in bani din partea persoanelor cheie. Astfel, celor 24 persoane cheie le-a fost decontat un numar de 26.020.845 actiuni BNET, transferate de catre Depozitarul Central dintre actiunile de trezorerie ale Emitentului.

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.

SOP 2022

Prin Hotararea nr. 7 a AGEA din 20 Aprilie 2022, 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 11. OBLIGATIUNI

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

	30 septembrie 2022	31 dec 2021
BNET23	4,685,326	4,661,869
BNET23A	9,623,384	9,540,798
BNET23C	9,966,667	9,841,667
Dobanda acumulata	442,973	872,768
Total, din care:	**24,718,350**	**24,917,101**
Partea pe termen lung	9,623,384	24,044,334
Partea pe termen scurt (dobanda)	15,094,966	872,768

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).

BNET23

Pe 4 iulie 2018, Bittnet a încheiat cu succes cel de-al treilea plasament privat de obligaţiuni corporative din istoria Companiei. În cadrul ofertei private, care s-a desfășurat în perioada 26 iunie - 4 iulie, Bittnet a atras o investitie de 4,7 milioane de lei. Majoritatea capitalului imprumutat a fost utilizat la achiziţionarea unei participaţii de 51% în Elian Solutions și 25% în Equatorial Gaming, iar restul este utilizat ca și capital de lucru.

Obligaţiunile BNET23 au o valoare nominală de 100 de lei, o scadenţă de 5 ani și o dobândă anuală de 9%, plătibilă trimestrial. Plasamentul a fost subscris de 32 de persoane fizice, 1 persoană juridică și 3 fonduri deschise de investiţii. Datorită interesului sporit, oferta a fost închisă cu 9 zile înainte de sfârșitul perioadei de subscriere, care a fost iniţial stabilită pentru data de 13 iulie.

În conformitate cu hotărârea Adunării Generale Extraordinare a Acţionarilor din 25 aprilie 2018, obligaţiunile BNET23 au intrat la tranzacţionare în noiembrie 2018 pe piaţa AeRO ATS-Bonds operată de Bursa de Valori București, sub simbolul BNET23.

BNET23A

In 27 decembrie 2018, Bittnet a închis cu succes al patrulea plasament privat de obligaţiuni corporative si al doilea din 2018. În urma plasamentului privat BNET23A, Grupul a obţinut suma de 9.703.700 lei de la 20 investitori persoane fizice și o persoană juridică. În cadrul procesului au fost decontate prin mecanismele BVB (piaţa POFBX) 21 tranzacţii însumând un număr total de 97.037 obligaţiuni nominative, dematerializate, corporative, neconvertibile, negarantate, cu valoarea nominală de 100 lei/obligaţiune.

Obligaţiunile BNET23A au scadenţa la 5 ani, o dobândă fixă de 9% per an, plătibilă semestrial iar data alocării a fost 28.12.2018. Grupul a folosit sumele atrase în cadrul emisiunii BNET23A pentru a finanţa transferul de afacere IT&C de la Crescendo International SRL și integrarea acestuia în structura Grupului Bittnet, conform aprobării AGEA din 17 decembrie 2018 și a contractului de investiţie descris în Raportul Curent 22/15.10.2018.

Emisiunea de obligaţiuni BNET23A a intrat la tranzacţionare pe piaţa ATS-Bonds a Bursei de Valori București pe 18 februarie 2019.

BNET23C

In perioada 14 – 18 ianuarie 2019 societatea a derulat un plasament privat prin care a realizat a 5-a emisiune de obligatiuni – BNET23C, prin care a atras subscrieri in valoare totala de 10.000.000 lei, ceea ce reprezinta 100.000 obligatiuni, valoarea maxima a emisiunii BNET23C, in concordanta cu Deciziei Administratorului unic si a Documentului de Oferta si conform hotararii AGEA din 25 aprilie 2018. Obligatiunile BNET23C sunt nominative, dematerializate, corporative, neconvertibile si negarantate. Obligatiunile BNET23C au o valoare nominala de 100 lei, o scadenta de 4 ani, si o dobanda fixa de 9% per an, platibila semestrial. Sindicatul de intermediere in vederea vanzarii a fost format din S.S.I.F. Tradeville S.A. si S.S.I.F. Goldring S.A. Investitia atrasa este folosita pentru finantarea capitalului de lucru si a activitatii curente a Grupului Bittnet. Obligatiunile BNET23C sunt tranzactionabile pe piata AeRO incepand cu 17.04.2019.

NOTA 12. IMPRUMUTURI BANCARE

Detalii privind împrumuturile bancare sunt prezentate in tabelul următor:

	30 septembrie 2022	31 dec 2021
BT credit investitii	9,724,885	-
ProCredit credite TL	2,457,942	4,400,494
ProCredit linie 4.5 mill.	4,500,000	4,449,384
BRD (IMM Invest)	2,711,107	-
ING linie 2 mil.	794,911	1,080,099
Raiffeisen (IMM Invest)	2,430,619	280,080
Total, din care:	**22,619,465**	**10,210,058**
Partea pe termen lung	14,466,283	6,327,926
Partea pe termen scurt	8,153,201	3,882,132

Structura de creditare bancară a grupului este preponderent formată din revolving overdraft-uri care au ca scop finanţarea pe termen scurt a unor proiecte punctuale. La data prezentului raport, grupul are credite și overdraft-uri pentru finanţarea activităţii curente la ProCredit Bank, Banca Transilvania, ING Bank, Unicredit Bank, BRD si Raiffeisen precum și un credit de investitii contractat de la Banca Transilvania. Acest produs a fost semnat pentru finantarea celor doua tranzactii de achizitii parti sociale Top Tech SRL si 2Net Computer SRL.

Cele doua companii recent achizitionate de Grup au la dispozitie pentru finantarea activitatii curente linii de creditare bancara contractate de la BRD (TopTech) si Raiffeisen (2NET Computer) inclusiv prin programul guvernamental IMM Invest.

NOTA 13. INFORMATII PRIVIND RELATIILE CU PARTILE LEGATE

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

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

	9 luni incheiate la:	
	30 sept 2022	30 sept 2021
Contracte management	686,116	528,837
Cheltuieli SOP	242,219	387,719
Total	**928,335**	**916,556**

Datorii	30 sept 2022	31 dec 2021
Angajati cheie	79,690	62,093
Total	**79,690**	**62,093**

Creante si imprumuturi	30 sept 2022	31 dec 2021
E-Learning Company – imprumut principal	-	240,000
E-Learning Company – dobanda	-	21,304
Total	**-**	**261,304**

Imprumutul catre E-Learning Company a fost acordat pentru o perioada de 3 ani, cu o dobanda de 10% pe an. Imprumutul a fost rambursat in integralitate (principal+dobanda) in mai 2022.

NOTA 14. EVENIMENTE ULTERIOARE DATEI BILANTULUI

I. Semnarea unui acord de creditare intre Dendrio Solutions SRL si Banca Transilvania SA

In data de 20.10.2022, emitentul a informat investitoii despre semnarea unui contract de credit cu Banca Transilvania ("BT"). Acordul este sub forma de plafon/linie de credit - revolving overdraft – in valoare de 1,8 milioane EUR si are ca destinatie finanatarea capitalului de lucru si activitatii curente a Dendrio Solutions SRL.

Scadenta este la 12 luni cu posibilitate de prelungire si dobanda EURIBOR 6M+2,15% pe an. Garantiile constituite pentru acest imprumut sunt: ipoteca mobiliara asupra universalitatii creantelor aflate in sold ale imprumutatului, ipoteca asupra conturilor bancare deschise la Banca Transilvania si contract de fidejusiune din partea asociatului majoritar, Bittnet Systems SA.

Tragerile din imprumutul BT vor asigura componenta de prefinantare pentru proiectele de integrare IT&C, prezente si viitoare, ale Dendrio Solutions, intarind astfel structura de finantare bancara a Grupului.

Conducerea Grupului a ales sa exploreze oportunitatea de a se imprumuta in moneda straina avand in vedere evolutia din ultimul an a ratelor de dobanda de politica monetara, ce a condus la cresterea dobanzilor la imprumuturile in RON.

II. Operatiunea de majorare de capital cu aporturi noi in numerar si creantele rezultate din tranzactiile de M&A

In data de 16.09.2022 emitentul a informat investitorii si Piata despre Decizia Consiliului de Administratie ("CA"), din aceeasi data, in legatura cu majorarea capitalului social prin emiterea unui numar maxim de 105.696.119 actiuni comune BNET oferite spre subscriere actionarilor de la data de inregistrare 13.10.2022.

Pretul de subscriere a fost stabilit de CA la 0,31 lei/actiune nou emisa. Pentru subscrierea unei actiuni noi sunt necesare 5 drepturi de subscriere BNETR16, drepturi ce au fost alocate in data de 14.10.2022 in conturile actionarilor de la data de inregistrare.

Perioada de oferta pentru subscrierea de actiuni noi, in cadrul etapei 1, se va desfasura pe parcursul a 30 zile. Dupa aprobarea prospectului de majorare de catre ASF si dupa desfasurarea celor 30 zile de oferta publica, actiunile ramase nesubscrise vor fi oferite spre subscriere in cadrul unui plasament privat, inclusiv persoanelor care au certificate creante certe lichide si exigibile asupra emitentului. Aceste creante au rezultat in urma tranzactiilor de M&A si care vor fi convertite in actiuni BNET in cadrul acestei Operatiuni. Persoanele care detin aceste creante sunt actionarii fondatori ai companiilor The E-Learning Company, Nenos Software, IT Prepared si TopTech. Pretul acestor tranzactii de M&A a inclus si o componta decontabila in actiuni BNET, conform contractelor de investitii.

Suma totala a creantelor acestor creditori asupra Societatii, suma ce va fi convertita in actiuni BNET in cadrul Etapei 2 a operatiunii de majorare a capitalului, este in valoare de 10.082.103 lei.

Daca operatiunea va avea succes in proportie de 100% si toate cele 105.696.119 actiuni noi vor fi subscrise in cadrul celor 2 etape, capitalurile proprii ale Societatii se va majora cu suma de 32.765.796 lei, dintre care 22.683.693 lei aporturi noi in numerar. Calendarul operatiunii, perioada de oferta (Etapa 1), precum si plasamentul privat (Etapa 2) vor fi stabilite prin prospectul operatiunii, ce va fi publicat de Emitent dupa primirea aprobarii din partea ASF.

III. Convocarea Adunarii Generale Extraordinare a Actionarilor ("AGEA") Bittnet Systems SA pentru data de 12.12.2022

Consiliul de Administratie al Societatii a convocat AGEA pentru data de 12.12.2022 la adresa Societatii din Bucuresti, Str Sergent Ion Nutu, nr. 44, One Cotroceni Park, Corp A si Corp B, etaj 4, sector 5, la care sunt îndreptăţiţi să participe și să voteze acționarii înregistrați in registrul actionarilor tinut de Depozitarul Central la sfârşitul zilei de 02.12.2022.

Pe ordinea de zi a sedintei se afla, printre altele, aprobarea unor plafoane pentru emiterea de obligatiuni corporative, convertibile si neconvertibile, in RON si EUR, si coordonatele de baza ale emisiunilor: valoarea nominala, scadenta, dobanda prcum si imputernicirea Consiliului de Adinistratie sa intreprinda toate demersurile pentru emiterea si listarea obligatiunilor la BVB.

De asemenea, pe ordinea de zi se afla si ratificarea mai multor decizii de CA referitoare la contractarea unor produse de creditare de investitii si pentru finanatrea capitalului de lucru al societatii-fiica Dendrio Solutions.