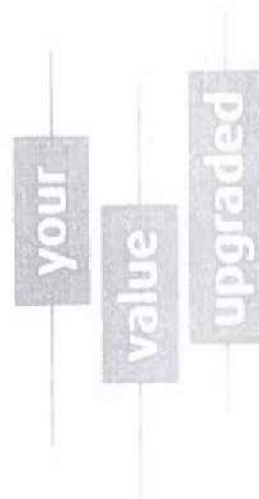




Document de înregistrare universală consolidat

bittnet group

Aprobat de ASF prin Decizia nr. 178 din 23.02.2023



"APROBAREA PREZENTULUI DOCUMENT NU ARE VALOARE DE GARANȚIE ȘI NICI NU REPREZINTĂ O ALTĂ FORMĂ DE APRECIERE A A.S.F. CU PRIVIRE LA OPORTUNITATEA, AVANTAJELE SAU DEZAVANTAJELE, PROFITUL ORI RISCURILE PE CARE LE-AR PUTEA PREZENTA TRANZACȚIILE CU OBLIGAȚIUNI. DECIZIA DE APROBARE A PROSPETULUI CERTIFICĂ NUMAI REGULARITATEA ÎN PRIVINȚA EXIGENȚELOR LEGII ȘI ALE NORMELOR ADOPTATE ÎN APLICAREA ACESTEIA."



Denumirea societății comerciale	BITTNET SYSTEMS S.A.
Sediul social	București, Sector 5, Strada Serg. Ion Nuțu, nr. 44, One Cotroceni Park, Corp A și Corp B, Etaj 4
Adresă corespondență / Punct de Lucru	București, Sector 5, Strada Serg. Ion Nuțu, nr. 44, One Cotroceni Park, Corp A și Corp B, Etaj 4, 050691
Numărul de telefon / fax	021.527.16.00 / 021.527.16.98
Codul unic de înregistrare la Oficiul Registrului Comerțului	21181828
Număr de ordine în Registrul Comerțului	J40/3752/2007
Piața reglementată pe care se tranzacționează valorile mobiliare emise	Bursa de Valori București, Segment Standard
Capitalul social subscris și vărsat	52.848.059,50 RON
Principalele caracteristici ale valorilor mobiliare emise de societatea comercială	528.480.595 acțiuni la valoarea nominală de 0.10 RON per acțiune
Simbol Tranzacționare	BNET - acțiuni BNET23, BNET23A, BNET23C - obligațiuni
Cod ISIN acțiuni	ROBNETACNOR1
Contact	investors@bittnet.ro





INFORMAȚII CHEIE

NOTĂ CĂTRE INVESTITORI

DEFINIȚII	6
SECȚIUNEA 1: PERSOANE RESPONSABILE, INFORMAȚII PRIVIND TERȚII, RAPOARTE ALE EXPERTILOR ȘI APROBAREA AUTORITĂȚII COMPETENTE	8
SECȚIUNEA 2: AUDITORII STATUTARI	10
SECȚIUNEA 3: FACTORII DE RISC	11
SECȚIUNEA 4: INFORMAȚII DESPRE EMITENT	17
SECȚIUNEA 5 : PREZENTAREA GENERALĂ A ACTIVITĂȚILOR	18
DIVIZIA DE EDUCATIE	40
DIVIZIA DE TEHNOLOGIE	41
INVESTIȚII ÎN COMPANII LISTATE	42
SECȚIUNEA 6: STRUCTURA ORGANIZATORICĂ	45
DIVIZIA DE EDUCATIE	45
DIVIZIA DE TEHNOLOGIE	45
INVESTIȚII ÎN COMPANII LISTATE	46
SECȚIUNEA 7: SITUAȚIA FINANCIARĂ	49
SECȚIUNEA 8: RESURSELE DE CAPITAL	59
SECȚIUNEA 9: CADRUL DE REGLEMENTARE: PIATA PE CARE SE TRANZACȚIONEAZĂ ACȚIUNILE ȘI OBLIGAȚIUNILE	63
SECȚIUNEA 10: INFORMAȚII PRIVIND TENDINȚELE	66
SECȚIUNEA 11: PREVIZIUNI SAU ESTIMĂRI PRIVIND PROFITUL	67
SECȚIUNEA 12: ORGANELE DE ADMINISTRARE, CONDUCERE ȘI SUPRAVEGHERE ȘI CONDUCEREA SUPERIOARĂ	68
SECȚIUNEA 13: REMUNERAȚII ȘI BENEFICII	74
SECȚIUNEA 14: FUNCȚIONAREA ORGANELOR DE ADMINISTRARE ȘI CONDUCERE	75
SECȚIUNEA 15: ANGAJAȚII	92
SECȚIUNEA 16: ACȚIONARIII PRINCIPALI	94
SECȚIUNEA 17: TRANZACȚIILE CU PARTILE AFILIATE	96
SECȚIUNEA 18: INFORMAȚII FINANCIARE PRIVIND ACTIVELE, DATORIILE, POZIȚIA FINANCIARĂ ȘI PROFITURILE ȘI PIERDERILE EMITENTULUI	97
SECȚIUNEA 19: INFORMAȚII SUPLIMENTARE	104
SECȚIUNEA 20: CONTRACTE ÎMPORȚANTE	107
SECȚIUNEA 21: DOCUMENTELE DISPONIBILE	107
ANEXA 2 – "ALTERNATIVE PERFORMANCE MEASUREMENTS" DESPRE INDICATORII ALTERNATIVI DE PERFORMANȚĂ	108
ANEXA 3 – TEZA DE INVESTIȚIE	109
RAPORTUL AUDITORILOR AFERENT ANULUI 2021 & SITUAȚII FINANCIARE 2021	111



Informații Cheie

Rezultate cheie, istorice, mii lei:

	Cifra Afaceri	Profit Operational ¹	Profit Net	CashFlow Operatiuni	Active	Numerar	Capital Propriu	Mkt. Cap.	ROE
2014	8,180	582	115	394	5,428	813	865	7,896	
2015	9,993	1,608	889	471	8,253	3,008	1,920	8,108	103%
2016	13,667	1,929	870	-1,768	10,446	2,355	3,100	21,418	45%
2017	27,682	2,743	1,206	373	30,898	11,060	5,961	31,941	39%
2018	47,891	1,319	4,408	3,397	59,069	13,048	14,001	55,530	74%
2019	99,750	838	-2,631	8,502	88,462	20,824	12,372	112,717	-32%
2020	109,192	5,930	1,025	8,120	102,353	24,873	27,646	157,586	8%
2021	112,576	7,353	14,423	3,778	132,516	23,403	53,905	161,907	53%
CAGR	45%	41%	100%	63%	57%	61%	80%	54%	Medie
YoY	3%	24%	1307%	-48%	31%	-6%	99%	3%	42%

Rate de creștere istorice, comparație cu indicele pieței

An / %Creștere	Venituri	Active	Equity	Mkt. Cap	BET-XT
2015	22%	52%	122%	3%	-4%
2016	37%	27%	61%	164%	3%
2017	103%	196%	92%	49%	15%
2018	73%	91%	135%	61%	-8%
2019	108%	50%	-12%	94%	32%
2020	9%	13%	123%	21%	-4%
2021	4%	31%	92%	2.74%	31%
Medie	51%	66%	88%	65%	9%

Operatiune	Suma
Equity la 15 apr 2015	-864,743
MCS05-Dec-17	-807,127
MCS14-Dec-18	-2,892,205
MCS10-Apr-20	-9,168,712
MCS02-Mar-21	-10,725,345
Equity la 31-Dec-21	<u>55,949,054</u>
Din care, sume atrase	-23,593,389
IRR	45.7%

¹ Vezi Anexa 1 pt definiție, mod de calcul și relevanța indicatorilor alternativi de performanță folosiți în raport



NOTĂ CĂTRE INVESTITORI

Acest Document a fost redactat pentru a servi drept sursă de referință privind Emitentul, oferind investitorilor și analiștilor informațiile minime necesare pentru a lua o hotărâre în cunoștință de cauză privind activitatea, situația financiară, câștigurile și perspectivele, guvernanta și structura acționarilor societății de la data redactării lui. Prezentul Document a fost întocmit și în vederea utilizării sale cu scopul ofertelor publice viitoare de valori mobiliare, indiferent de tipul sau clasa acestora, ce ar putea avea loc pe o piață reglementată dacă este completat cu modificările, după caz, precum și cu o notă privind valorile mobiliare și un rezumat aprobate în conformitate cu Regulamentul (UE) 2017/1129. Prin depunerea spre aprobare și publicarea acestui Document, Emitentul urmărește menținerea statutului de Emitent frecvent de valori mobiliare conform Regulamentului (UE) nr. 2017/1129.

Informațiile conținute în prezentul Document de înregistrare universal prezintă situația Emitentului și a grupului din care face parte, la data Documentului în limita documentelor și informațiilor selectate, cu excepția situațiilor în care se menționează expres o altă dată sau o altă sursă.

Informațiile cuprinse în acest Document sunt furnizate de Emitent sau provin din surse publice, conform indicației din Documentul de înregistrare. Nicio altă persoană fizică sau juridică, în afară de Emitent nu a fost autorizată să furnizeze informații sau documente.

Informațiile din acest Document au un caracter exclusiv informativ și nu vor fi interpretate ca fiind opinie legală, financiară sau fiscală. Nimic din conținutul acestui Document de înregistrare nu va fi interpretat ca o recomandare de a investi sau o opinie asupra situației Emitentului sau ca o consiliere de natură juridică, fiscală, financiară sau consultanță profesională de afaceri. Potențialii investitori trebuie să fie conștienți de factorii de risc la care Emitentul este supus atât din punct de vedere al industriei în care activează cât și riscurile individuale, specifice Emitentului. Riscurile identificate de Emitent sunt prezentate în acest Document: Secțiunea 3 - Factori de Risc.



DEFINIȚII

În cadrul acestui Document de înregistrare universal, cu excepția cazului în care se prevede conținutul în mod explicit, următorii termeni scriși cu majuscule, vor avea următoarele semnificații, aplicabile atât forului singular cât și celor de plural:

„Actul Constitutiv”	Actul Constitutiv al Emitentului, în vigoare și aplicabil la data prezentului Document de înregistrare universal
„Acțiuni”, „Acțiunile Existente” sau „Acțiunile Societății”	Totalitatea acțiunilor care sunt emise de către Societate la data aprobării prezentului Document
„AGA”	Adunarea Generală a Acționarilor Societății
„AGEA”	Adunarea Generală Extraordinară a Acționarilor Societății
„AGOA”	Adunarea Generală Ordinară a Acționarilor Societății
„ASF”	Autoritatea de Supraveghere Financiară
„CAEN”	Clasificarea Activităților în Economia Națională
„Compania” și/sau „Emitentul” și/sau „Societatea” și/sau „Bittnet S.A.” și/sau „Bittnet”, „BNET”	Bittnet Systems S.A., emitentul Acțiunilor prezentate în acest Document de înregistrare
„Consiliul de administrație”	În data de 29.01.2020 Adunarea Generală a Acționarilor a aprobat modificarea actului constitutiv al Societății în sensul administrării acesteia de către un Consiliu de Administrație format din 3 membri. La momentul redactării prezentului Document de înregistrare universal, documentele au fost înregistrate la ONRC.
„Depozitarul Central”	Depozitarul Central S.A., cu sediul în Bulevardul Carol I nr. 34 - 36, etajele 3, 8 și 9, sector 2, cod poștal 020922, București, România, reprezintă instituția care asigură servicii de depozitare, registru, compensare și decontare a tranzacțiilor cu instrumente financiare, precum și alte operațiuni în legătură cu acestea astfel cum sunt definite în Legea Pieței de Capital
„investitori”	Persoane interesate de acțiunile Emitentului
„Legea 24 / 2017” „Legea Emitenților”	Legea nr. 24/2017 privind emitenții de instrumente financiare și operațiuni de piață, publicată în Monitorul Oficial Partea I nr. 213 din 29 martie 2017
„Legea Societăților”	Legea societăților nr. 31/1990, republicată în Monitorul Oficial nr. 1066 din 17.11.2004, cu modificările și completările ulterioare
„Leu” sau „Lei” sau „RON”	Moneda oficială a României
„Piața SMT”	Sistemul multilateral de tranzacționare (SMT) operat de Bursa de Valori București. Piața SMT, piața pe care se tranzacționează obligațiunile corporative emise de Bittnet Systems S.A., cu simbolurile: BNET22, BNET23, BNET23A și BNET23C.
„Piața Reglementată”	Piața reglementată administrată de Bursa de Valori București.
„Documentul de înregistrare universal”/ „Documentul de înregistrare / „documentul”	Prezentul Document universal de înregistrare a Bittnet Systems S.A.
„Registrul Comerțului”	Baza de date cuprinzând registrele și înregistrarea comercianților și a altor entități prevăzute de lege
„Regulamentul 5/2018”	Regulamentul ASF nr. 5/2018 privind emitenții și operațiunile cu valori mobiliare, cu modificările și completările ulterioare
„Regulamentul 1129/2017”	REGULAMENTUL (UE) 2017/1129 privind prospectul care trebuie publicat în cazul unei oferte publice de valori mobiliare sau al admiterii de valori mobiliare la tranzacționare pe o piață reglementată, și de abrogare a Directivei 2003/71/CE



„Regulamentul delegat (UE) 2019/979”	Regulamentul Delegat (UE) 2019/979 de completare a Regulamentului (UE) 2017/1129 al Parlamentului European și al Consiliului în ceea ce privește standardel tehnice de reglementare referitoare la informațiile financiare esențiale din prospectul, publicarea și clasificarea prospectelor, comunicările cu caracter publicitar privind valorile mobiliare, suplimentele la prospect și portalul pentru notificări și de abrogare a Regulamentului delegat (UE) nr. 382/2014 al Comisiei și a Regulamentului delegat (UE) 2016/301 al Comisiei.
„Regulamentul delegat (UE) 2019/980”	Regulamentul Delegat (UE) 2019/980 de completare a Regulamentului (UE) 2017/1129 al Parlamentului European și al Consiliului în ceea ce privește formatul, conținutul, verificarea și aprobarea prospectului care trebuie publicat în cazul unei oferte publice de valori mobiliare sau al admiterii de valori mobiliare la tranzacționare pe o piață reglementată și de abrogare a Regulamentului (CE) nr. 809/2004 al Comisiei
„Zi Lucratoare”	Orice zi în care atât piața românească interbancară ca și sistemele de tranzacționare ale Bursei de Valori București și sistemele de compensare-decontare ale Depozitarului Central sunt deschise pentru desfășurarea activității
„DND”	Compania Dendrio Solutions SRL – deținută integral de Emitent
„SFB”	Compania Softbinator Technologies SA – în care Emitentul are o participatie de 25%
„ELC”	Compania the eLearning company SA – în care emitentul are o participatie de 23%
„EQG”	Compania Equatorial Gaming SA – în care emitentul are o participatie de 99%

Informațiile folosite în elaborarea prezentului Document de înregistrare universal referitoare la Emitent și activitatea acestuia au fost furnizate de către BITTNET SYSTEMS S.A., societate cu sediul social în București, Sector 5, Strada Serg. Ion Nuțu, nr. 44, One Cotroceni Park, Corp A și Corp B, Etaj 4, telefon 021.527.16.00, fax 021.527.16.98, site web <http://investors.bittnet.ro/>, cod unic de înregistrare RO 21181848, număr de înregistrare la Registrul Comerțului J40/3752/2007 (“Emitentul”).

Persoanele responsabile pentru informațiile cuprinse în prezentul Document, din partea Emitentului:

Mihai Logofătu – Director general;

Declarații ale persoanelor responsabile:

Reprezentantul Emitentului declară că, după luarea tuturor măsurilor rezonabile în acest sens, informațiile referitoare la Emitent incluse în prezentul Document de înregistrare universal sunt, după cunoștințele sale, conforme cu realitatea și nu conțin omisiuni de natură să afecteze semnificativ conținutul acestuia.



Sectiunea 1: Persoane responsabile, informatii privind rapoarte ale expertilor si aprobarea autoritatii competente

1.1- 1.2 PERSOANE RESPONSABILE ȘI DECLARAȚIA PERSOANELOR RESPONSABILE

1.1. Se identifică toate persoanele responsabile pentru informații sau pentru anumite părți ale acestora incluse în document, indicând, în cel de al doilea caz, părțile în cauză. În cazul în care persoanele responsabile sunt persoane fizice, inclusiv membri ai organelor de administrare, conducere sau supraveghere ale emitentului, se indică numele și funcția acestora; în cazul persoanelor juridice, se indică denumirea și sediul social.

Informațiile folosite în elaborarea prezentului Document de înregistrare universal referitoare la Emitent și activitatea acestuia au fost furnizate de către BIFNET SYSTEMS S.A., societate cu sediul social în București, Sector 5, Strada Serg. Ion Nuțu, nr. 44, One Cotroceni Park, Corp A și Corp B, Etaj 4, telefon 021.527.16.00, fax 021.527.16.98, site web <http://investors.bittnet.ro/>, cod unic de înregistrare RO 21181848, număr de înregistrare la Registrul Comerțului J40/3752/2007 ("Emitentul"), reprezentat prin Mihai Logofatu - Director general.

1.2. O declarație a persoanelor responsabile pentru document din care să reiasă că informațiile incluse în document sunt, după cunoștințele lor, conforme cu realitatea și că documentul de înregistrare nu conține omisiuni susceptibile să îi afecteze semnificația.

Bittnet Systems S.A., societate cu sediul social în București, Sector 5, Strada Serg. Ion Nuțu, nr. 44, One Cotroceni Park, Corp A și Corp B, Etaj 4, telefon 021.527.16.00, fax 021.527.16.98, site web <http://www.bittnet.ro/>, cod unic de înregistrare RO 21181848, număr de înregistrare la Registrul Comerțului J40/3752/2007, în calitate de Emitent al Acțiunilor, declară că după realizarea tuturor verificărilor rezonabile pentru a se asigura că această declarație este corectă, toate informațiile incluse în prezentul Document de înregistrare universal sunt, după cunoștința sa, conforme cu realitatea și Documentul nu conține omisiuni susceptibile să îi afecteze semnificația.

Conform cunoștințelor Emitentului, informațiile cuprinse în Documentul de înregistrare universal sunt corecte la data elaborării Documentului, menționată pe prima pagină, cu excepția cazului în care se specifică altă dată în mod expres în cadrul prezentului Document. Activitatea și situația financiară ale Emitentului și informațiile incluse în Document pot suferi modificări ulterioare acestei date. Cu excepția situațiilor menționate în mod expres în cadrul legal aplicabil, Emitentul nu își asumă obligația de a actualiza sau revizui informațiile cuprinse în acest Document.

1.3. În cazul în care documentul conține o declarație sau un raport atribuite unei persoane care acționează în calitate de expert, se indică următoarele detalii ale persoanei în cauză: (a) numele; (b) adresa de la locul de muncă; (c) calificările; (d) după caz, interesul semnificativ în societatea emitentă.

Nu este cazul, documentul de înregistrare universal nu conține declarații sau rapoarte atribuite unei persoane care acționează în calitate de expert.

1.4. În cazul în care informațiile provin de la o terță parte, se furnizează o confirmare a faptului că informațiile în cauză au fost reproduse cu acuratețe și că, după cunoștințele emitentului și în măsura în care acesta poate să confirme având în vedere datele publicate de terță parte în cauză, nu au fost omise fapte care ar face ca informațiile reproduse să fie incorecte sau să inducă în eroare. Se menționează, de asemenea, sursa (sursele) informațiilor în cauză.

Nu se aplica, nu este cazul. Informațiile cuprinse în prezentul document nu provin de la o terță parte.



1.5. O declarație din care să reiasă că: (a) documentul a fost aprobat de Autoritatea de Supraveghere Financiară, în calitate de autoritate competentă în temeiul Regulamentului (UE) 2017/1129; (b) Autoritatea de Supraveghere Financiară aprobă acest document doar din punctul de vedere al îndeplinirii standardelor privind caracterul exhaustiv, inteligibil și coerent impuse de Regulamentul (UE) 2017/1129; (c) o astfel de aprobare nu ar trebui să fie considerată drept o aprobare a emitentului care face obiectul acestui document.

Emitentul declara ca va depune spre avizare prezentul document – sub forma de Document Universal de Înregistrare. În cazul în care acest document primește viza, următoarele declarații se aplică:

(a) Documentul a fost aprobat de Autoritatea de Supraveghere Financiară (ASF), în calitate de autoritate competentă în temeiul Regulamentului (UE) 2017/1129;

(b) Autoritatea de Supraveghere Financiară aprobă acest Document de Înregistrare doar din punctul de vedere al îndeplinirii standardelor privind caracterul exhaustiv, inteligibil și coerent impuse de Regulamentul (UE) 2017/1129;

(c) O astfel de aprobare nu ar trebui să fie considerată drept o aprobare a emitentului care face obiectul acestui Document;

1.5.1. O declarație conform căreia documentul de înregistrare universal poate fi utilizat în scopul unei oferte publice de valori mobiliare sau al admiterii de valori mobiliare la tranzacționare pe o piață reglementată dacă este completat cu modificările, după caz, precum și cu o notă privind valorile mobiliare și un rezumat aprobate în conformitate cu Regulamentul (UE) 2017/1129.

Emitentul declara ca prezentul document de înregistrare universal poate fi utilizat cu scopul unei oferte publice viitoare de valori mobiliare, indiferent de tipul sau clasa acestora, ce ar putea avea loc pe o piață reglementată dacă este completat cu modificările, după caz, precum și cu o notă privind valorile mobiliare și un rezumat aprobate în conformitate cu Regulamentul (UE) 2017/1129.



Secțiunea 2: Auditorii Statutari

2.1. Numele și adresele auditorilor emitentului pentru perioada vizată de informațiile financiare istorice (imprescruț cu detaliile privind apartenența lor la un organism profesional).

Auditorul financiar al Emitentului este BDO AUDIT SRL, cu sediul în București, Str. Învingătorilor nr. 24, et. 1-4, Sector 3, înregistrată la Registrul Comerțului București sub nr. J40/22485/1994, având CUI 6546223, societate autorizată de către Camera Auditorilor Financieri din România cu autorizația nr. 18/2001, aviz emis de ASF nr. 374/20.11.2015.

Pana la situațiile financiare ale anului 2019, inclusiv, auditorul a fost ACE CONSULT S.R.L., cu sediul în municipiul Sibiu, Sos. Constantin Moica, nr 3, număr de înregistrare la Registrul Comerțului J32/159/2002, CUI RO14469555. Ultimul raport de audit financiar a fost întocmit în martie 2020 și are ca bază situațiile financiare aferente anului 2019.

2.2. În cazul în care auditorii financieri au demisionat, au fost demisi sau nu au fost realeși în perioada vizată de informațiile financiare istorice, se furnizează informații detaliate despre aceste situații, dacă informațiile în cauză sunt semnificative.

În cadrul Adunării Generale a Acționarilor din 26 noiembrie 2020, ținând cont de expirarea contractului de audit anterior, acționarii au votat revocarea auditorului anterior și numirea noului auditor, conform articol 2.1 mai sus.

Secțiunea 3: Factorii de risc

O descriere a riscurilor semnificative care sunt specifice emitentului, într-un număr limitat de categorii, într-o secțiune intitulată „Factorii de risc”. În fiecare categorie, se stabilesc mai întâi riscurile cele mai semnificative în evaluarea efectuată de emitent, de ofertant sau de persoana care solicită admiterea la tranzacționare pe o piață reglementată, ținând seama de impactul negativ asupra emitentului și de probabilitatea apariției acestora. Riscurile sunt coroborate în funcție de conținutul documentului de înregistrare.

Reamintim investitorilor ca investiția în acțiuni sau obligațiuni Bittnet comporta anumite riscuri, dintre care enumerăm o parte în continuare.

Riscuri referitoare la activitatea Emitentului și la industria în care acesta își desfășoară activitatea

Riscul asociat cu realizarea planului de dezvoltare a afacerii

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

Riscul asociat cu tranzacțiile de M&A

Majoritatea studiilor și articolelor dedicate subiectului M&A (proces de achiziții și fuziuni de alte companii/businessuri) arată o statistică lipsită de promisiuni pentru companiile achizițioare: în proporție covârșitoare procesele de M&A distrug valoare pentru ambele companii (în special pentru achizițorii). Acest element capătă o dimensiune și mai negativă atunci când în cadrul achizițiilor, companiile plătesc cu acțiuni ale companiei achizițioare, așa cum este cazul grupului nostru. Există un risc semnificativ ca și procesele pe care noi le derulam să aibă aceleași consecințe negative pe termen lung. Managementul încearcă să construiască fiecare investiție cu un grad mare de siguranță („margin of safety”) și să alinieze interesele participanților prin formulele și mecanismele de plată. Nu există însă nicio garanție că vom putea continua să identificăm astfel de soluții, și că viitoare procese de fuziuni și achiziții vor fi profitabile pentru grupul nostru.

Riscul asociat cu realizarea prognozelor financiare

Prognozele financiare ale Companiei pornesc de la ipoteza implementării cu succes a strategiei de creștere bazate pe resursele și unitățile de afaceri existente. Cu toate acestea, există riscul asociat cu realizarea prognozelor financiare. Prognozele au fost create cu diligență, însă ele sunt prognoze. Datele actuale rețutate în raportări periodice viitoare pot fi diferite de valorile prognozate ca rezultat al unor factori care nu au fost prevăzuți în mediul Companiei. Societatea va oferi informații privitoare la posibilitatea realizării prognozelor financiare.

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





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

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

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

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

Riscul de personal / capacitate de livrare

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

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

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

Acest risc continua sa fie unul dintre cele mai importante riscuri ce 'amenință' compania noastra si, in consecinta, managementul va acorda in continuare o importanta deosebita acestui aspect. In 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021 și 2022 Adunarea Generală 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. Pe de alta parte, tinand cont de supraîncălzirea pietii muncii si intrarea in mai mare proportie in forta de munca a



generației "Millenials", considerăm ca acest risc - legat de capacitatea de a livra promisiunile clientului - este unul semnificativ pentru companie, însoțit și de creșterea continuă a pretențiilor financiare a membrilor echipei și colaboratorilor (o creștere continuă a costurilor fixe).

Poate cel mai mare risc în acest sens este însă dat de acționarii societății, de al cărui vot continuat este nevoie pentru a continua existența Stock Option Plan-urilor. Deși stockoption plan-ul este construit de o așa natură încât să recompenseze angajații numai și numai dacă acționarii au câștigat bani în perioada analizată, la momentul când se decontează datoria față de persoanele cheie, apar mesaje de nemulțumire din partea unor acționari, reclamând faptul că „angajații primesc acțiuni mai ieftine”, sau că „asta le dă șansa să vândă în piață și să facă profit”.

Această abordare constituie în opinia noastră cel mai mare risc pentru societate, în domeniul resurselor umane. Dacă nu vom mai putea continua să folosim metode de atragere și retenție bazate pe ceea ce ne face deosebiți - listarea la bursă, și mecanismele de împărțit valoarea astfel generată, singura alternativă va fi să intrăm și noi într-o luptă globală pentru resurse umane, neavând nimic de oferit în afara de bani. Credem că acest scenariu este unul foarte nefericit, care va afecta puternic profitabilitatea companiei, dar din păcate estimăm că el are o probabilitate mult mai mare de a se materializa, ținând cont de discuțiile recente dar și de faptul că, pe măsura ce numărul acționarilor crește (acum avem peste 4000 acționari), este mult mai greu să obținem cvorumul legal de 85% necesar pentru implementarea SOP-urilor în actuala legislație.

Riscul legislativ / regulator

Modificările în regimul legal și fiscal din România pot afecta activitatea economică a Companiei. Modificările legate de ajustările legislației românești cu reglementările Uniunii Europene pot afecta mediul legal al activității de afaceri a Companiei și rezultatele sale financiare. Lipsa unor reguli stabile, legislația și procedurile greoaie de obținere a deciziilor administrative pot, de asemenea, restricționa dezvoltarea viitoare a Companiei.

Având în vedere că legislația lasă tot mai mult la aprecierea organului fiscal interpretarea modului de aplicare a normelor fiscale, coroborat și cu lipsa fondurilor la bugetul de stat și încercarea prin orice mijloace de aducere a acestor fonduri, considerăm acest risc unul major pentru companie, deoarece nu poate fi adresat în niciun fel în mod preventiv în mod real și constructiv.

Riscul de comoditizare a businessului - pierderea relevanței tehnologice a soluțiilor

Un caz special legat de evoluția rapidă a industriei IT este trendul ca fiecare tehnologie să devină „commodity” (foarte răspândită, foarte larg adoptată) și să fie foarte bine înțeleasă de clienți. Într-un astfel de mediu de business, valoarea adăugată a companiilor „revanzatori” este una foarte mică, deci un astfel de scenariu conduce la scăderea marjelor comerciale pentru liniile de business care sunt afectate de comoditizare. Toate tehnologiile se confruntă cu acest risc, pe măsura ce gradul lor de adopție crește. Exemplul cel mai elocvent este businessul de licențe Microsoft, unde majoritatea proiectelor sunt facturate către clienți cu marje comerciale foarte mici: 0-2%. Pe măsura ce și alte tehnologii capătă aceeași răspândire, și adopție, și revanzarea lor devine neprofitabilă.

Compania urmărește să se poziționeze ca și consultant de valoare, nu ca și revanzator de „cutii” de tip „commodity”. Urmărirea trendurilor tehnologice și poziționarea ca „first mover” ajută compania să poată oferi valoarea adăugată prin serviciile prestate (consultanță, construire soluții tehnice, instalare și implementare, optimizări, mentenanță).

Riscul de concurență neloială

Businessurile comoditizate, cu marje mici, sunt predispuse la concurența neloială, în special prin prețuri de dumping. În special în activitatea Dendrio acest risc se materializează când concurenții oferă adesea clienților prețuri de vânzare dimensionate substanțial sub prețul achiziției licențelor respective. Acest tip de abordare de



business este foarte greu și costisitor de demonstrat, dar poate crea prejudicii Emitentului prin pierderea unor contracte sau reducerea profitabilității. Emitentul nu a identificat nicio soluție pentru a preveni acest risc. Emitentul urmărește să adreseze tipologii noi de clienți, cât și clienți pentru care valoarea adăugată soluțiilor nu este reprezentată de reducerile de preț, ci de funcționalitatea soluțiilor oferite. Cu cât linia de business este mai răspândită și adoptată, valoarea adăugată ce poate fi oferită de un partener de integrare scade.

Emitentul este în permanentă concurență cu alți participanți în piața de IT, concurență care este de așteptat să se intensifice. Concurența ridicată poate încuraja clienții actuali, precum și pe cei potențiali, să folosească serviciile și produsele competitorilor Emitentului și, prin urmare, să afecteze în mod negativ veniturile și profitabilitatea Emitentului. O concurență puternică poate determina o presiune sporită asupra Emitentului în legătură cu prețurile produselor și serviciilor oferite clienților, ceea ce poate avea un impact semnificativ asupra capacității Emitentului de a își spori sau menține profitabilitatea. Competitivitatea Emitentului în actualul mediu concurențial depinde în mare măsură de capacitatea acestuia de a se adapta rapid la noile evoluții și tendințe ale pieței. În măsura în care Emitentul nu va putea concura în mod efectiv cu competitorii săi, indiferent dacă este vorba despre un grup local sau internațional, acest fapt poate avea un efect negativ asupra activității, situației financiare, rezultatelor operațiunilor și perspectivei Emitentului.

Riscul de pierdere a reputației

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

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

Riscul privind litigiile

De-a lungul timpului companiile din Grupul Bittnet și-au îndeplinit obligațiile contractuale și de aceea nu au fost chemate în judecată de către partenerii contractuali. Pe măsura ce grupul se extinde, și mai multe companii se alătură grupului, este posibil ca partenerii ai acestora să considere ca noua poziție financiară a acestor membri ai grupului a devenit mai relevantă pentru a fi chemați în judecată.

În cursul anului 2021, conform mandatului oferit de AGA din Noiembrie 2020, Bittnet a solicitat Anchor Grup – proprietarul clădirii din Bd Timisoara nr 26 extinderea spațiului de birouri, în aceleași condiții contractuale, pentru a ne acomoda noilor reglementări privind spațiul de lucru (distanțarea între persoane), dar și cu echipei ce urmează a se extinde ca urmare a tranzacțiilor de M&A. Ținând cont de faptul că oferta primită de la Anchor Group a fost considerată ca neconformă, am notificat acestora aplicarea clauzei de „break-up” din contract, și conform mandatului oferit de AGA către Directorul General în cadrul ședinței din 26.11.2020, grupul Bittnet a negociat cu furnizorii prezenți din piață o soluție optimă pentru planurile actuale de dezvoltare.

În urma negocierilor purtate cu diversii reprezentanți, a fost semnat un nou contract de chirie cu societatea ONE United Properties pentru un spațiu în clădirea ONE Cotroceni Park (OCP), pentru o durată de 5 ani și având ca dată de începere 1.02.2022. Contractul de chirie anterior, încheiat cu București Mall Development and Management SRL, a fost denunțat unilateral de către Bittnet Systems începând cu data de 31.05.2021.

La data publicării prezentului raport Societatea are cunoștința de existența în Portalul Instanțelor a unui proces intentat de Anchor Group având ca obiect „pretentii”. Ținând cont de stagiul incipient al litigiului, nu am putut



evalua necesitatea unui provizion. Pe măsura ce dosarul va evolua există riscul ca profitabilitatea Bittnet să fie afectată de constituirea unui provizion privind acest litigiu.

Riscul de credit

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

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

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

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

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

Riscul de contrapartidă

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

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

Riscul asociat cu ratele dobânzilor

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

Compania a derulat în anii anteriori oferte de obligațiuni cu dobândă fixă, și ulterior a rambursat o parte dintre acestea. La finalul anului 2021, peste 75% din datoriile pe termen lung aveau dobândă fixă de 9%. Analizând din totalul datoriilor purtătoare de dobândă, peste 70% au dobândă fixă la 9% anual. În cursul anului 2023 au scadența toate cele 3 emisiuni de obligațiuni existente în prezent. În cursul anului 2022 și 2023 Emitentul ar trebui să refinanțeze parțial sau integral aceste emisiuni de obligațiuni, iar aceasta ne expune la riscul de a ne împrumuta la dobânzi mai mari, în funcție de mediul economic la momentul derulării operațiunilor. Finantarea bancară are integral dobânzi variabile, de tipul „ROBOR + o marja”, ceea ce ne expune suplimentar la riscul de fluctuație al dobânzilor. Compania se află în permanent contact cu instituțiile financiare bancare pentru îmbunătățirea structurii de finanțare.

Costul ponderat al capitalului împrumutat este în jur de 8% pe an. Considerăm că perioada financiară ce urmează (2022 - 2024) va fi o perioadă în care faptul că am fixat prețul capitalului împrumutat va constitui un avantaj competitiv.





Secțiunea 4: Informații despre Emitent

4.1. Denumirea legală și denumirea comercială a emitentului:

BITTNET SYSTEMS S.A.

4.2. Locul de înregistrare a emitentului, numărul său de înregistrare și identificatorul entității juridice (LEI).

Emitentul este înregistrat ca societate comercială la Registrul Comerțului de pe lângă Tribunalul București cu numărul J40/3752/2007, cod unic de identificare: 21181848, Codul LEI: 315700VUUQHM9VEDRO36

4.3. Data de constituire și durata existenței emitentului, cu excepția cazului în care perioada este nedeterminată.

Data de constituire a emitentului este 22.02.2007.

4.4. Sediul și forma juridică a emitentului, legislația în temeiul căreia își desfășoară activitatea emitentul, țara de înregistrare, adresa, numărul de telefon al sediului social (sau al sediului principal, dacă este diferit de sediul social) și site-ul emitentului, dacă este cazul, împreună cu o declarație de declinare a responsabilității din care să reiasă că informațiile de pe site nu fac parte din document, cu excepția cazului în care aceste informații sunt incluse, prin trimitere, în document.

Emitentul este o societate pe acțiuni înființată în mod corespunzător și funcționând în mod valabil în conformitate cu legile din România, cu sediul social în București, Sector 5, Strada Serg. Ion Nușu, nr. 44, One Cotroceni Park, Corp A și Corp B, Etaj 4, înregistrată la Registrul Comerțului de pe lângă Tribunalul București cu numărul J40/3752/2007, cod unic de identificare : 21181848. Punctul de lucru al emitentului se află în București, Sector 5, Strada Serg. Ion Nușu, nr. 44, One Cotroceni Park, Corp A și Corp B, Etaj 4, 050691 Telefon: (+40 21) 527 16 00 Fax: (+40 21) 527 16 98. Site-ul emitentului : www.bittnet.ro și <https://investors.bittnet.ro>

Emitentul declară că informațiile de pe site nu fac parte din document, cu excepția cazului în care aceste informații sunt incluse, prin trimitere, în document.

Sectiunea 5 : Prezentarea generală a activitatilor



5.1. Activitățile principale

5.1.1. O descriere a naturii operațiunilor efectuate de către emitent și a principalelor sale activități, inclusiv a factorilor-cheie aferenți acestora, cu menționarea principalelor categorii de produse vândute și/sau servicii furnizate în fiecare exercițiu din perioada vizată de informațiile financiare istorice;

Emitentul activează pe piața Tehnologiei Informației, segmentele de Infrastructura de rețea și Training IT fiind cu ponderea cea mai ridicată în cifra de afaceri consolidată. Începând cu anul 2021, Emitentul a diversificat aria de servicii IT prin investiții de tipul M&A (fuziuni și achiziții de companii noi) în zona de securitate cibernetică, prin achiziția pachetelor majoritare de acțiuni din companiile Global Resolutions Experts și ISEC Associates, creând astfel un pol de competențe de cybersecurity în cadrul Diviziei de Tehnologie a Grupului. De asemenea, Emitentul a extins investițiile în zona de software development prin achiziția unei participații de 61% din Nenox Software și 60% din Nonlinear SRL. Alături de cele 2 arii – securitate cibernetică și software development – Emitentul a finalizat în 2021 și achiziția unui procent de 50,2% din compania de IT managed services (servicii gestionate) – ITPrepared SRL.

Tot în 2021, emitentul a cumpărat 100% din părțile sociale ale unui concurent din zona de educație în IT, Computer Learning Center SRL.

În prezent, Grupul Bittnet are două divizii cheie:

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

La finalul anului 2021, activitățile companiilor din grup în cadrul celor două divizii erau:

Divizia de Educație:

- **Technical Skills**
 - Bittnet Systems SA (CUI 21181848): firma mamă a grupului, listată pe Piața Reglementată a Bursei de Valori București. Derulează activitatea de holding plus activitatea de Training IT, fiind liderul incontestabil al acestei piețe în România. Venituri în 2021: 13 milioane lei, pierdere operațională de 950 mii lei
 - Computer Learning Center SRL (CUI 26065887), deținută integral de Bittnet Systems, este o companie de training IT cu focus în zona de cybersecurity, înființată în 2009, cu un lung istoric de a deservi clienți din zona corporată. În 2021 veniturile au fost de 2,1 milioane lei și profitul operațional de 98 mii lei
- **Human Skills**
 - Equatorial Gaming SA (CUI 30582237), deținută în prezent în proporție de 99% de către Bittnet Systems, este o companie de game-based learning, care oferă training de softskills pentru industria de IT, atât în formă clasică dar și gamificat, prin intermediul jocurilor proprii dezvoltate. Venituri în 2021 – 2,3 milioane lei, EBITDA de 650 mii lei, amortizări jocuri 664 mii lei și o pierdere operațională de 14 mii lei.
 - The eLearning Company SA (CUI 30760571), deținută în proporție de 23% de către Bittnet Systems, este o companie antreprenorială ce oferă cursuri în format eLearning pentru companii. Fondată în 2012, a înregistrat în 2021 o creștere semnificativă a veniturilor după intrarea în grup, până la 3,2 milioane lei și un profit operațional de 1 milion lei.



Divizia de Tehnologie:

▪ **Infrastructura si cloud**

- Dendrio Solutions SRL (CUI 11973883), detinuta integral de Bittnet Systems, este singurul furnizor multi-cloud în România, partener certificat la cele mai înalte standarde de către Cisco, Microsoft, Google, Amazon Web Services, dar si de catre multi alti vendori, este compania ce reunește activitățile de integrare IT&C provenite de la Bittnet, Gecad Net si Crescendo. Venituri in 2021 - 87 milioane lei si profit operational de 5,41 milioane lei.
- IT Prepared SRL (CUI 35456175), detinuta in proportie de 50.2% de Bittnet Systems, este o companie antrenreprenorala de servicii gestionate („Managed services”) infiintata in 2016, ce furnizează servicii de suport IT în principal pe piata din SUA. Portofoliul clienților ITPrepared se bazează în primul rând pe companii americane, dar conține și un număr de clienți locali. Managed services reprezintă externalizarea responsabilității pentru menținerea și anticiparea necesității unei game de procese și funcții care au ca scop îmbunătățirea operațiunilor și reducerea cheltuielilor în cadrul unei companii. Veniturile in 2021 au crescut pana la 5,5 milioane lei iar profitul operational pana la 1,5 milioane lei.
- Top Tech SRL (CUI 2114184) este detinuta incepand cu Septembrie 2022 de Bittnet Systems SA (in proportie de 40%) si de catre Dendrio Solutions SRL (in proportie de 60%). TopTech este o companie romaneasca de IT&C fondata in anul 1992 in Deva. In prezent, TopTech are incheiate parteneriatele cu cei mai importanti producatori de tehnologie, precum Dell sau HP, pentru livrarea de echipamente, solutii si servicii IT. Compania are peste 80 de angajati si colaboratori fiind unul dintre cei mai importanti integratori in partea de centru si vest a Romaniei. TopTech are birouri deschise in Deva, Sibiu, Timisoara, Cluj-Napoca, Alba-Iulia si Medias. In anul 2021, TopTech a realizat venituri totale de 55 milioane RON si EBITDA de 2,4 milioane RON.
- zNET Computer SRL (CUI 8586712) este detinuta 100% de catre Dendrio Solutions SRL incepand cu Septembrie 2022. Cu peste 20 de ani de experienta, znet computer SRL furnizează 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. znet computer furnizeaza produse si solutii de tehnologie de la vendorii internationali. Pentru anul 2021, compania a realizat venituri totale de 25 milioane RON si EBITDA de 2 milioane RON.

▪ **Solutii de business (ERP)**

- Ellan Solutions SRL (CUI : 23037351), companie fondata în 2008 si deținută de Bittnet Systems SA in proportie de 51%, este partener certificat Gold de către Microsoft pentru soluții de tip ERP. Venituri in crestere semnificativa in 2021 pana la 6,9 milioane lei, cu profit operational de 154 mii lei.

▪ **Software development**

- Nenos Software SRL (CUI 29612482), detinuta de Bittnet Systems in proportie de 61%, este o companie de dezvoltare software la comanda, cu focus in domeniul Artificial Intelligence si Machine Learning (AI / ML) . Venitul aferent anului 2021 este de 2,5 milioane lei, cu un profit de 0,8 milioane.
- Nonlinear SRL (CUI 37758005) este un SPV infiintat pentru accesarea unei finantari europene , detinut in proportie de 60 % de catre Bittnet. Activitatea este una de dezvoltare software product based, focusat pe dezvoltarea unei platforme de digitalizare si automatizare procese din cadrul companiilor mici si medii folosind tehnologii de low code / no code si machine learning. Veniturile in 2021 au fost de 900 mii lei iar profitul operational de 350 mii lei.



DIVIZIA TEHNOLOGIE: În ultimii ani, piața autohtonă de IT s-a remarcat și detașat ca unul dintre pilonii de creștere economică ai României. Conform Asociației Patronale a Industriei de Software și Servicii IT, piața de tehnologia informației din România va crește, în ritm anual cu 11%. Estimările sunt bazate pe studiul *Software and IT Services in Romania*, publicat de Asociația Patronală a Industriei de Software și Servicii, și realizat de către Pierre Audoin Consultants.

Soluțiile IT furnizate de grupul Bittnet includ: servicii de consultanță generală, servicii de evaluare IT, servicii de implementare și migrare, servicii de întreținere și suport, servicii de optimizare a infrastructurii și servicii de training IT. Compania este singurul integrator de tip "hybrid multi-cloud" din România, consolidând poziția sa de companie certificată de către cei mai importanți furnizori IT din lume, concentrându-se pe cloud și cybersecurity. Începând cu data de 31 decembrie 2018, Dendrio include și divizia IT&C a Crescendo Internațional SRL, care a fost achiziționată în T4 2018.

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

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

DIVIZIA EDUCATIE:

Conform indexului DESI care măsoară gradul de digitalizare la nivelul țărilor din UE, România se clasează pe locurile din urmă atât la capitolul care măsoară nivelul de maturitate digitală din rândul companiilor private și publice cât și la pilonul care măsoară nivelul de abilități digitale de bază și avansate în rândul angajaților din companii.

Piața de IT-ști a trecut oficial de pragul de 200.000 în 2021, conform unui studiu recent publicat de ZF, respectiv un număr dublu față de acum 10 ani; perspectiva industriei este că și în următorii 10 ani nevoia de „forță de muncă în IT” va conduce la o dublare a numărului de specialiști care să activeze în acest domeniu.

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



5.1.2. Se indică toate produsele și/sau serviciile noi semnificative lansate pe piață și, în măsura în care dezvoltarea noilor produse sau servicii a fost făcută publică, stadiul lor de dezvoltare.

În cursul anului 2020 Emitentul a continuat să construiască alternative de consum de către clienți a serviciilor companiilor din grup. Chiar dacă niciuna din aceste alternative nu a devenit în cadrul anului 2020 semnificativă în sensul de a depăși 10% din veniturile grupului, considerăm că este benefic a fi menționate atât ca direcții de dezvoltare cât și ca demonstrație a dezvoltării continue.

În cazul EQUATORIAL, în cursul anului 2021 a fost lansată platforma de învățare colaborativă FutureSkills care înglobează toate experimentele și învățămintele din anul anterior. Platforma este dedicată Team Liderilor din IT, are conținut video/ audio și text standard, precum și posibilitatea de personalizare a activităților conexe. Două companii de tehnologie au fost înrolate în platforma în cursul anului 2021, iar în anul următor va reprezenta principalul focus al echipei de vânzări.

În cazul BITTNET TRAINING, anul 2021 a adus doar dezvoltarea a 6 programe noi, care s-au adăugat curriculum-ului din proiectul CTRL+N și care au completat traseele educaționale deja existente. În plus odată cu achiziția Computer Learning Center am crescut oferta de cursuri de Cyber Security pe care o putem oferi clienților noștri.

În cazul ELIAN, alături de migrarea către soluțiile « 365 Business Central » odată cu vendorul principal - Microsoft -, am obținut certificarea pentru soluția noastră de localizare - punând astfel la dispoziția clienților un add-on pentru sistemele de tip ERP Business Central, add-on care realizează armonizarea soluției IT cu legislația financiar-contabilă română. Totodată, am dezvoltat o modalitate de oferire (« pricing ») a soluțiilor Elian sub forma de 'pret per utilizator pe lună'.

În zona de portofoliu propriu de produse dezvoltate pe platforma « 365 Business Central », Elian a consolidat în anul 2020 prin implementări noi, propriile soluții de Retail (optimizând fluxul de vânzare la POS, dar și flux de producție fast food), Producție Agricolă (concentrând eforturile în gestiunea contractelor de arenda și gestiunea cheltuielilor directe și indirecte la nivel de cultură) și Producție Textilă (în 2020 am adăugat al 3-lea client/fabrică în portofoliul Elian care folosește soluția Dynamics 365 BC pentru a gestiona toate fluxurile operaționale și de business end to end). De asemenea 2020 a însemnat și prima implementare în domeniul public pe zona de curățenie cai acces publice și colectare deseuri menajere.

Pentru anul 2021 Elian își propune creșterea numărului de clienți licențiați în cloud consolidând astfel zona de business recurent, dar și certificarea echipei pe soluția Dynamics 365 BC SAS (Software As a Service).

În aprilie 2020, DENDRIO SOLUTIONS a lansat un nou canal de vânzare - magazinul online, <https://shop.dendrio.com>, tintit către companiile mici și medii. Lansarea acestui canal face parte dintr-o strategie mai amplă a companiei de a automatiza cât mai mult vânzările tranzacționale (și care necesită o creștere accelerată a volumelor pentru a livra la nivelul de profitabilitate așteptat).

De asemenea, începând din Decembrie 2020 au fost inițiate măsurile pentru a grupa efortul de vânzare pe două segmente de clienți - Companii Mari (Large Accounts) și Companii Mici și Medii (Corporate Accounts). Pentru cele două segmente vor fi disponibile portofolii de produse și servicii specifice.

În cursul anului 2021 am lansat un parteneriat cu compania KFactory pentru digitalizarea producției industriale. În baza acestui parteneriat avem un număr de companii care încep demersurile de digitalizare a producției folosind soluțiile vândute de către Dendrio (aplicații KFactory și soluții de infrastructură hibridă implementată de către Dendrio). Cum este și firesc, în 2022 ne așteptăm la generarea unui volum crescut de servicii livrate în parteneriat cu firmele care au intrat în componența grupului Bittnet, în mod particular cu ITPrepared și GRX.



5.2. Piețele principale

O descriere a principalelor piețe pe care concurează emitentul, inclusiv o defalcare a veniturilor totale pe segmente de activitate și piețe geografice, pentru fiecare exercițiu financiar din perioada vizată de informațiile financiare istorice.

Grupul activează pe piața serviciilor de integrare IT&C (servicii de consultanță și comerț privind soluții tehnologice) și pe piața educației adulților, în special cu focus pe training IT. Impartirea veniturilor între cele două arii de activitate este puternic influențată de dimensiunea superioară a pieței de IT&C versus cea de educație, ținând cont că aceasta pe de-o parte este populată de mai mulți clienți, și pe de altă parte conține și comerț cu marfuri ce reprezintă soluții tehnologice (hardware și software), nu doar serviciile proprii prestate de jucătorii de pe piață. Istoric, impartirea veniturilor între cele două divizii ale grupului este următoarea:

	2018	2019	2020	2021
Integrare IT&C	83%	87%	88%	87%
Training IT&C	17%	13%	12%	13%

*o defalcare a veniturilor pe cele două segmente de activitate: Integrare și Training IT

Principala piață de desfacere în 2021 pentru produsele și serviciile oferite de Emitent a fost, ca și în anii precedenți, piața din România. Exporturile reprezintă sub 10% din cifra totală de afaceri.

Cota de piață

Grupul Bittnet activează în două mari piețe în domeniul IT: training IT și integrare soluții IT.

Din cauza lipsei unor rapoarte independente privind piața de training IT din România, Compania se bazează pe propriile estimări în ceea ce privește cota sa de piață. Compania are cea mai extinsă, dar și cea mai aprofundată acoperire a pieței de training, prin deținerea unor resurse umane unice la nivel de expert. Bittnet se poziționează ca **lider de piață în zona de training IT**, justificând acest lucru prin următoarele:

- Activează în majoritatea segmentelor pieței de training;
- Nu se află în competiție cu aceiași concurenți pe mai mult de 2-3 segmente de piață;
- Este, fie liderul de piață, fie cel de-al doilea mare furnizor pe fiecare segment de piață. De exemplu, pentru trainingurile oficiale Cisco compania estimează o cota de piață de ±85%. Pe de altă parte, în ceea ce privește training-urile Microsoft, compania deține o cota de piață de ±20% dintr-un total de 10 parteneri din România;
- Există segmente de piață pentru care Bittnet nu are concurenți (exemplu: partener de training Amazon Web Services).

Concentrandu-ne asupra pieței de integrare (servicii profesionale IT) – deservită de Dendrio, gama largă de servicii pe care o oferă Emitentul face imposibilă stabilirea procentului de cota de piață deținut. Conform studiului independent "Software and IT Services in Romania" realizat de Pierre Audoin Consultants la solicitarea ANIS - Asociația Patronală a Industriei de Software și Servicii, piața românească de IT avea o valoare de 3,08 miliarde euro în 2015 (cu 21% mai mult față de 2014), aceasta fiind estimată pentru 2016 la 3,6 miliarde euro (o creștere de 17% față de anul 2015).

Pornind de la estimarea pieței totale de IT (piața internă și servicii de outsourcing) la aproape 1 miliard euro în 2016, cota de piață a Companiei în zona de integrare soluții IT (hardware, software și servicii) este nesemnificativă, aceasta înregistrând o valoare de sub 1% din piață.

Trebuie avut, însă, în vedere la această analiză de piață că estimările pentru piața totală de IT includ și cumpărările de echipamente de tip PC-uri, telefoane mobile, tablete, imprimante etc., atât de către populație, cât și de către companii.



Analiza poziției concurențiale a companiei trebuie desfășurată pe cele două linii de business deoarece situațiile diferă puternic. Astfel, Bittnet se poziționează ca lider de piață în zona de training IT, justificând acest lucru prin următoarele:

- Activează în majoritatea segmentelor pieței de training IT (vândori, tehnologii, nivel de profunzime, acoperire națională etc.);
- Nu se află în competiție cu aceiași concurenți pe mai mult de 2 segmente de piață, fiind ori liderul de piață, ori cel de-al doilea mare furnizor pe fiecare segment de piață. Spre exemplu:
 - o pentru trainingurile oficiale Oracle, există 3 furnizori autorizați pentru România (Bittnet, EtazU, Jademy)
 - o Pentru trainingurile oficiale Microsoft există 5-6 furnizori autorizați
- Există segmente de piață pentru care Bittnet nu are concurenți (exemplu: unic partener de training Amazon Web Services, Cisco, Citrix, etc)

Adăugarea EQG și ELC în acest peisaj îmbunătățește poziția concurențială a grupului nostru, având în esență o ofertă mai largă de produse pentru clienții noștri.

Concentrându-ne asupra pieței de integrare (servicii profesionale IT), gama largă de servicii pe care o oferă Dendrio face imposibilă stabilirea procentului de cota de piață deținut. În piața de integrare soluții IT există sute de concurenți de diverse dimensiuni, concentrați pe nișe de piață, pe segmente de clienți, pe tehnologii, etc..

În cadrul activităților desfășurate de Divizia de Tehnologie, peisajul concurențial este foarte fragmentat, ne existând o concentrare semnificativă pe segmente de activitate. Afirmăm că Dendrio este primul furnizor de soluții multi-cloud din România (integrând atât oferta Amazon Web Services, cât și Microsoft Azure și Google Apps) - o poziție concurențială foarte avantajoasă ce urmărește să fructifice aceeași 'propunere de valoare' (value proposition) pentru clienți ca și cea foarte apreciată în businessul de training: "one stop shop" pentru nevoile de infrastructură IT (de cloud), prin complementarea cu serviciile Ekan și Softbinator, dar odată cu extinderea gamei de servicii, deși devenim mai relevanți pentru clienți, piața și numărul de concurenți devine și mai mare.



Date	
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	
11	
12	
13	
14	
15	
16	
17	
18	
19	
20	
21	
22	
23	
24	
25	
26	
27	
28	
29	
30	
31	
32	
33	
34	
35	
36	
37	
38	
39	
40	
41	
42	
43	
44	
45	
46	
47	
48	
49	
50	
51	
52	
53	
54	
55	
56	
57	
58	
59	
60	
61	
62	
63	
64	
65	
66	
67	
68	
69	
70	
71	
72	
73	
74	
75	
76	
77	
78	
79	
80	
81	
82	
83	
84	
85	
86	
87	
88	
89	
90	
91	
92	
93	
94	
95	
96	
97	
98	
99	
100	



intrat într-o spirală descendentă (mai multe informații în sine <https://www.bloomberg.com/news/articles/2021-05-18/wait-for-chip-deliveries-incr-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 situație? Cu siguranță nu într-un viitor apropiat: <https://www.bloomberg.com/graphics/2021-chip-production-why-hard-to-make-semiconductors/>

3. Presiunea factorului uman – pandemia globală a introdus o flexibilizare a modului în care companiile contractează și interacționează cu angajații și colaboratorii. Din ce în ce mai multe proiecte globale sunt livrate cu resurse delocalizate, locația geografică are în acest moment doar o semnificație pur fiscală. În consecință, companiile de IT din România, printre care și firmele din divizia de tehnologie a grupului, se confruntă cu o concurență globală extrem de agresivă, într-o piață în care forța de muncă calificată este puțină și devine din ce în ce mai mobilă.
4. Digitalizarea consistentă a proceselor de lucru din ultimii doi ani duce la o creștere semnificativă a cererii de expertiză în spațiul Cybersecurity. Având în vedere că Dendrio oferă un spectru larg de soluții și servicii în zona cybersecurity dar și faptul că începând din August 2021 divizia de tehnologie a început să includă și alte companii cu expertiză cyber excepțională, 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 poziție extrem de favorabilă pentru perioada următoare.

Din punct de vedere al structurii diviziei de tehnologie, odată cu intrarea în grup, din a doua jumătate a 2021, a noilor companii (IT Prepared, Nenos, Nonlinear, iSec și GRX) capătă contur o structurare a activităților pe două segmente de tehnologie distincte:

1. Implementarea, securizarea și operarea infrastructurilor IT complexe (Secured & Managed Infrastructure). Includem aici:
 - Dendrio Solutions – specializat în proiectarea și implementarea sistemelor IT hibride (on premise și/sau cloud);
 - IT Prepared – companie specializată în optimizarea și operarea infrastructurilor IT (servicii recurente, pe baza de abonament, de tip managed services);
 - GRX și iSec – companii specializate în proiecte de audit și consultanță în domeniul cybersecurity.
2. Aplicații pentru mediul de afaceri (Business Apps).
 - Elian Solutions – companie specializată în implementarea soluțiilor de tip Enterprise Resource Planing (ERP – Microsoft Business Central) și a sistemelor de analiza și vizualizare a datelor (Microsoft Power BI)
 - Nenos și Nonlinear – companii specializate în dezvoltarea platformelor bazate pe Artificial Intelligence



Cloud & Infrastructure - Dendrio

Pentru Dendrio Solutions - compania de integrare de sisteme IT din cadrul grupului Bittnet - anul 2021 a fost un an în care anumite evoluții resimțite incipient în 2020 au continuat să se accentueze:

- Creșterea semnificativă a proiectelor generate în 2021 cu livrare amânată pentru 2022. Deși efortul aferent procesului de vânzare are o finalitate clară în cursul anului 2021 - fie proceduri de achiziție în care oferta Dendrio este declarată oficial câștigătoare sau proiecte bugetate și aprobate de către companii private - o parte din aceste proiecte nu au putut fi implementate în cursul anului, în mod special din cauza prelungirii semnificative a termenelor de livrare a componentelor hardware (criza semiconducătorilor). Dacă la finalul anului 2020 vorbeam de un volum de 5 milioane RON aflate în această situație, la finalul 2021 avem un volum de peste 40 milioane RON în această categorie. Chiar și în aceste condiții compania a reușit majorarea marginii brute generale cu peste 20% și menținerea cifrei de afaceri în apropierea celei din 2020. Vom continua să monitorizăm acest indicator cu atenție și pe parcursul anului 2022 având în vedere persistența crizei semiconducătorilor.
- Creșterea volumului de servicii. Pentru a contrabalansa impactul adus de întârzierea în livrarea de echipamente echipa Dendrio s-a concentrat pe creșterea proiectelor cu componentă semnificativă de servicii - acestea având o creștere de peste 22% față de 2020. Proiectele cu componentă semnificativă de consultanță (audit, arhitectură tehnologică sau proiecte de adopție de tehnologie) au crescut în volum comparativ cu anii anteriori când serviciile de implementare contribuiau în proporție covârșitoare la această cifră.
- Dispariția unei sezonality clare - prelungirea proiectelor către 2022 ne permite intrarea în noul exercițiu financiar cu un volum consistent de proiecte câștigate ("pipeline") care însă vor fi distribuite (în funcție de livrările de echipamente) pe parcursul întregului an.

Din perspectivă operațională pe parcursul anului 2021 am continuat inițiativele strategice lansate în 2020 și au fost lansate inițiative noi:

- Consolidarea parteneriatelor strategice la nivelul echipei dedicate conturilor mari - în mod particular cu operatorii de telecomunicații dar și cu parteneri specializați, creșterea cu peste 40% a volumului generat prin aceste parteneriate.
- Extinderea contractelor existente inclusiv la nivel regional - un nouă companie din portofoliul clienților mari a decis să beneficieze de expertiza Dendrio și a companiilor din divizia de tehnologie a Bittnet pentru extindere regională. Proiectul este cu atât mai important cu cât s-a realizat și o tranziție către tehnologia de cloud și servicii de tip managed - IT Prepared, companie nou intrată în grupul Bittnet, preluând administrarea și optimizarea proceselor IT. Suntem convinși că pe viitor vom întâlni din ce în ce mai multe companii localizate în Europa de Est care vor urma un model similar de extindere.
- Consolidarea și integrarea proceselor la nivelul echipei dedicate companiilor medii și mici. Implementarea unui proces de vânzare bazat pe "Buyer Journey" a fost inițiată de divizia de educație. Bazat pe experiența acesteia am început la finalul anului 2020 adaptarea acestui proces și pentru divizia de tehnologie. În 2021 echipa de Sales Development Representatives număra deja 4 colegi și avem în obiectiv extinderea acesteia în continuare în 2022, dar și extinderea proceselor la nivelul întregii companii Dendrio. Peste 600 de companii au fost contactate doar la nivelul Trimestrului 4, cu o rată de conversie de 11% (outbound) respectiv de 19% (inbound).
- Echipa de Customer Success, lansată la finalul anului 2020 - a devenit operațională în 2021, Dendrio devenind astfel una dintre primele companii Cisco Gold Partner cu specializare de Customer Experience din România. Peste 50 dintre cei mai importanți clienți ai Dendrio au fost introduși în programul de

evaluare a satisfacției – mecanism prin care ne propunem să înțelegem cât mai bine așteptările și nevoile clienților noștri.

- În a doua jumătate a anului 2021 a fost creat Project Management Office – la nivelul întregului grup Bittnet dar cu un impact semnificativ în procesele de livrare ale Dendrio. În prezent acest departament numără 5 persoane
- Nu în ultimul rând este important de menționat creșterea numărului de proiecte livrate. Și în 2021 numărul de proiecte livrate a crescut cu peste 11% față de 2020 confirmând faptul că platforma operațională dar și procesele de livrare ale Dendrio sunt scalabile.
- Vânzarea diviziei specializate în proiectarea asistată pe calculator (CAD) – o inițiativă care a generat pe de-o parte un randament financiar atractiv pentru acționari dar va conduce pe termen scurt și mediu și la o creștere a concentrării echipei Dendrio pe proiectele care includ componentă semnificativă de servicii.



Cyber Security & Managed Services - GRX, ISEC, IT Prepared

Global Resolution Experts, ISEC și IT Prepared sunt companii intrate recent – a doua parte a anului 2021 – în componența diviziei de tehnologie a grupului Bittnet. Nu vom aborda extensiv în acest document informații referitoare la aceste companii, aceste informații urmând a fi adăugate în Documente de Înregistrare Universale sau rapoarte ulterioare. Sunt însă important de remarcat anumite direcții ce se manifestă în acest segment, serviciile de tip cybersecurity și în cele de tip managed services:

- Anul 2021 s-a remarcat printr-o creștere semnificativă a solicitărilor din partea companiilor, atât pentru servicii de consultanță în vederea îmbunătățirii nivelului de securitate IT, cât și pentru servicii de evaluare (auditori și teste de penetrare). Această creștere a fost generată de o intensificare notabilă a frecvenței și complexității atacurilor cibernetice de tip phishing, ransomware și APT (Advanced Persistent Threat). Suplimentar, contextul pandemic și noile reguli impuse de organizații de tip work-from-home au adus noi provocări în gestionarea și securizarea echipamentelor utilizate de angajați. Tot acest context a favorizat creșterea nevoii pentru servicii de tip cybersecurity.
- Ne așteptăm la menținerea acestui trend și pentru 2023, dar și la apariția de noi oportunități generate de cerințele de securitate impuse de CERT-RO prin Directiva NIS Operatorilor de Servicii Esențiale (OSE), precum și de alte inițiative legislative demarate de Autoritatea pentru Digitalizarea României.
- Nu în ultimul rând, considerăm că bugetul aferent componentei de digitizare previzionat în cadrul programului PNRR va genera proiecte noi de implementare soluții și sisteme IT, ce vor presupune și o componentă solidă de servicii de cybersecurity.

Business Applications - Elian

2021 a fost un an dedicat în primul rând procesului de consolidare al echipei și de îmbunătățire a capacității de livrare în proiecte. S-a investit în procesul de recrutare și am atras resurse de tip senior, ce au intrat în mult mai rapid decât media anilor precedenți, scăzând semnificativ față de 6 luni - timpul mediu anterior de intrare în producție. Dacă la finalul anului 2020 aveam o echipa formată din 21 angajați și colaboratori, la finele anului 2021 aveam o echipa formată din 32 de angajați și colaboratori - resursele noi fiind preponderent resurse de tip senior.

Din perspectiva îmbunătățirii fluxurilor și a proceselor în cursul anului 2021 a fost creată poziția de Project Manager dedicat. În acest mod urmărim îmbunătățirea comunicării cu clienții dar și o mai bună coordonare a echipelor de livrare per proiect. Toate aceste eforturi s-au concretizat într-o creștere semnificativă a cifrei de afaceri în 2021, cu peste 35% față de 2020, rezultatele fiind vizibile în special în semestrul 2, ca efect al eforturilor depuse în prima parte a anului.

Inițiative și proiecte semnificative

- Proiecte semnificative au fost livrate ("Go Live") conform planificării: MyGersha, Green PC Ambalaje, Bayer Strada. De asemenea am finalizat procesele premergătoare trecerii în producție la Dietsmann, astfel încât clientul a pornit în ianuarie 2022 cu noua soluție, așa cum a fost planificat.
- Primul partener Microsoft Business Central a declarației SAF-T - În 2021 ne-am concentrat pe dezvoltarea soluției pentru noua declarație D406 (cunoscută și ca SAF-T), declarație care impactează în primul rând marii contribuabili (aceștia având obligația depunerii declarației începând din Ianuarie 2022). Ca urmare a efortului depus am fost primul partener care a finalizat dezvoltarea pentru Microsoft Dynamics 365 Business Central!
- Creșterea veniturilor recurente - tot mai multe companii mari optează pentru licențierea "On cloud" (abonament) în defavoarea achiziției de licență, ceea ce a dus la creșterea veniturilor recurente din abonamentele lunare - tendință ce credem că se va păstra și pentru perioada următoare.
- Soluție dedicată sectorului imobiliar - în 2021 am început dezvoltarea unei soluții dedicate sectorului imobiliar.
- De menționat este și faptul că în 2021 Elian Solutions a prelungit certificarea de Microsoft Gold Partner.

Software Development - Nenos & Nonlinear

- În domeniul dezvoltării software și al Inteligenței artificiale, dezvoltarea accelerată a companiei depinde în mare măsură de abilitatea acesteia de a atrage noi talente. În acest sens Nenos și Nonlinear au inițiat Nenos Academy, inițiativă prin intermediul căreia se pot dezvolta și atrage noi resurse
- Cu ajutorul celor 4 formatori ai Nenos Academy (echipă creată în a doua jumătate a anului 2021) compania susține online de pregătire în limbajele JavaScript și Python
- La organizarea Nenos Academy a contribuit și Softbinator Foundation (sinergie creată de intrarea Nenos în grupul Bittnet) - Nenos având astfel acces la un bazin semnificativ de talente în dezvoltarea software
- În Decembrie 2021 a fost demarat un proiect de dezvoltare software pentru Chromosome Dynamics (CHRD) - proiect care va aduce un număr de noutăți tehnologice și operaționale pentru sectorul agricol din România.

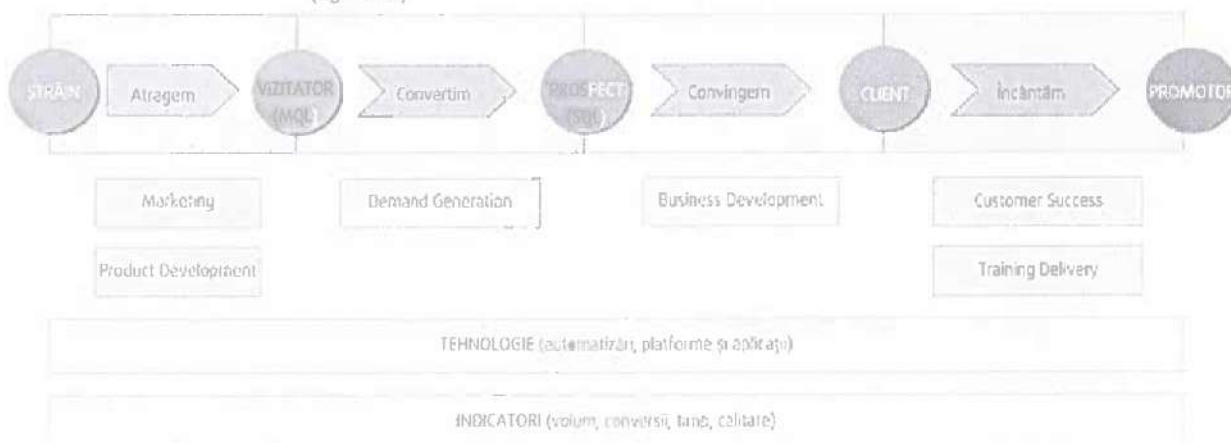




Divizia de Educație în 2021

	31.Dec.21	31.Dec.20	
Venituri	14.183.062	12.794.103	10,9%
Costul vânzărilor	6.912.476	5.024.193	37,6%
Costul vânzării marfuri/materiale	237.354	878.855	-73,0%
Ore-Om	6.675.121	4.145.337	61,0%
Marja bruta	7.270.586	7.769.911	-6,4%
Alte venituri	1.256.150	303.544	313,8%
Cheltuieli de vânzare/distributie	3.922.351	2.305.830	70,1%
Cheltuieli de personal	2.861.612	1.732.169	65,2%
Publicitate	1.060.739	573.661	84,9%
Cheltuieli administrative	4.842.664	6.836.056	-28,1%
Cheltuieli de personal	1.650.449	1.239.552	33,1%
Amortizare	1.315.200	557.590	135,9%
Alte servicii terți	1.102.128	406.643	171,0%
Diverse	362.974	235.170	54,3%
EBIT	(238.280)	3.062.905	-107,8%

Anul 2021 a fost unul tipic pentru Divizia de Educație, în sensul în care am revedea modelul clasic din industria de training în care primul semestru reprezintă 40% din cifra de vânzări iar al doilea semestru 60%, așa cum eram obișnuși înainte de pandemie. În cele ce urmează puteți regăsi principalele activități din cadrul fiecărei echipe, așa cum sunt ele implicate în « Buyer Journey », noul nostru model operațional pe care l-am inițiat acum doi ani, l-am implementat în mod riguros pe tot parcursul anului 2021 și care începe să producă rezultate. De exemplu, în 2021 avem cu 50% mai mulți clienți ca în 2020, clienți care vor cumpăra și în anii următori.



MARKETING & PRODUCT DEVELOPMENT team

Technical skills (brand-urile Bittnet Training și CLC)

În acest an am continuat să rafinăm modelul de generare de lead-uri prin dezvoltarea de conținut. Alături de conținutul video cât și cele 7 e-book-uri dezvoltate au generat peste 4.000 de descărcări și peste 500 de MQL (Marketing Qualified Leads). În plus față de activitatea de generare de lead-uri, Product manageri au construit și implementat 21 de campanii de promovare a webinarilor noastre, generând peste 4.000 de înscrieri la evenimentele noastre virtuale.

A doua parte a anului a reprezentat și inițierea campaniilor de ABM (Account Based Marketing) în LinkedIn pentru DevOps Artisan, proiectul nostru de vânzare în piața internațională, pentru CTRL+N, proiectul nostru de reconversie profesională și pentru Bittnet. Rezultatele încurajatoare ne fac să luăm în calcul extinderea acestei abordări și pentru celelalte proiecte sau companii din divizia de Educație.



În 2021, site-urile Bittnet www.bittnet.ro, www.ctrln.ro și www.devopsartisan.com, au fost accesate în peste 183.000 de vizitatori iar campaniile noastre digitale au fost văzute în mediile online de 4.940.000 utilizatori cumulati.

Din august am devenit partenerul strategic de educație al ANIS (Asociația Patronală a Industriei Software) și am livrat deja un prim webinar pentru specialiștii de L&D ai companiilor membri ANIS.

În 2021 am introdus în portofoliu cursuri noi din zona de IT Service Management de la vendorul Peoplecert și am dezvoltat cu instructorii noștri traininguri adaptate cerințelor pieței și nevoile clienților în zona de security.

Human skills (brand-urile Equatorial și The e-learning Company)

Am finalizat configurarea noii platforme de învățare FutureSkills și am început testarea acesteia în proiectele cu clienții. Principalele caracteristici și beneficii ale platformei răspund nevoilor și stilurilor de învățare ale Learner Persona din grupul țintă, identificate în urma cercetării calitative derulate la finalul anului 2020:

- Infrastructura de tip LMS & social media
- Experiențe complete de învățare: sesiuni online live, studiu în ritm propriu, lucrul colaborativ
- Adaptare la ritmul și specificul fiecărui participant
- Componenta de Social Learning prin nivelul crescut de colaborare și comunități de practică
- Actualizarea permanentă a conținutului (learner generated content).
- Mixarea conținutului și metodelor într-o arhitectură (learning journey) care să permită colaborarea cu stakeholderii în învățare.

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

La finalul anului trecut Equatorial a perfectat un parteneriat cu Human Synergistics pentru a furniza servicii de consultanță companiilor de IT, în cadrul Cercetării Naționale de Cultură Organizațională și Leadership Impact.

DEMAND GENERATION team

Fiind principalul generator de lead-uri pentru echipa de vânzări, echipa de Demand generation și-a mărit efectivul ajungând astfel la un număr de 5 SDR (Sales Development Representative) conduși de un Team Lead.

Pe tot parcursul anului am rafinat în mod constant cele două procese de generare de lead-uri, adică procesul de *Inbound* și *Outbound*, am normat munca și încărcarea și am stabilit care sunt indicatorii de performanță care ne ajută să ne profesionalizăm. La finalul anului am construit "manualul operațional" care reprezintă standardul de generare de lead-uri în divizia de Educație.

Procesul de Inbound a implicat gestionarea un număr de 523 leaduri venite din campaniile de marketing și înregistrări din site, calificând pe mai departe 175 de leaduri. Procesul de Outbound a implicat abordarea a 686 de companii din domenii ca IT&Telco, Finance&Banking, Manufacturing. Din acestea, am calificat 85 de leaduri.

În prezent valoarea leadurilor castigate din aceste campanii este peste 160.000 de EUR, a celor încă deschise (în gestiune) fiind de peste 80.000 de EUR.

BUSINESS DEVELOPMENT**1. Bittnet Training team**

În 2021 echipa de business development a trecut printr-un proces accelerat de schimbare și experiențare a modului în care abordăm clienții. A fost un an în care am învățat să folosim aplicații și instrumente de profilare a clienților, instrumente de planificare strategică și am lucrat mai sistematic cu CRM-ul. Toată această dispoziție în execuție a produs rezultate mai ales în a doua parte a anului când am reușit să recuperăm începutul de an mai greu.

Echipa de business development a deschis un număr de 1.573 de oportunități din care 676 au fost închise cu statutul "castigat". Am gestionat un număr de 103 de clienți. Dintre aceștia, 35 au fost clienți noi. Am închis anul cu o cifră de 11 milioane RON și 6, milioane marja brută.

În plus față de activitatea curentă a echipei de business development, este de menționat faptul că anul trecut, prin parteneriatele cu firmele de consultanță, ne-am concentrat și pe oportunitățile oferite de proiectele europene. Sunt 6 astfel de oportunități la care lucrăm în mod activ, cu o valoare estimată de 2,5 milioane de EUR, din care sperăm să câștigăm o parte semnificativă.

2. Computer Learning Center team

Fiind unul dintre jucătorii importanți ai pieței de training de CyberSecurity din România, cu echipe tinere de vânzări și de instructori, cu peste 18 ani de experiență și mai mult de 6000 de cursanți instruiți de-a lungul timpului, CLC oferă servicii de training și educație, care au ca obiectiv principal instruirea în domeniul securității informației, al auditului și evaluării sistemelor informatice și se adresează atât managerilor cât și profesioniștilor în securitatea informațiilor care doresc să fie la zi cu tehnologiile și soluțiile de ultimă oră;

Pe lângă vânzările tradiționale, prin efortul întregii echipe, am reușit să câștigăm trei proiecte importante în urma participării la licitații publice:

1. „Servicii de instruire în domeniul securității cibernetice necesar implementării proiectului "Extinderea capacităților investigative ale sistemului de apărare cibernetică de la nivelul Ministerului Afacerilor Interne CYBINT, Cod Sipoca/MySMIS 858/134962, LOT 4 - Curs avansat rețele de calculatoare - desfășurat integral în 2021
2. Servicii de formare profesională de nivel înalt în domeniul securității cibernetice pentru implementarea proiectului "Actualizarea și dezvoltarea sistemului național de protecție a infrastructurilor IT&C cu valențe critice pentru securitatea națională împotriva amenințărilor provenite din spațiul cibernetic" - cu desfășurare noiembrie 2021 - iunie 2022
3. „IDEA - Inovează, Descoperă, Evoluează, Aplică” - cu desfășurare în prima parte a anului 2022

În septembrie am început procesul de integrare, proces care a presupus, pe lângă continuarea activităților de vânzare de cursuri, și adaptarea la noi instrumente și proceduri de lucru.

3. Equatorial team

În ansamblu, 2021 a fost un an al reconstrucției și efortului susținut, un an de creștere a business-ului și a oamenilor. Schimbarile începute în 2020 au capatat consistență, și ne-am dedicat eforturile consolidării strategiei de poziționare a Equatorial ca specialist în dezvoltarea de human skills pentru Team Liderii echipelor din organizațiile de IT. Repoziționarea Equatorial ca furnizor de soft skills pentru organizațiile de IT s-a materializat prin castigarea a 7 clienți noi din industria de IT. Platforma de învățare colaborativă FutureSkills și jocul VRrunners stand la baza proiectelor câștigate.

Ne-am adus și în acest an contribuția la dezvoltarea generațiilor următoare, cu două proiecte gamificate în care am folosit platforma VRrunners:



- Happy Teens, primul proiect dedicat prevenirii depresiei în rândul adolescenților, în parteneriat cu Asociația Happy Minds;
- Pride-U VRrunners, în cadrul proiectului POCU derulat de Academia de Științe Economice și Sociale din Iași.

4. The e-Learning Company team

Anul 2021 a fost anul creșterii într-un ritm peste așteptări, în special, datorită extinderii catalogului de cursuri (645 de module de curs în limba română) și a utilizării mai intense a platformei LMS. Dacă înainte de pandemie rata de utilizare a cursurilor online era de aproximativ 15% (în cele mai fericite cazuri se ajungea la 20% din numărul de angajați ai unei companii), în 2021 a accelerat trendul din 2020 legat de rata de accesare din ce în ce mai mare (chiar și de peste 80% în anumite companii).

Industria care au ales în 2021 să utilizeze soluțiile e-learning sunt: Banking, FMCG; Automotive, Oil and Gas; Utilități; Producție; Retail; Servicii; Asigurări.

În a doua parte a anului ne-am îndreptat atenția și spre administrațiile publice unde am început proiecte pilot în ultimele luni ale anului iar rezultatele sunt peste așteptări, adopția cursurilor online este la un nivel foarte ridicat, peste 60% dintre angajații care au fost implicați în proiectele pilot au accesat cursuri online în primele două luni.

DELIVERY & CUSTOMER SUCCESS

Una din principalele preocupări ale Training Managerilor noștri a fost creșterea și profesionalizarea echipei de traineri interni și colaboratori. Faptul că acum avem câte un Training Manager atât pentru trainingurile tehnice cât și pentru cele de human skills, ne-a ajutat să putem construi o parte semnificativă din procesele și procedurile necesare în etapa finală din Buyer Journey.

De asemenea Customer Success managerii au definitivat procedurile de lucru și use case-uri care demonstrează ROI-ul obținut de clienți pentru proiectele educaționale derulate împreună cu noi.

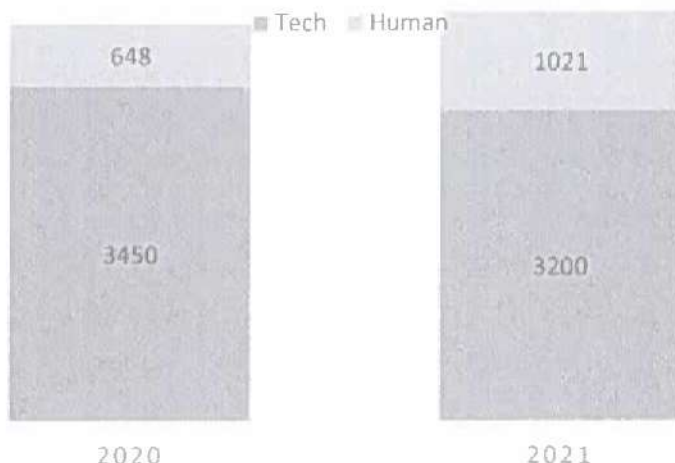
Technical skills

- 326 sesiuni atât private cât și publice; am avut 3200 de cursanți (cu 250 mai puțini față de 2020); livrarea a fost făcută cu 45 de instructori interni și colaboratori; cele mai solicitate curriculum-uri au fost și în 2021 DevOps Artisan și Microsoft.

	2021	2020	2019
Numar clase	326	321	367
Numar studenti	3200	3450	3836
Grad de incarcare pe clasa	9.81	10.47	10.45

Human skills

- 204 sesiuni private; am avut 1.012 cursanți față de 648 în 2020 (din care 450 și jucatori de VRrunners, fata de 180 în 2020); livrarea a fost făcută cu 7 instructori interni și colaboratori
- peste 78.000 de utilizatori au conturi active pentru accesarea cursurilor Skillsoft în limba română furnizate de The e-learning Company fata de 52.000 anul trecut. Dintre aceștia peste 50.000 sunt cursanți care accesează platforma noastră iKnowLMS iar pentru ceilalți cursanți companiile client utilizează alte platforme

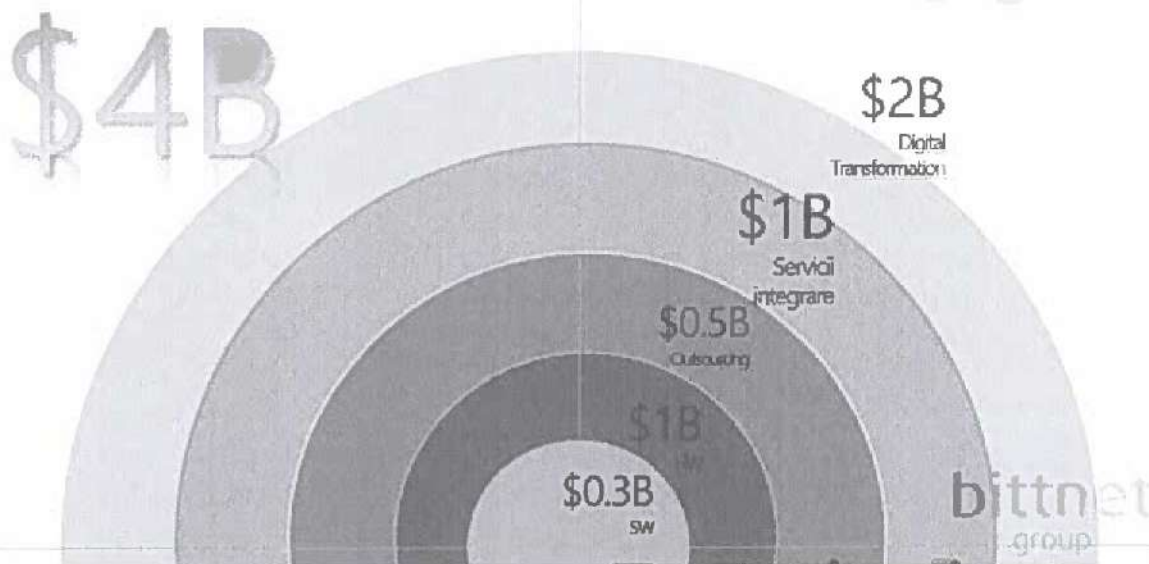


5.4. Strategia și obiectivele

O descriere a strategiei și a obiectivelor de afaceri ale emitentului, atât financiare, cât și nefinanciare (dacă există). Această descriere ține seama de viitoarele provocări și perspective ale emitentului.

Gartner& IDC (una dintre cele mai mari companii de cercetare și analiza a industriei IT din lume) evaluează piața românească de IT la peste 4 miliarde USD în anul 2020, împartită conform graficului de mai jos. Divizia de Tehnologie a grupului este prezentă în toate 'ramurile' principale ale industriei IT (mai puțin în cea de Servicii de outsourcing). Mai mult decât atât, Institutul Național de Statistică (INS) evaluează că ponderea industriei IT a crescut spectaculos în 2021, ajungând până la finalul anului la 6,7% din produsul intern brut al României, (însemnând 14,6 miliarde EUR). Estimarea INS pentru 2022 este că industria IT va depăși 7% din PIB.

Only in Romania



Credem că accelerarea digitalizării companiilor antreprenoriale este motorul dezvoltării economiei din CEE și vrem să avem un rol determinant în acest proces. De aceea strategia grupului Bittnet este de a deveni o platformă de servicii profesionale în domeniul tehnologiei și al educației, pornind de la competențele noastre tradiționale, de bază, unde avem avantaje competitive, combinând accesul la resurse umane cu accesul la clienți și accesul la finanțare prin mecanismele pieței de capital.



Această strategie de afaceri se bazează pe 3 piloni :

1. Dezvoltarea continuă a portofoliului de produse și servicii oferite, în linie cu trendurile tehnologice și socio-economice globale. Urmărim această abordare atât la nivel de companii individuale, prin adaptarea continuă a serviciilor oferite la cerințele pieței (adaugarea de noi produse și servicii, eliminarea produselor sau serviciilor care nu mai prezintă interes pentru clienți, adăugarea de noi modalități de consum a produselor și serviciilor noastre) cât și la nivel de grup, prin extinderea națională și regională, bazată pe activități de M&A.
2. Întărirea continuă a poziției financiare, atât prin dezvoltarea organică a companiilor din grup, cu capitalizarea profiturilor, cât și prin majorări de capital succesive, anuale, pentru a avea la dispoziție o bază financiară mai solidă, care să poziționeze emitentul ca o alternativă principală atât pentru clienți dar și pentru alte companii din domeniu, care doresc să se alature unei platforme IT reprezentative pentru România, CEE sau (într-un viitor mai îndepărtat) Europa.
3. Dezvoltarea de parteneriate strategice. Aceasta ia atât forma participării la asocieri de companii cu interese și activități comune, căutarea de parteneri care să distribuie produsele și serviciile noastre către clienții lor, căutarea de parteneri de la care să achiziționăm 'in bulk' produse și servicii pentru a le revinde clienților și partenerilor noștri, căutarea de parteneri de investiții alături de care să creștem capacitatea de a derula proiecte de M&A.

Privind către viitor, credem că urmează o perioadă de câțiva ani cu accelerarea fără precedent a proceselor digitale la nivelul întregii economii, fără evenimente politice majore, și suntem încrezători că vom înregistra în continuare creșteri semnificative ale veniturilor. În ultimii ani importanța industriei de IT a crescut în toate sensurile iar contribuția acesteia în formarea PIB a depășit pragul de 7% urmând să atingă un prag de 10% până la final de 2025. Fenomenul s-a accelerat în ultimele luni când pandemia a scos în evidență nevoia organizațiilor publice și private de a se reinventa prin tehnologie și implicit nevoia de a forma competențe digitale în rândul angajaților.

Conform indexului DESI care măsoară gradul de digitalizare la nivelul țărilor din UE, România se clasează pe locurile din urmă atât la capitolul care măsoară nivelul de maturitate digitală din rândul companiilor private și publice cât și la pilonul care măsoară nivelul de abilități digitale de bază și avansate în rândul angajaților din companii.

Piața de IT-ști a trecut oficial de pragul de 200.000, conform unui studiu recent publicat de ZF, respectiv un număr dublu față de acum 10 ani; perspectiva industriei este că și în următorii 10 ani iar nevoia de specialiști va conduce la o dublare a numărului de specialiști.

Ambele zone detaliate mai sus ne dau încrederea că „activăm în industria corectă”, și ne indică potențialul de piață pentru cele două divizii ale grupului Bittnet pentru perioada 2022 – 2024:

- pentru Divizia de Educație, întrucât angajații, pentru a răspunde mai bine nevoilor pieței, se află într-un proces continuu de reconversie profesională. În acest sens, programele și inițiativele aflate pe agenda noastră precum proiectul de reconversie națională CTRL+N sau platforma internațională DevOps Artisan au fost lansate anticipat iar astăzi, suntem mai bine poziționați să răspundem nevoilor din zona de dezvoltare a abilităților digitale.
- pentru Divizia de Tehnologie, deoarece organizațiile își continuă drumul către digitalizare, forțate de adaptarea la noul context cu finanțare provenind fie din resurse proprii fie din accesarea programelor guvernamentale susținute cu fonduri UE.

La nivelul Grupului Bittnet, am demarat anterior o serie de inițiative care vizează atât dimensiunea capitalului uman cât și cea a integrării tehnologiei digitale de către companii (2 din cei 5 piloni măsurați de DESI):



- În data de 1 decembrie 2020 am lansat programul de reconversie profesională CTRL. În aproape 3 ani de la anunțul public legal de intenția de a dezvolta acest program suntem bucuroși să punem la dispoziție cursuri online oferite de 5 dintre trainerii noștri. Până în prezent, peste 100.000 de români s-au abonat la cursuri, unii dintre aceștia prin programul de burse lansat împreună cu partenerii noștri, alții finanțați de companiile lor sau chiar utilizând surse personale, înțelegând necesitatea de a învăța noi abilități și de a se pregăti pentru joburile de mâine. În urma campaniei de comunicare amplă desfășurată pentru acest proiect, ne așteptăm la o creștere constantă a studenților și în viitor.
- Am demarat, alături de parteneri majori de tehnologie precum Microsoft dar și alături de parteneri din mediul de afaceri cum ar fi Raiffeisen Bank, Banca Românească, Eximbank, ProCredit Bank programe pentru digitalizarea antreprenoriatului din România. Aceste demersuri au început în 2020 și vor continua sperăm noi, într-un mod accelerat – și în 2021. Un aspect extrem de important constă în alinierea acestor demersuri ale diviziei de tehnologie cu Planul Național de Redresare și Reziliență – respectiv programele de digitalizare pentru IMM-uri.

Țintim o creștere profitabilă, sustenabilă și accelerată și asta se poate obține prin focus pe segmentele de clienți unde deja avem o rată de câștig mare, corelată cu un procent de profitabilitate mai ridicat. Începând cu anul 2021 am demarat o academie de management și leadership internă pe baza căreia, vom construi abilități cheie la nivelul întregii organizații oferind trasee de dezvoltare în carieră celor mai buni dintre colegii noștri.

Cresterea prin M&As

În calatoria către obiectivul anului 2024: afaceri consolidate de 500 milioane lei, ne bazăm alături de transformarea operațională (în sensul alinierii proceselor interne la calatoria de cumpărare a clienților noștri în noua realitate de piață – „low-touch economy”), și pe un amplu program de investiții de tip M&A care vizează consolidarea portofoliului actual dar și extinderea către piața din CEE și către domenii strategice, software, cybersecurity și managed services.

Anul 2021 a fost și cel mai activ din perspectiva proiectelor de M&A. Am finalizat 5 investiții:

- IT Prepared – finalizat în T3 și care este prima investiție în zona de managed infrastructure services
- Neno&Nonlinear – finalizat în T3 care consolidează poziția în divizia de dezvoltare software, patrundând totodată și în sectorul inteligenței artificiale.
- CLC – prin care se consolidează Divizia de Educație și se extinde portofoliul de certificări, în special în sectorul securității cibernetice.
- ISEC și GRX sunt două tranzacții care marchează o nouă etapă majoră de dezvoltare a grupului nostru, deoarece odată cu acestea se naște o nouă divizie în cadrul Bittnet Group, cea de securitate cibernetică.

În data de 06.09.2022, am anunțat și semnarea documentelor ce marchează finalizarea tranzacției TopTech. După înregistrarea modificărilor la ReCom, Dendrio Solutions va deține un procent de 60% din capitalul social și din drepturile de vot TopTech, iar Bittnet Systems S.A. va deține restul de 40%, având în vedere că prețul tranzacției cuprinde și decontarea prin acțiuni BNET ce urmează a fi alocate de Emitent în dreptul fondatorului TopTech într-o viitoare majorare de capital cu aporturi și creante.

În data de 21.09.2022, am informat Piața despre semnarea certificatului de finalizare și a documentelor aferente pentru preluarea integrală de către Dendrio Solutions a companiei zNET Computer SRL.

Ambele tranzacții au fost finalizate cu succes, iar ONRC a înregistrat modificările la nivelul acționariatului celor două companii Top Tech SRL și zNET Computer SRL. Cele 2 tranzacții de M&A au fost parțial finanțate (un procent de 75% din prețul de achiziție) printr-un credit de investiții contractat de Dendrio de la Banca Transilvania.

Aceste proiecte continuă investițiile făcute în 2020 în companiile Equatorial, Softbinator și The e-LearningCompany. În afara de capitolul “Structura Grupului” din acest raport, vă sugerez să accesați frecvent

și pagina de internet privind "Structura Grupului" de pe site-ul nostru dedicat relației cu investitorii, această structură se află într-o continuă evoluție.

Încheiem prezentarea activității de M&A derulată deja în 2021 prin menționarea primului exit, prin vânzarea diviziei de software Audodesk, parte din compania Dendrio, către compania Graphein, pentru suma de 10 milioane de lei, sumă egală cu cea plătită în 2017 pentru întreaga companie Gecad Net (actualmente Dendrio). În același sens, în ultimele zile ale anului, am atras lângă noi un număr de investitori în cadrul companiei GRX, prin vânzarea unei participații de 14%, pentru suma de 3,47 milioane lei.

Estimăm în continuare ca activitatea de M&A va fi una intensă astfel încât vom supune atenției investitorilor în cadrul adunărilor generale o serie de investiții în linie cu planurile de expansiune comunicate anterior.

5.5. În măsura în care acestea au o influență semnificativă asupra activității comerciale sau a rentabilității emitentului, informații sintetice privind măsura în care emitentul este dependent de brevete sau licențe, de contracte industriale, comerciale sau financiare sau de procedee noi de fabricație.

Nu este cazul, Emitentul nu este dependent de brevete sau licențe, contracte industriale, comerciale sau financiare, procedee noi de fabricație astfel încât acestea să aibă o măsură semnificativă asupra activităților comerciale sau a rentabilității emitentului.

Emitentul livrează soluții tehnologice (IT&C) dar și cursuri de instruire bazate pe parteneriate cu marii producători de tehnologie IT&C, precum Microsoft, Cisco, Amazon Web Services, Oracle, etc. Fiecare dintre acești producători menține politici specifice de autorizare și certificare a partenerilor - « canalul de parteneri » (ataut pentru activitățile de integrare soluții IT&C cât și pentru traininguri). În cazul în care un astfel de producător ar decide ca entitățile din grupul Bittnet nu mai au dreptul de a continua să revândă soluțiile respectivului producător, aceasta ar avea o influență semnificativă asupra veniturilor grupului. Considerăm ca certificările pe care companiile din grup le au de la producători nu sunt de folos prin creșterea abilității de a atrage clienți și a înregistra profitabilitate (inclusiv prin rebate-uri de la producători). În mod analog, pierderea relației cu un producător (pierderea dreptului de a comercializa anumite soluții (în special de la partenerii principali precum Cisco sau Microsoft ar genera o problemă pentru Emitent).

În cazul Nenos & Nonlinear, nu există dependența de brevete. În cazul e-Learning Company („ELC”), compania derivă cea mai mare parte a veniturilor în relație cu producătorul mondial de cursuri tip eLearning Skillssoft. Pierderea acestui parteneriat ar avea o influență negativă semnificativă asupra veniturilor ELC.

În cazul ISEC și GRX nu este cazul unor dependente de brevete, fiind două companii care oferă servicii profesionale în zona de securitate cibernetică (cybersecurity). Serviciile prestate sunt sub formă de servicii de audit, consultanță și testare (penetration testing) atât în regim clasic cât și „managed services”. Cele două companii dețin certificările în domeniu (ASF, BNR, CISA, CISM, CEH, CISSP, OSCP, CDPSE, ISO 27701, etc).

5.6. Elementele pe care se bazează orice declarație a emitentului privind poziția sa concurențială.

Emitentul își bazează declarațiile privind poziția concurențială pe propriile estimări, construite fie prin analiza datelor disponibile de la Ministerul Finanțelor Publice (privind afacerile companiilor considerate concurente), fie pe feedback-ul primit de echipa de vânzări din interacțiunile cu clienții existenți și potențiali.





5.7. Investițiile

5.7.1. A O descriere a investițiilor semnificative ale emitentului (inclusiv valoarea acestora) pentru activul exercitiu financiar din perioada vizată de informațiile financiare istorice, până la data documentului.

De la data publicării ultimelor situații financiare Emitentul nu a inițiat și nu a derulat niciun program de investiții semnificativ. La finalul exercitiului financiar, situația consolidată a activelor imobilizate era următoarea:

	2018	2019	2020	2021	Explicatii Variate
(1) Fond comercial	12,241,308	17,701,643	21,082,977	41,705,648	Achiziție goodwill tranzacții M&A
(2) Alte imobilizări necorporale	6,099,112	6,425,725	8,820,959	9,219,368	
(3) Imobilizări corporale	2,003,818	6,742,571	5,444,104	2,352,513	Eliminarea punctului de lucru conf. IFRS16
(4) Titluri puse în echivalență	1,230,328	1,236,738	8,527,500	1,999,820	reclasificare deținere CODE
(5) Alte imobilizări financiare	1,056,588	1,107,049	7,483	2,041,467	

Cresterea activelor imobilizate în 2021 se datorează integral investițiilor de tip M&A realizate, care totalizează 20,6 milioane lei, combinată cu scăderea poziției de titluri puse în echivalență odată cu reclasificarea participăției Sofitbinator ca „mark-to-market”. De asemenea, odată cu rezilierea contractului de chirie aferent birourilor din Anchor Plaza, imobilizările corporale au scăzut conform IFRS16.

5.7.1.B Precizarea amplasării și a caracteristicilor principalelor capacități de producție în proprietatea societății comerciale.

Specificul activității Companiei nu presupune deținerea de active corporale semnificative. Compania deține tehnica de calcul (laptopuri, servere, telefoane mobile), mobilier de birou, imprimante multifuncționale și echipamente de rețelistică organizate sub formă de laboratoare de curs și laborator de demonstrații pentru soluții tehnologice. O parte a acestor active au fost achiziționate cu o finanțare nerambursabilă Regio, cod SMIS proiect 18446.

Toate activele corporale ale societății vor fi transferate la noul punct de lucru din București, clădirea de birouri ONE Cotroceni Park, imediat ce acesta va fi pregătit să găzduiască echipa extinsă Bittnet.

5.7.1.C Descrierea și analiza gradului de uzură al proprietăților societății comerciale.

Echipamentele IT deținute de companie au un grad de uzură fizică specific activității de birou – mic. Odată cu mutarea în noul sediu, compania va efectua o înnoire treptată a echipamentelor IT folosite de angajați și de cursanți, optând în acest sens pentru o abordare de tip ‘plateste pe măsura ce folosești’ - de închiriere a echipamentelor și nu de investiție în active corporale - conform mandatului acordat în AGOA din aprilie 2017.

5.7.1.C. Precizarea potențialelor probleme legate de dreptul de proprietate asupra activelor corporale ale societății comerciale.

Activele imobilizate recunoscute conform IFRS 16 nu sunt proprietatea Emitentului, ci sunt închiriate de acesta de la proprietarii lor. Aceasta nu este o “problemă” ci este o “caracteristică” a contractelor de acest tip (leasing operational sau închiriere pe termen lung).

5.7.1. Produse noi avute în vedere pentru care se va afecta un volum substanțial de active în viitorul exercitiu financiar precum și stadiul de dezvoltare al acestor produse.

Planul de dezvoltare al companiei include următorii piloni, care au ca și componentă adăugarea de noi produse și servicii. Fiecare nou produs sau serviciu care este adăugat în oferta Bittnet la un moment dat pornește de la o cerere specifică, de volum, în piață, în rândul clienților noștri. Astfel, nu există produse noi pentru dezvoltarea

carora vor fi alocate resurse substanțiale, fiecare adăugire fiind făcută în condiții de "breakeven". Pentru anul 2022, din punct de vedere al CAPEX (investiția în dezvoltarea de produse), bugetul maxim propus (care nu intenționăm să îl consumăm) este de 10.000.000 lei.

În Divizia de Educație explorăm două direcții de investiție. În primul rând vom investi în dotarea Studio-ului de producție video din noul nostru sediu, având în vedere atât continuarea dezvoltării de produse de training unde să deținem proprietatea intelectuală, cât și construirea conținuturilor de marketing care să ajute eforturile de generare de lead-uri pe cele două fluxuri de lucru, respectiv inbound și outbound. Bugetul maximal alocat pentru investiția în Studio-ul de producție video este de 200.000 RON. A doua direcție de investiție este upgrade-ul jocului VRRunners, cel mai prolific joc educațional pe care l-am dezvoltat, care odată cu repositionarea Equatorial ca furnizor de soft-skills pentru Team Leaderii din IT are nevoie de ajustări și câteva dezvoltări suplimentare care să reflecte schimbările din piața muncii generate de pandemia COVID-19. Bugetul maximal alocat pentru investiția în VRRunners este de 150.000 RON.

În Divizia de Tehnologie urmărim în principal dezvoltarea produselor și serviciilor existente, precum și pe optimizarea fluxurilor de lucru. Ne vom concentra pe creșterea volumului de proiecte recurente, soluții de cloud și securitate cibernetică. În acest scop vom folosi platformele existente (CRM, Project Planning și integrările cu platformele mari Cisco, Microsoft AWS), fără a fi nevoie de investiție în platforme noi.

Scrim în documentul aferent anului 2021 ca

considerăm că o parte importantă din creșterea businessului va continua să provină din revanzarea și implementarea soluțiilor bazate pe tehnologii de tip "Cloud", "Securitate IT" și "Managed Services". Intenționăm să poziționăm soluțiile grupului, bazându-ne pe competențele în continua dezvoltare ale echipei. Securitatea informatică este un domeniu în care grupul a excelat întotdeauna, competențele noastre fiind certificate de mulți vendori relevanți în industria de securitate IT precum Cisco, Checkpoint, Bitdefender, etc. Soluțiile de tip "cloud", "mobilitate" sau "IoT" care sunt trendurile tehnologice ale anului 2019 nu pot fi concepute fără o componentă serioasă de securitate IT, iar grupul Bittnet este pregătit să susțină clienții din acest punct de vedere

Asa cum se vede din acest raport, arile de interes continua să rămână acestea, dar investițiile noastre în domeniu au luat mai degrabă forma de M&A - cumpărând parțial sau integral companii cu produse și servicii în domeniile de interes. Credem că și în viitor acest tip de investiție va fi cel care va consuma resurse mai semnificative de capital, prin comparație cu lansarea de noi produse și servicii "in house". În AGA din septembrie 2021, acționarii au aprobat un buget de investiții de tip M&A de 200 milioane RON pentru anii următori.

5.7.2. O descriere a investițiilor semnificative ale emitentului aflate în derulare sau pentru care au fost deja asumate angajamente ferme, inclusiv mențiuni privind distribuția geografică a acestor investiții (pe teritoriul național și în străinătate) și sursele de finanțare a acestora (internă sau externă).

Emitentul investește continuu în dezvoltarea sistemelor IT, a platformelor tehnologice de acces la informații, de management intern dar și în aplicații IT care pot fi oferite clienților. Niciuna din aceste investiții nu depășește limita de 20% din imobilizări impusă de lege, ele încadrându-se în bugetul de investiții aprobat de AGA în fiecare an. Sursele de finanțare aferente investițiilor în dezvoltarea sistemelor IT interne și a platformelor tehnologice sunt cele interne.

În AGA din septembrie 2021, acționarii au aprobat un buget de investiții de tip M&A de 200 milioane RON pentru anii următori.





5.7.3. Informații privind asocierile în participație și întreprinderile la care emitentul deține o proporție a capitalului social susceptibile de a avea un impact semnificativ asupra evaluării activelor și datoriilor, poziției financiare sau profiturilor și pierderilor emitentului.

Procesul de evoluție continuă a grupului, atât prin lansarea de produse și servicii noi cât și prin achiziții continue a condus la situația curentă în care activitatea este organizată în centre ("celule") cât mai independente, în zone de interes ("piloni de dezvoltare") sau ("business groups"), care reprezintă subdomenii de activitate din aria de IT&C Services. Bittnet este astăzi un conglomerat ce oferă expunere investitorilor către întreaga industrie de IT&C din România. Fiecare pilon (Business Group) va putea avea finanțare directă și independentă din piața de capital, cooperând cu celelalte companii din grup pentru a oferi o valoare adăugată mai mare atât clienților cât și angajaților / partenerilor noștri.

Divizia de EDUCATIE

▪ Technical Skills

- Bittnet Systems SA (CUI 21181848), firma mama a grupului, listată la BVB. Derulează activitatea de holding plus activitatea de Training IT, fiind liderul incontestabil al acestei piețe în România. Venituri în 2021: 13 milioane lei, pierdere operațională de 950 mii lei.
- Computer Learning Center SRL (CUI 26065887), deținută integral de Bittnet, este o companie de training IT cu focus în zona de cybersecurity, înființată în 2009, cu un lung istoric de a deservi clienți din zona corporată. În 2021 veniturile au fost de 2,1 milioane lei și profitul operațional de 98 mii lei.

▪ Human Skills

- Equatorial Gaming SA (CUI 30582237), deținută în prezent în proporție de 99% de către Bittnet, este o companie de game-based learning, care oferă training de softskills pentru industria de IT, atât în formă clasică dar și gamificat. Venituri în 2021 - 2,3 milioane lei, EBITDA 650 mii lei, amortizări jocuri 664 mii lei, pierdere operațională 14 mii lei.
- The eLearning company SA (CUI 30760571), deținută în proporție de 23% de către Bittnet, este o companie antreprenorială ce oferă cursuri în format eLearning pentru companii. Fondată în 2012, a înregistrat în 2021 o creștere semnificativă a veniturilor după intrarea în grup, până la 3,2 milioane lei și un profit operațional de 1 milion lei.



Divizia de tehnologie

▪ Infrastructura si cloud

- Dendrio Solutions SRL (CUI 11973883), detinuta integral de Bittnet, este singurul integrator major cloud în România, partener certificat la cele mai înalte standarde de către Cisco, Microsoft, Google, Amazon Web Services, dar și mulți alți vendori, este compania ce reunește activitățile de integrare IT&C provenite de la Bittnet, Gecad Net și Crescendo. Venituri în 2021 - 87 milioane lei și profit operational de 5,41 milioane lei.
- IT Prepared SRL (CUI 35456175), detinuta în proporție de 50.2% de Bittnet, este o companie antreprenoriala de servicii gestionate („Managed services”) înființata în 2016, ce furnizează servicii de suport IT în principal pe piața din SUA. Portofoliul clienților ITPrepared se bazează în primul rând pe companii americane, dar conține și un număr de clienți locali. Managed services reprezintă externalizarea responsabilității pentru menținerea și anticiparea necesității unei game de procese și funcții care au ca scop îmbunătățirea operațiunilor și reducerea cheltuielilor în cadrul unei companii. Veniturile în 2021 au crescut până la 5,5 milioane lei iar profitul operational până la 1,5 milioane lei.
- Top Tech SRL (CUI 2114184) este detinuta începând cu Septembrie 2022 de Bittnet Systems SA (în proporție de 40%) și de către Dendrio Solutions SRL (în proporție de 60%). TopTech este o companie românească de IT&C fondată în anul 1992 în Deva. În prezent, TopTech are încheiate parteneriate cu cei mai importanți producători de tehnologie, precum Dell sau HP, pentru livrarea de echipamente, soluții și servicii IT. Compania are peste 80 de angajați și colaboratori fiind unul dintre cei mai importanți integratori în partea de centru și vest a României. TopTech are birouri deschise în Deva, Sibiu, Timisoara, Cluj-Napoca, Alba-Iulia și Medias. În anul 2021, TopTech a realizat venituri totale de 55 milioane RON și EBITDA de 2,4 milioane RON.
- zNET Computer SRL (CUI 8586712) este detinuta 100% de către Dendrio Solutions SRL începând cu Septembrie 2022. Cu peste 20 de ani de experiență, znet computer SRL furnizează produse și servicii IT&C cu precădere în zona Brașov și centrul țării pentru clienți locali și internaționali cu prezență în județele Brașov, Harghita și Covasna. znet computer furnizează produse și soluții de tehnologie de la vendorii internaționali. Pentru anul 2021, compania a realizat venituri totale de 25 milioane RON și EBITDA de 2 milioane RON.

▪ Soluții de business (ERP)

- Elian Solutions SRL (CUI : 23037351), companie fondată în 2008 și deținută de Bittnet Systems SA în proporție de 51%, este partener certificat Gold de către Microsoft pentru soluții de tip ERP. Venituri în creștere semnificativă în 2021 până la 6,9 milioane lei, cu profit operational de 154 mii lei.

▪ Software development

- Nenos Software SRL (CUI 29612482), detinuta de Bittnet în proporție de 61%, este o companie de dezvoltare software la comandă, cu focus în domeniul Artificial Intelligence și Machine Learning (AI / ML). Venitul aferent anului 2021 este de 2,5 milioane lei, cu un profit de 0,8 milioane
- Nonlinear SRL (CUI 37758005) este un SPV înființat pentru accesarea unei finanțări europene, detinut în proporție de 60 % de către Bittnet. Activitatea este una de dezvoltare software product based, focusat pe dezvoltarea unei platforme de digitalizare și automatizare procese din cadrul companiilor mici și medii folosind tehnologii de low code / no code și machine learning. Veniturile în 2021 au fost de 900 mii lei iar profitul operational de 350 mii lei.



▪ CyberSecurity

- ISEC Associates SRL (CUI : 23037351), detinuta in proportie de 70% de Bittnet, este o companie care ofera servicii profesionale in zona de cybersecurity, ce ofera servicii de audit, consultanta si testare (penetration testing) in regim clasic si „managed services” . Compania detine numeroase acreditari (ASF, BNR, CISA, CISM, CEH, CISSP, OSCP, CDPSE, ISO 27701, etc). Veniturile in 2021 au fost de 1.4 milioane lei, cu profit operational de 380 mii lei.
- Global Resolution Experts S.A. (GRX)(CUI 34836770), detinuta in proportie de 60% de catre Bittnet, este o companie de servicii profesionale in zona de cybersecurity, ce ofera teste de penetrare, dar si proiectare, implementare si mentientanta de solutii de cybersecurity. Detine integral GRX Advisory SRL (CUI 43813325), cu servicii similare. Veniturile consolidate ale GRX/A sunt in valoare de 8 milioane lei iar profitul operational de 4 milioane lei. Fiind achizitionata in decembrie 2021, aceste cifre nu sunt incluse in niciun fel in rezultatele consolidate ale grupului.

Investitii in companii listate

Suplimentar fata de companiile listate anterior, in care avem pozitii semnificative, ce se contabilizeaza prin regulile IFRS de consolidare, grupul nostru detine si cateva investitii in companii listate, pornind de la filozofia „buy stock in businesses that you would like to own yourself”. Credem ca este mai util sa detinem o portiune mai mica dintr-o companie care ne place decat sa nu detinem nimic.

In schimb, standardele IFRS de consolidare obliga la contabilizarea acestor detineri prin contul de profit si pierdere, ca si cum am cumpara efectiv actiunile la inceputul fiecarui trimestru si le-am vinde in ultima zi a trimestrului, in mod repetat, in fiecare trimestru. Cu alte cuvinte, aceste fluctuatii sunt inregistrate in contabilitatea noastra „beneficiind” de multiplicatorii specifici pietei de capital. Uneori aceste fluctuatii vor creste rezultatul brut si uneori il vor scadea. Ce este important de avut in vedere este ca abilitatea noastra de a ramane pe termen lung langa companiile in care am investit ne va oferi pe acest termen lung mai multe oportunitati de a marca profit efectiv din aceste investitii decat pierderi. Un exemplu edificator este investitia noastra in Safetech, in octombrie 2020. Actiunile SAFE au crescut de 15 ori intre momentul investitiei noastre si momentul curent. Din punct de vedere al cash-ului, am investit 290.000 lei la momentul plasamentului privat si am primit pana acum 2.500.000 lei cash, iar detinerile noastre actuale in actiunile SAFE sunt evaluate, in continuare, la peste 600.000 lei. Cu alte cuvinte, desi contabilizarea IFRS arata diverse valori la diverse momente, aceasta investitie este deja una care a adus un profit “marcat” de 760%, care nu poate decat sa creasca. Investitia in actiunile CODE se afla intr-o situatie foarte similara, in Q3 2021, grupul nostru recuperand cash peste doua treimi din suma cash efectiv investita, in timp ce detinerea actuala valoarea la 31.12.2021 peste 15 milioane lei.

5.7.4. O descriere a oricărei probleme de mediu care poate afecta utilizarea de către emitent a imobilizărilor sale corporale.

Nu se aplica. Nu este cazul

5.8 Precizarea de informatii cu privire la siguranta surselor de aprovizionare si la preturile materiilor prime si la dimensiunile stocurilor de materii prime si materiale.

Pentru linia de business “integrare solutii IT” compania se “aprovizioneaza” cu echipamente si licente (hardware si software) IT - care sunt revandute ca si marfuri catre clienti. Aprovizionarea cu marfuri se face de la importatori / distribuitori - companii cu prezenta in Romania. Pentru niciunul dintre tipurile de echipamente sau licente vandute nu exista situatii de ‘unic importator’, astfel incat siguranta aprovizionarii nu



depinde de relația cu un anumit furnizor. Emitentul pastrează relații comerciale cu mai mulți distribuitori, având relații semnificative cu fiecare dintre ei.

Pentru linia de business "Educație", grupul se "aprovizionează" cu manuale de curs și acces la lacune virtuale oficiale, de la mulți parteneri externi de talie globală sau direct de la producători dar și cu servicii subcontractate de la parteneri: fie companii, fie subcontractori independenți (freelanceri). Nici în acest domeniu nu există situații de "furnizor unic", Bittnet întreținând relații cu mai mulți parteneri în fiecare arie de activitate.

Toate relațiile anterior descrise sunt create pe baza parteneriatelor cu producătorii IT (Cisco, Microsoft, Oracle, Amazon Web Services, ITIL, VMware, Dell, HP, etc.). Aceste parteneriate oferă acces pentru Bittnet în sistemele de ofertare și discounturi ale producătorilor, iar distribuitorii / importatorii "transferă" condițiile de preț obținute de la producători. Relațiile cu producătorii de soluții IT sunt întreținute prin reînnoirea periodică a competențelor și certificărilor companiei noastre. Fiecare dintre aceste relații este importantă pentru Bittnet și în fiecare an efectuăm activitățile necesare pentru a păstra "statutul" în relația cu acești vendori.

Majoritatea covârșitoare a produselor și serviciilor livrate de Bittnet pentru care este necesară aprovizionarea de la producători nu sunt supuse riscului de preț, deoarece listele de prețuri ale marilor producători sunt publicate pentru un an în avans, iar aceste companii au dimensiunea și procesele necesare pentru a susține prețurile pe perioada anului fiscal. Totodată, Bittnet plasează comenzi la furnizori doar pe baza comenzilor de la clienți, astfel încât perioada de timp în care prețul ar putea fluctua este foarte scurtă (maximum 1 săptămână). Coroborat cu explicația anterioară, considerăm că fluctuațiile de preț la materiile prime și materiale nu sunt un factor de risc pentru companie.

Ca regulă de bază, Emitentul nu operează cu stocuri, transmitând comenzile către furnizori pe baza comenzilor ferme de la clienți.

Această situație nu este similară în cazul ELC unde există două situații distincte:

- Platforma iKnowLMS reprezintă un produs propriu pentru care ELC deține toate drepturile de proprietate intelectuală.
- Cursurile Skillsoft în limba română sunt supuse unui sistem de royalty fee deoarece drepturile de proprietate pentru varianta în limba engleză aparțin în totalitate Skillsoft, însă pentru variantele în limba română acestea pot fi vândute doar de către ELC datorită faptului că sunt variante personalizate cu o investiție exclusivă a ELC. Acordul dintre Skillsoft și ELC a fost prelungit în 2020 până în ianuarie 2023.

Așadar, în cazul ELC nu vor exista modificări cel puțin până în luna ianuarie 2023

5.9 Descrierea oricărei dependente semnificative a societății comerciale față de un singur client sau față de un grup de clienți a cărui pierdere ar avea un impact negativ asupra veniturilor societății.

În descrierea structurii vânzărilor, a concentrării cifrei de afaceri și a riscului de pierdere a clienților semnificativi, trebuie avute în vedere câteva considerente, aplicabile pentru marea majoritate a cifrei de afaceri (peste 70%)

- compania nu are contracte cu livrări multiple, recurente. Tipul de produse și servicii livrate sunt mai potrivite pentru abordarea "contract cadru cu comenzi punctuale".
- recurența clienților, faptul că aceștia revin și cumpără din nou de la Bittnet este rezultatul combinației dintre doi factori: capacitatea noastră tehnică de a livra produse și servicii cu un înalt grad de specializare și nivelul calitativ demonstrat la care prestăm aceste servicii.

Datorită acestor factori, odată cu trecerea timpului, relațiile cu partenerii noștri de tip "revanzatori", dar și cu clienții, se solidifică, Bittnet câștigând din ce în ce mai multă încredere în ochii acestora, ceea ce îi determină să ne implice în mai multe proiecte, mai mari. Pe de altă parte, pe măsură ce am crescut atât numărul de clienți deservii cât și tipul de produse, concentrarea acestora a scăzut semnificativ față de primii ani în calitate de companie listată. Ca și în anii anteriori, în 2021, primii 10 clienți concentrau aproximativ 39% din cifra de afaceri.

Dintre acestia însă, 11,5% reprezentau vanzari efectuate pentru clientii finali ai acestor parteneri (canal de revanzare pentru noi)



Client Sector Bancar	6,8%
Client Sector Public	4,9%
Telecom Operator 1	4,8%
Client Sector Public	4,6%
Telecom Operator 2	3,5%
Reseller Sector Public	3,3%
IT Vendor 1	2,9%
Global IT Support Center	2,9%
Real Estate Company	2,9%
Courier Company	2,5%

Sectiunea 6: Structura Organizatorica

6.1. Dacă emitentul face parte dintr-un grup, o scurtă descriere a grupului și a poziției emitentului în cadrul acestuia. Aceasta poate lua forma unei organigrame sau poate fi însoțită de o astfel de organigramă, în cazul în care acest lucru contribuie la clarificarea structurii.



Bitnet este astăzi un conglomerat ce oferă expunere investitorilor către întreaga industrie de IT&C din România. Fiecare pilon (Business Group) va putea avea finanțare directă și independență din piața de capital, cooperând cu celelalte companii din grup pentru a oferi o valoare adăugată mai mare atât clienților cât și angajaților / partenerilor noștri.

Divizia de EDUCATIE

• Technical Skills

- Bittnet Systems SA (CUI 21181848): firma mamă a grupului, listată la BVB. Derulează activitatea de holding plus activitatea de Training IT, fiind liderul incontestabil al acestei piețe în România. Venituri în 2021: 13 milioane lei, pierdere operațională de 950 mii lei.
- Computer Learning Center SRL (CUI 26065887), deținută integral de Bittnet, este o companie de training IT cu focus în zona de cybersecurity, înființată în 2009, cu un lung istoric de a deservi clienți din zona corporată. În 2021 veniturile au fost de 2,1 milioane lei și profitul operațional de 98 mii lei.

• Human Skills

- Equatorial Gaming SA (CUI 30582237), deținută în prezent în proporție de 99% de către Bittnet, este o companie de game-based learning, care oferă training de softskills pentru industria de IT, atât în formă clasică dar și gamificat. Venituri în 2021 - 2,3 milioane lei, EBITDA 650 mii lei, amortizări jocuri 664 mii lei, pierdere operațională 14 mii lei.
- The eLearning company SA (CUI 30760571), deținută în proporție de 23% de către Bittnet, este o companie antreprenorială ce oferă cursuri în format eLearning pentru companii. Fondată în 2012, a înregistrat în 2021 o creștere semnificativă a veniturilor după intrarea în grup, până la 3,2 milioane lei și un profit operațional de 1 milion lei.

Divizia de tehnologie

• Infrastructura și cloud

- Dendrio Solutions SRL (CUI 11973883), deținută integral de Bittnet, este singurul integrator multi-cloud în România, partener certificat la cele mai înalte standarde de către Cisco, Microsoft, Google, Amazon Web Services, dar și mulți alți vendori, este compania ce reunește activitățile de integrare IT&C provenite de la Bittnet, Gecad Net și Crescendo. Venituri în 2021 - 87 milioane lei și profit operațional de 5,41 milioane lei.
- IT Prepared SRL (CUI 35456175), deținută în proporție de 50,2% de Bittnet, este o companie antreprenorială de servicii gestionate („Managed services”) înființată în 2016, ce furnizează servicii de suport IT în principal pe piața din SUA. Portofoliul clienților ITPrepared se bazează în primul rând pe companii americane, dar conține și un număr de clienți locali. Managed services reprezintă externalizarea responsabilității pentru menținerea și anticiparea necesității unei game de procese și funcții care au ca scop îmbunătățirea operațiunilor și reducerea cheltuielilor în cadrul unei companii. Veniturile în 2021 au crescut până la 5,5 milioane lei iar profitul operațional până la 1,5 milioane lei.
- Top Tech SRL (CUI 2114184) este deținută începând cu Septembrie 2022 de Bittnet Systems SA (în proporție de 40%) și de către Dendrio Solutions SRL (în proporție de 60%). TopTech este o companie



romaneasca de IT&C fondata in anul 1992 in Deva. In prezent, TopTech are incheiate parteneriate cu cei mai importanti producatori de tehnologie, precum Dell sau HP, pentru livrarea de echipamente, solutii si servicii IT. Compania are peste 80 de angajati si colaboratori fiind unul dintre cei mai importanti integratori in partea de centru si vest a Romaniei. TopTech are birouri deschise in Deva, Sibiu, Timisoara, Cluj-Napoca, Alba-Iulia si Medias. In anul 2021, TopTech a realizat venituri totale de 55 milioane RON si EBITDA de 2,4 milioane RON.

- zNET Computer SRL (CUI 8586712) este detinuta 100% de catre Dendrio Solutions SRL incepand cu Septembrie 2022. Cu peste 20 de ani de experienta, znet computer SRL furnizeaza 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. znet computer furnizeaza produse si solutii de tehnologie de la vendorii internationali. Pentru anul 2021, compania a realizat venituri totale de 25 milioane RON si EBITDA de 2 milioane RON.

▪ Solutii de business (ERP)

- Elian Solutions SRL (CUI : 23037351), companie fondata in 2008 si deținută de Bittnet Systems SA in proportie de 51%, este partener certificat Gold de către Microsoft pentru solutii de tip ERP. Venituri in crestere semnificativa in 2021 pana la 6,9 milioane lei, cu profit operational de 154 mii lei.

▪ Software development

- Nenos Software SRL (CUI 29612482), detinuta de Bittnet in proportie de 61%, este o companie de dezvoltare software la comanda, cu focus in domeniul Artificial Intelligence si Machine Learning (AI / ML) . Venitul aferent anului 2021 este de 2,5 milioane lei, cu un profit de 0,8 milioane.
- Nonlinear SRL (CUI 37758005) este un SPV infiintat pentru accesarea unei finantari europene, detinut in proportie de 60 % de catre Bittnet. Activitatea este una de dezvoltare software product based, focusat pe dezvoltarea unei platforme de digitalizare si automatizare procese din cadrul companiilor mici si medii folosind tehnologii de low code / no code si machine learning. Veniturile in 2021 au fost de 900 mii lei iar profitul operational de 350 mii lei.

▪ CyberSecurity

- ISEC Associates SRL (CUI : 23037351), detinuta in proportie de 70% de Bittnet, este o companie ce ofera servicii profesionale in zona de cybersecurity, ce ofera servicii de audit, consultanta si testare (penetration testing) in regim clasic si „managed services” . Compania detine numeroase certificari (ASF, BNR, CISA, CISM, CEH, CISSP, OSCP, CDPSE, ISO 27701, etc). Veniturile in 2021 au fost de 1,4 milioane lei, cu profit operational de 380 mii lei.
- Global Resolution Experts S.A. (GRX)(CUI 34836770), detinuta in proportie de 60% de catre Bittnet, 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. Detine integral GRX Advisory SRL (CUI 43813325), cu servicii similare. Veniturile consolidate ale GRX/A sunt in valoare de 8 milioane lei iar profitul operational de 4 milioane lei. Fiind achizitionata in decembrie 2021, aceste cifre nu sunt incluse in niciun fel in rezultatele consolidate ale grupului.

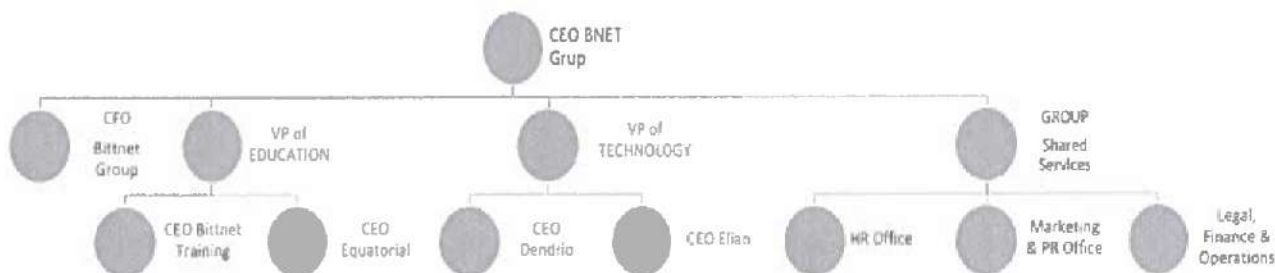
Investitii in companii listate

Suplimentar fata de companiile listate anterior, in care avem pozitii semnificative, ce se contabilizeaza prin regulile IFRS de consolidare, grupul nostru detine si cateva investitii in companii listate, pornind de la filozofia



„buy stock in businesses that you would like to own yourself” Credem ca este mai util să deținem o acțiune mai mică dintr-o companie care ne place decât să nu deținem nimic.

Companiile din grup sunt conduse operational într-un mod foarte descentralizat. La nivel de grup exista doar cateva functiuni centralizate, conform organigramei de mai jos. Conducerea superioara a grupului, alaturi de persoanele cu titlatura de „Vicepresident” urmaresc eforturile de guvernanta ale companiilor din grup, oferind atat sprijin cat si „conflict resolution”. Atat conducerea executiva cat si comitetul de dezvoltare strategica au ca obiectiv respectarea valorilor grupului la toate nivelurile.



6.2.O listă a filialelor importante ale emitentului, inclusiv denumirea lor, țara lor de înregistrare, cota participațiilor lor în capitalurile proprii și, dacă este diferit, procentul din drepturile de vot deținute de emitent.

Emitentul detine participatii in capitalul social al altor companii astfel.

- Bittnet Systems SA (CUI 21181848): firma mama a grupului, listata la BVB. Derulează activitatea de holding plus activitatea de Training IT, fiind liderul incontestabil al acestei piețe în România. Venituri în 2021: 13 milioane lei, pierdere operationala de 950 mii lei.
- Computer Learning Center SRL (CUI 26065887), detinuta integral de Bittnet, este o companie de training IT cu focus in zona de cybersecurity, infiintata in 2009, cu un lung istoric de a deservi clienti din zona corporate. In 2021 veniturile au fost de 2,1 milioane lei si profitul operational de de 98 mii lei.
- Equatorial Gaming SA (CUI 30582237), deținută în prezent în proporție de 99% de către Bittnet, este o companie de game-based learning, care oferă training de softskills pentru industria de IT, atât în formă clasică dar și gamificat. Venituri în 2021 – 2,3 milioane lei, EBITDA 650 mii lei, amortizari jocuri 664 mii lei, pierdere operationala 14 mii lei.
- The eLearning company SA (CUI 30760571), deținută în proporție de 23% de către Bittnet, este o companie antreprenoriață ce oferă cursuri în format eLearning pentru companii. Fondată în 2012, a înregistrat în 2021 o crestere semnificativa a veniturilor dupa intrarea în grup, pana la 3,2 milioane lei și un profit operational de 1 milion lei.
- Dendrio Solutions SRL (CUI 11973883), detinuta integral de Bittnet, este singurul integrator multi-cloud în România, partener certificat la cele mai înalte standarde de către Cisco, Microsoft, Google, Amazon Web Services, dar și mulți alți vendori, este compania ce reunește activitățile de integrare IT&C provenite de la Bittnet, Gecad Net și Crescendo. Venituri în 2021 – 87 milioane lei și profit operational de 5,41 milioane lei.
- ITPrepared SRL (CUI 35456175), detinuta in proportie de 50.2% de Bittnet, este o companie antreprenoriala de servicii gestionate („Managed services”) infiintata in 2016, ce furnizează servicii de suport IT în principal pe piața din SUA. Portofoliul clienților ITPrepared se bazează în primul rând pe companii americane, dar conține și un număr de clienți locali. Managed services reprezintă externalizarea responsabilității pentru menținerea și anticiparea necesității unei game de procese și



funcții care au ca scop îmbunătățirea operațiunilor și reducerea cheltuielilor în cadrul unei companii. Veniturile în 2021 au crescut până la 5,5 milioane lei iar profitul operational până la 1,5 milioane lei.

- Elian Solutions SRL (CUI : 23037351), companie fondată în 2008 și deținută de Bittnet Systems SA în proporție de 51%, este partener certificat Gold de către Microsoft pentru soluții de tip ERP. Venituri în creștere semnificativă în 2021 până la 6,9 milioane lei, cu profit operational de 154 mii lei.
- Nenos Software SRL (CUI 29612482), deținută de Bittnet în proporție de 61%, este o companie de dezvoltare software la comanda, cu focus în domeniul Artificial Intelligence și Machine Learning (AI / ML). Venitul aferent anului 2021 este de 2,5 milioane lei, cu un profit de 0,8 milioane.
- Nonlinear SRL (CUI 37758005) este un SPV înființat pentru accesarea unei finanțări europene, deținut în proporție de 60 % de către Bittnet. Activitatea este una de dezvoltare software product based, focusat pe dezvoltarea unei platforme de digitalizare și automatizare procese din cadrul companiilor mici și medii folosind tehnologii de low code / no code și machine learning. Veniturile în 2021 au fost de 900 mii lei iar profitul operational de 350 mii lei.
- ISEC Associates SRL (CUI : 23037351), deținută în proporție de 70% de Bittnet, este o companie ce oferă servicii profesionale în zona de cybersecurity, ce oferă servicii de audit, consultanță și testare (penetration testing) în regim clasic și „managed services”. Compania deține numeroase certificări (ASF, BNR, CISA, CISM, CEH, CISSP, OSCP, CDPSE, ISO 27701, etc). Veniturile în 2021 au fost de 1.4 milioane lei, cu profit operational de 380 mii lei.
- Global Resolution Experts S.A. (GRX)(CUI 34836770), deținută în proporție de 60% de către Bittnet, este o companie de servicii profesionale în zona de cybersecurity, ce oferă teste de penetrare, dar și proiectare, implementare și mentenanță de soluții de cybersecurity. Deține integral GRX Advisory SRL (CUI 43813325), cu servicii similare. Veniturile consolidate ale GRX/A sunt în valoare de 8 milioane lei iar profitul operational de 4 milioane lei. Fiind achiziționată în decembrie 2021, aceste cifre nu sunt incluse în niciun fel în rezultatele consolidate ale grupului.
- Top Tech SRL (CUI 2114184) este deținută începând cu Septembrie 2022 de Bittnet Systems SA (în proporție de 40%) și de către Dendrio Solutions SRL (în proporție de 60%). TopTech este o companie românească de IT&C fondată în anul 1992 în Deva. În prezent, TopTech are încheiate parteneriate cu cei mai importanți producători de tehnologie, precum Dell sau HP, pentru livrarea de echipamente, soluții și servicii IT. Compania are peste 80 de angajați și colaboratori fiind unul dintre cei mai importanți integratori în partea de centru și vest a României. TopTech are birouri deschise în Deva, Sibiu, Timisoara, Cluj-Napoca, Alba-Iulia și Medias. În anul 2021, TopTech a realizat venituri totale de 55 milioane RON și EBITDA de 2,4 milioane RON.
- zNET Computer SRL (CUI 8586712) este deținută 100% de către Dendrio Solutions SRL începând cu Septembrie 2022. Cu peste 20 de ani de experiență, znet computer SRL furnizează produse și servicii IT&C cu precădere în zona Brașov și centrul țării pentru clienți locali și internaționali cu prezență în județele Brașov, Harghita și Covasna. znet computer furnizează produse și soluții de tehnologie de la vendorii internaționali. Pentru anul 2021, compania a realizat venituri totale de 25 milioane RON și EBITDA de 2 milioane RON.

Nu au existat fuziuni sau reorganizări semnificative a emitentului, a filialelor sale sau a societăților controlate, în timpul exercițiului financiar.

Sectiunea 7: Situatia Financiara

7.1. Situatia financiara

În măsura în care aceasta nu este inclusă în altă parte în document și în măsura în care acest lucru este necesar pentru înțelegerea activității comerciale a emitentului în ansamblu, o examinare corectă a evoluției și a performanțelor activității emitentului și a poziției sale pentru fiecare exercițiu și fiecare perioadă interimară pentru care sunt necesare informații financiare istorice, precizându-se inclusiv cauzele modificărilor semnificative. Această examinare este o analiză echilibrată și cuprinzătoare a evoluției și a performanțelor activității emitentului și a poziției sale, corelată cu dimensiunea și complexitatea activității. În măsura în care acest lucru este necesar pentru înțelegerea evoluției activităților, performanțelor sau a poziției emitentului, analiza conține indicatori-cheie de performanță financiară și, după caz, nefinanciară, relevanți pentru activitatea specifică a societății. Analiza include, după caz, trimiteri la sumele raportate în situațiile financiare anuale și explicații suplimentare în acest sens.

Având în vedere că de la data publicării inițiale a documentului, au trecut mai multe perioade de raportare financiară, emitentul înserează informațiile aferente celei mai recente raportări financiare, aferente primelor 3 trimestre din 2022. Raportul integral (cu tot cu situațiile financiare cu note) poate fi consultat atât pe site-ul propriu al emitentului, dedicat relației cu investitorii, cât și pe site-ul BVB, adică [AICI](#). Situațiile financiare cu notele explicative pot fi consultate și pe site-urile emitentului dedicat relației cu investitorii, adică [AICI](#).

Elemente cheie la 3T 2022:

- 111 milioane lei venituri operationale la nivel consolidat, în creștere cu 35% față de septembrie 2021,
- 26,4 milioane lei marja brută generată, în creștere cu 47% față de septembrie 2021,
- 3,5 milioane lei profit operational generat de cele două Divizii ale Grupului, în creștere cu 9% față de septembrie 2021;
- -6,3 milioane lei rezultat financiar (dintre care 2,8 milioane lei ajustarea non-cash, la valori de piață, a cotațiilor de piață ale CODE și AST) ;
- -3,3 milioane lei rezultat brut
- 54,6 milioane lei valoarea capitalurilor proprii, în creștere cu 11% față de septembrie 2021,
- 20,2 milioane lei poziția de numerar de la finalul T3, în creștere cu 5 milioane lei față de septembrie 2021.

Rezultatele consolidate conform IFRS nu includ în consolidare companiile TopTech și 2Net achiziționate în septembrie 2022, dar acestea au cifre semnificative la nivel de grup. Situațiile financiare aferente primelor 3 trimestre nu sunt auditate.

Profitul operațional înregistrat la 9 luni 2022 este într-o creștere ușoară față de cel de anul trecut și de acum doi ani, ținând cont de veniturile din activitatea curentă (fără tranzacții one-off). Astfel, evoluția acestui indicator, la nivelul grupului, corectat pentru tranzacții 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 activități de coordonare a grupului de companii, de asigurare a finanțării prin mecanisme bursiere, și anumite cheltuieli estimate conform standardelor IFRS, dar și venituri sau cheltuieli aferente investițiilor „mark to market” (companii în care nu avem 20% din dreptul de vot). Astfel, în cursul primelor 9 luni ale anului curent:

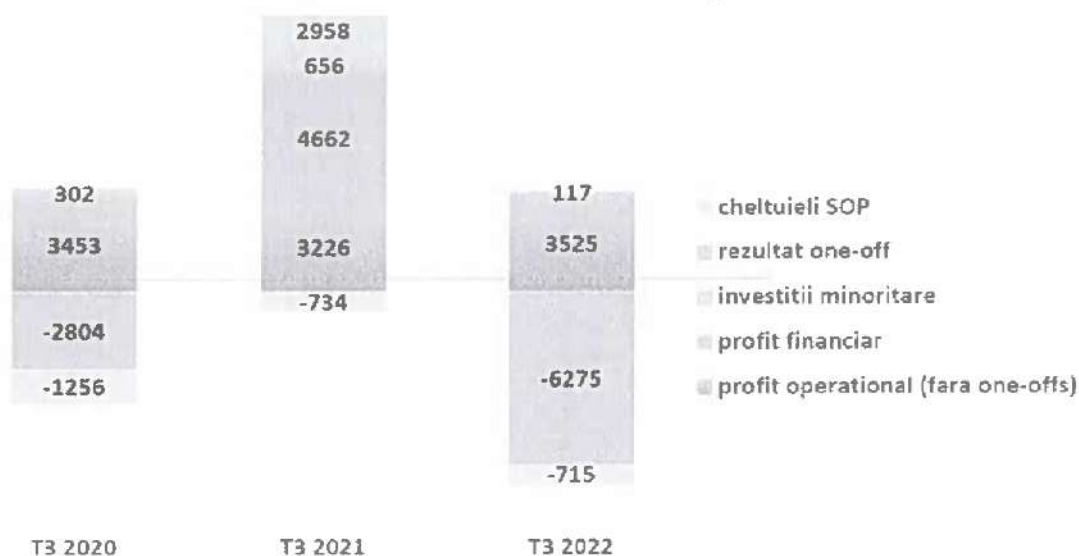
- Ajustările IFRS privind SOP înregistrează valori similare cu perioada de comparație (715 mii lei vs 734 mii lei în 3Q 2021), la fel ca și dobânzile (bancare și obligatare) – 2,44 milioane versus 2,34 milioane lei anul trecut;
- Valoarea investițiilor „mark to market” a scăzut cu 2,86 milioane lei, în timp ce anul trecut era un profit de 5,76 milioane lei. Această poziție din P&L este non-cash, ci doar o reevaluare (în sus sau jos) a



deținerilor în companiile listate la BVB și care se reevaluează trimestrial în funcție de evoluția cotațiilor de piață.

În total, rezultatul financiar înregistrat la 30 Septembrie 2022 este o pierdere de 6.27 milioane 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 operațional generează o pierdere brută de 3.26 milioane lei anul acesta, versus un profit de 10.8 milioane lei anul trecut.

Evoluție componenta Profit Brut, Mii RON



Următoarele elemente merită menționate în analiza dinamicii situației financiare a grupului la 30 Septembrie 2022, comparativ cu anul anterior.

1. Creșterea cu 26 milioane lei a fondului comercial se datorează înregistrării noilor investiții (M&A): GRX, TopTech, zNet.
2. Creșterea imobilizărilor corporale se datorează aplicării standardului IFRS16 – chiria pe toată durata contractului cu ONE fiind înregistrată ca și cum am deține noi parte din clădirea de birouri, dar și a investiției efectuate în vederea amenajării noului spațiu de birouri.
3. Creșterea cu 1.2 milioane lei a poziției „titluri puse în echivalență” se datorează creșterii investiției în E-learning Company, ca urmare a actualizării calculului tranșei 2 din contractul de achiziție în urma finalizării situațiilor financiare la 31.12.2021.
4. Creșterea stocurilor cu 5 milioane lei (până la valoarea de 6.4 milioane lei) se datorează consolidării la nivel de bilanț a companiilor Top Tech și zNet (impact 4.8 milioane lei).
5. Creșterea cu 13.6 milioane lei a creanțelor comerciale se datorează consolidării la nivel de bilanț a companiilor Top Tech și zNet (impact 14.7 milioane lei).
6. Creșterea datoriilor pe termen lung se datorează aplicării standardului IFRS16 privind contractul de chirie pentru spațiul de birouri de la ONE Cotroceni, combinată cu reîncadrarea ca „datorii pe termen scurt” a obligațiilor BNET23 și BNET23C.
7. Poziția 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 și creanțe. Înregistrarea contabilă va fi făcută la finalul operațiunii de majorare – estimată pentru decembrie 2022.
8. În schimb, dacă analizăm doar acoperirea datoriilor la furnizori prin creanțele asupra clienților, acest indicator înregistrează o valoare subunitară – 96%, ceea ce este atipic pentru grupul nostru. Situația aceasta



este produsă în special de TopTech și de Dendrio, care înregistrează și „deficite” mari procentual dar mari efective ale business și deci ai celor doi indicatori.

- Pe de alta parte, considerăm că nu trebuie să fim îngrijorați de această evoluție, deoarece poziția de cash este una mai buna cu 5 milioane lei față de anul trecut, în timp ce datoriile la furnizori neacoperite de creanțe la clienți înregistrează valoarea consolidată de 1.9 milioane lei. Cu alte cuvinte, am înregistrat un management foarte prudent al cash-flow-ului.

Ca urmare, capitalurile proprii (activul net contabil) își continuă evoluția pozitivă semnificativă (de la 49 milioane lei la 54.6 milioane lei).

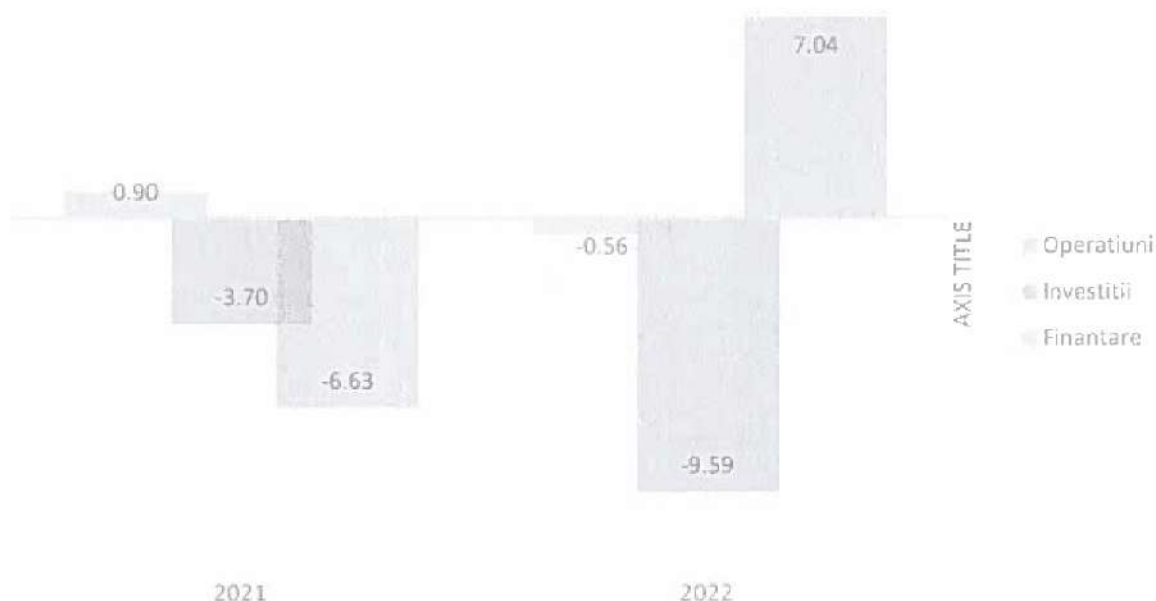
În cursul perioadei analizate de 9 luni închise la 30 Septembrie 2022, se observă că grupul a gestionat mult mai atent cash-flow-ul din operațiuni – activitatea curentă generând 7 milioane lei. Acest numerar a fost „pus la treabă” prin achiziția de noi companii.

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

Activitatea de finanțare a fost aproximativ neutră din punct de vedere al numerarului – o disburseare totală de 558 mii lei, suma care include și 1.1 milioane lei ca și dividendele plătite acționarilor minoritari în societățile din grup.

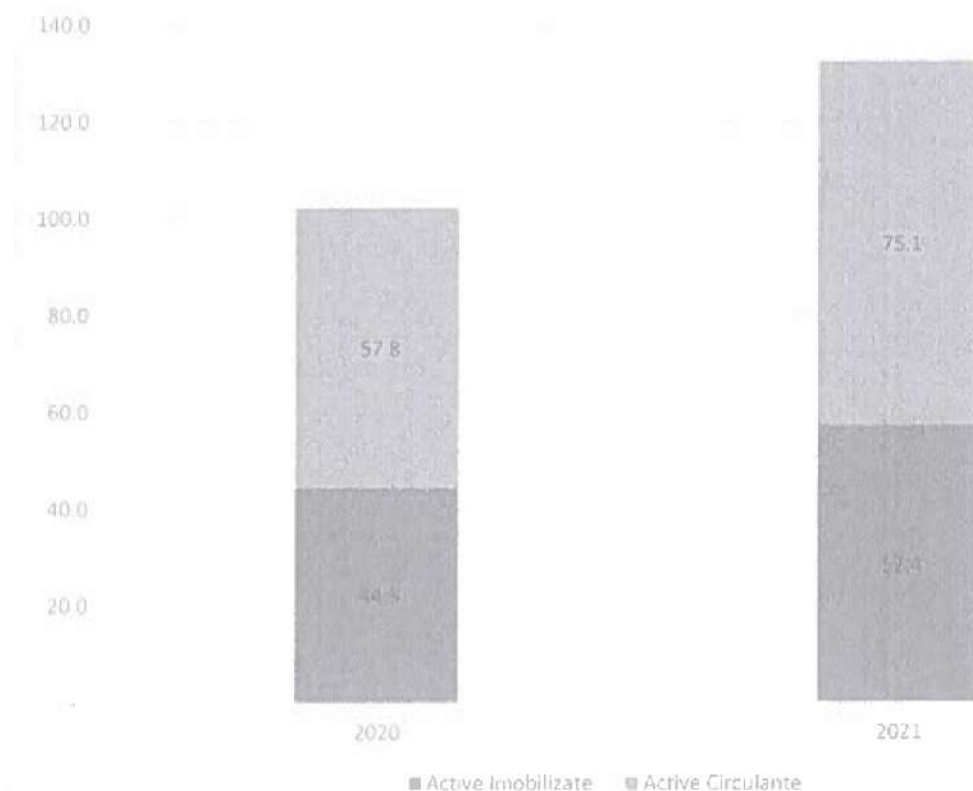
La nivel total, în cele 9 luni încheiate la 30 septembrie, poziția de numerar a scăzut cu 3.1 milioane lei, dintre care 2.6 milioane lei reprezintă distribuția de numerar, conf. Hotărârii AGEA nr. 2, pentru cele 17,5 milioane acțiuni proprii cedate de acționari la trezoreria societății (răscumpărările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

Prezentare Cashflow, mil RON





În continuare, pasăm și informațiile financiare aferente anilor fiscali 2021 și 2020. În prezent, aceste de raportare fiind cele mai recente auditate. Situațiile financiare interimare (trimestriale/semestriale) sunt auditate.



Cresterea activelor imobilizate se datorează integral investițiilor de tip M&A realizate, care totalizează 20,6 milioane lei, combinată cu scăderea pozitiei de titluri puse în echivalență odată cu reclassificarea participatiei Softbinator ca „mark-to-market”. De asemenea, odată cu rezilierea contractului de chirie aferent birourilor din Anchor Plaza, imobilizarile corporale au scăzut conform IFRS 16.

Cresterea activelor circulante se datorează parțial creșterii creanțelor asupra clienților (evoluție pozitivă de 2,3 milioane lei), și a reclassificării participatiei Softbinator ca și „mark to market” odată cu listarea companiei.

Pozitia de numerar consolidată înregistrează valoarea de 23,4 milioane lei.

Datoriile pe termen lung au scăzut cu 5 milioane lei odată cu rambursarea emisiunii de obligațiuni BNET22

Evoluția pozitivă a datorilor pe termen scurt (de la 38,7 la 46,9 milioane lei) provine aproape integral din operațiunile de M&A – partea ce urmează a fi plătită în acțiuni sau după confirmarea rezultatelor pe anul 2021 ale companiilor în care am investit. Datoriile la furnizori sunt acoperite în proporție de 28,24 de creanțele asupra clienților, pozitia de numerar aproximativ egală cu acestea reprezentând o marjă de siguranță de ±100%.

Ca urmare, Capitalurile proprii (shareholder equity) au crescut cu 10,4 milioane lei, prin operațiunea de atragere de capital din piața la început de 2021, cât și cu profitul anual net de 14,4 milioane lei, până la valoarea de 53,9 milioane lei.

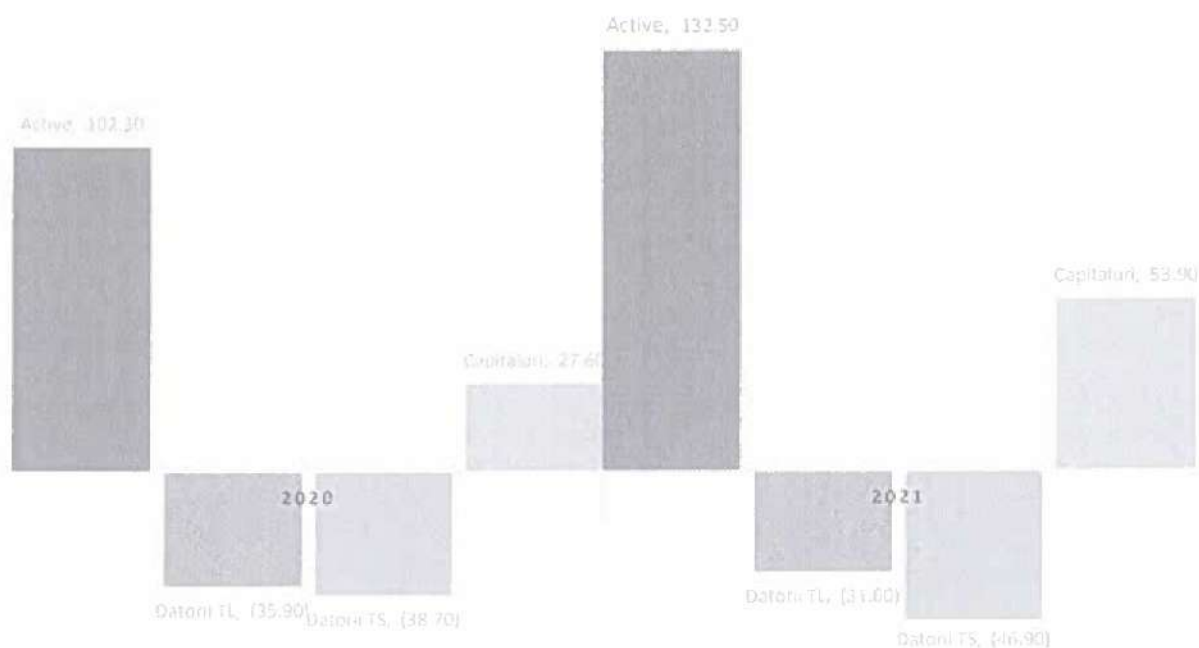
Mai puțin de jumătate din capitalurile proprii provin din operațiuni de atragere de capital prin mecanismele bursiere – majoritatea reprezintă profiturile generate de business, capitalizate prin emiterea de acțiuni noi.



Daca la unele momente este necesar sa ne imprumutam pentru a putea accesa fie oportunitati de investitie sau de tip comercial, nu vom ezita sa o facem. In schimb, in general, cautam sa construim o „fortăreață financiară” care sa dea siguranta tuturor partenerilor nostri - clienti, furnizori, membri ai echipei, actionari. Astfel, managementul urmareste in mod continuu intarirea pozitiei financiare, atat prin derularea de un business care este cashflow-pozitiv in zona de operatiuni, dar si prin capitalizarea permanenta a profiturilor si derularea de operatiuni de atragere de capital tip equity.

Fata de rezultatele prezentate in graficele de mai sus si tabelul de mai jos, in cursul trimestrului 1 al anului 2021 Emitentul a derulat cu succes o operatiune de majorare de capital prin care a atras aproximativ suma de 11 milioane lei. Este a 4-a operatiune de majorare de capital cu aporturi de la actionari, prin mecanismele bursei de valori derulata de Emitent in cei 6 ani de activitate ca si companie listata.

EVOLUTIE ACTIV NET , MIL RON





SITUATIA CONSOLIDATA A POZITIEI FINANCIARE

	31/Dec/21	31/Dec/20	31/Dec/19	31/Dec/18
Fond comercial	41,705,648	21,082,977	17,701,643	12,241,300
Alte immobilizari necorporale	9,219,368	8,820,959	6,425,725	6,099,112
Immobilizari corporale	2,352,513	5,443,423	6,742,571	2,003,818
Titluri puse in echivalenta	1,996,840	8,527,500	1,236,738	1,230,328
Alte immobilizari financiare	2,041,467	7,483	1,107,049	1,056,588
Impozit amanat	47,257	650,200	910,581	-
Total active immobilizate	57,363,094	44,532,542	34,124,307	22,631,153
Stocuri	1,184,962	1,157,052	2,567,205	618,060
Creante comerciale si alte creante	32,674,937	30,330,712	32,249,740	22,771,507
Active financiare	17,919,885	1,459,700	-	-
Numerar si echivalente	23,403,197	24,872,655	20,824,117	13,047,882
Total active circulante	75,152,981	57,820,119	55,641,063	36,437,449
Total active	132,516,075	102,352,661	89,765,370	59,068,602
CAPITALURI SI DATORII				
Capital social	48,043,690	26,443,139	11,620,321	5,175,524
Prime de emisiune	14,542,953	25,409,965	-	2,594,889
Alte elemente de capitaluri proprii	(19,082,504)	(19,893,997)	1,118,923	1,038,755
Rezerve legale	1,114,139	468,943	352,151	266,124
Rezultat reportat	8,122,246	(5,036,978)	1,708,978	352,234
Capital aferent societatii mama	52,740,525	27,391,072	10,219,145	13,798,728
Interese minoritare	1,164,851	255,237	324,703	201,818
Total capitaluri si rezerve	53,903,376	27,646,309	10,543,849	14,000,546
Datorii pe termen lung				
Imprumuturi din emisiuni de obligatiuni	24,044,334	28,357,324	28,195,593	18,380,362

Împrumuturi bancare	6,327,926	4,570,517	4,807,687	1,164,725
Datorii leasing	676,929	3,036,719	3,842,943	529,295
Datorii comerciale si alte datorii	624,136	-	-	-
Total datorii pe termen lung	31,673,325	35,964,560	36,846,223	19,666,438
Datorii curente				
Împrumuturi din emisiuni de obligațiuni	872,768	889,781	889,781	4,164,585
Împrumuturi bancare	3,882,132	7,583,930	3,560,417	8,017,675
Datorii leasing	540,786	1,401,465	1,325,649	78,555
Dividende de plata	9,995	-	-	-
Datorii privind impozitul pe profit	294,606	121,203	226,890	570,928
Datorii comerciale si alte datorii	41,337,038	28,745,411	36,372,572	12,569,875
Total datorii pe termen scurt	46,937,374	38,741,791	42,375,298	25,401,618
Total datorii	78,610,699	74,706,352	79,221,521	45,068,055
Total capitaluri si datorii	132,516,075	102,352,661	89,765,370	59,068,602





7.2. Profitul din exploatare

SITUATIA CONSOLIDATA A REZULTATULUI GLOBAL:

	2021	2020	2019	
Venituri din contracte cu clienții	112,576,327	109,191,760	98,011,545	47,891,044
Marja brută	24,394,064	21,466,394	16,734,515	9,527,447
Alte venituri	4,087,086	449,054	657,734	5,968,250
Cheltuieli vânzare	-9,547,280	-7,508,988	-7,271,196	-2,485,635
Cheltuieli generale și administrative	-12,648,079	-10,053,352	-11,570,570	-6,656,647
EBIT (Profit din Exploatare)	6,285,792	4,355,883	-1,449,517	385,165

Rezultatele financiare ale anului 2021 reconfirmă modelul financiar – operational al grupului, și motivația pentru care urmărim o strategie de tip high-growth: deoarece operăm cu costuri fixe relativ mari, specifice industriei, acestea reprezintă un prag important de depășit de către marja brută generată în cadrul fiecărei perioade. În schimb, odată ce marja brută depășește pragul de profitabilitate („break-even”) setat de costurile fixe, următoarele venituri generează o creștere semnificativă a profitabilității: creșterea marjei brute se regăsește integral în creșterea de EBIT.

Considerăm că este important de menționat că în cazul tabelului prezentat anterior, ajustările privind planurile de incentivare cu opțiuni sunt incluse ca și cheltuieli operationale (Cheltuieli Generale și Administrative). În 2020 acestea au reprezentat aproximativ 1.6 milioane lei iar în 2021 aproximativ 1 milion lei.

Managementul a informat acționarii în mai multe rapoarte anterioare asupra opiniei privind această ajustare, ținând cont de specificul decontării SOP în cazul grupului nostru. Astfel, conform IFRS2, contul de profit și pierdere consolidat conține o ajustare a „valorii de piață a opțiunii” (determinată cu modelul Black-Scholes). Cu alte cuvinte, contul de profit și pierdere include ca și cost (venituri pierdute) suma pe care Emitentul ar fi putut să o încaseze dacă ar fi „scris” (vândut) opțiunile call pe care membrii echipei, boardului, etc le primesc și eventual le exercită în cadrul planurilor de incentivare.

Această abordare presupune că Emitentul tranzacționează produse derivate având ca activ suport acțiunile proprii, și intra în relații de opoziție cu persoanele cheie (prin definiție contractele de opțiune sunt contracte cu suma nulă, deci în care părțile sunt în opoziție una cu cealaltă). Nimic din aceste presupuneri nu este corect, ci dimpotrivă, existența planurilor de incentivare cu opțiuni permite Emitentului să aibă o situație mult mai fericită decât a concurenților, atât dpdv al engagementului echipei, dar și dpdv al alinierii intereselor acționarilor cu al managementului sau angajaților.

Pe de-o parte, membrii CA sau consiliului de dezvoltare (fostul „advisory board”), dar și o parte dintre managementul senior sau persoanele cu activitate de business development – sunt persoane pe care nimeni (nu doar Emitentul) nu le-ar putea „angaja” pentru o sumă fixă. Dam un exemplu elocvent: Dan Stefan, membru în comitetul de audit și de dezvoltare strategică este unul dintre cei mai de succes antreprenori din România, conducând activ grupul Autonom. Nu există o sumă de bani care să îi poată fi oferită pentru a „munci” pentru Bittnet. Ori exact asta încearcă IFRS2 să obțină: răspunsul la întrebarea „cât ne-ar costa dacă am plăti cu cash”.

Suplimentar, ținând cont că în cazul BNET, toate operațiunile de decontare a SOP-urilor au fost derulate ca și majorări de capital, ne aflăm în situația în care avem înregistrat în contul de profit și pierdere, dar și în bilanțul Emitentului, sume ca și „pierderi din majorările de capital”. Astfel, nu doar că înregistrăm operațiuni în P&L legate de o majorare de capital, dar înregistrăm și în poziția financiară consolidată echivalentul a „pierderilor din majorări de capital” (ca și cum Emitentul ar putea face majorări la alte valori dar le face la valoare strike-price din opțiune).

Date fiind toate cele arătate anterior, Emitentul publica în raportările financiare și în comunicarea cu acționarii indicatorul „Profit Operational”, care anulează efectele ajustării SOP (o exclude din calcul).

Oferim mai jos linkuri la documente prezentate anterior acționarilor, atât privind oportunitatea de lansare de Stock Option Plans, oportunitatea decontării lor prin majorări de capital și nu prin rascumpărări, dar și definiția Profitului Operational ca și „indicator alternativ de performanță”, în accepțiunea ESMA.



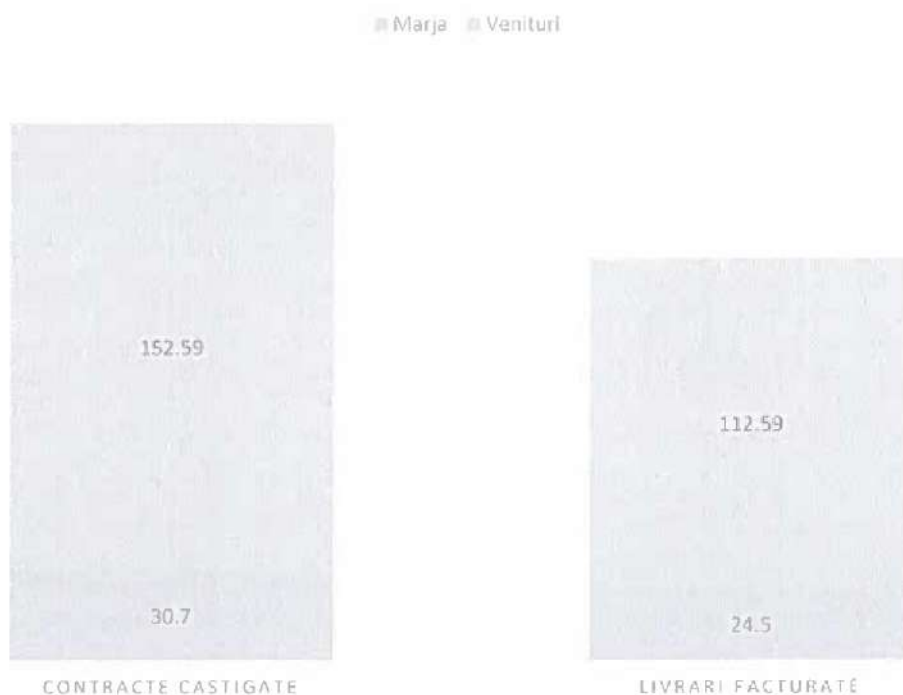
1) <https://docs.google.com/document/d/1UfH5IAPx9j0Otnp8kxgeWlvNr-FSnMI81huOPXRYec/edit?usp=sharing> (nota fundamentare SOP 2020-2021)

2) <https://investors.bittnet.ro/ro/rezultate-financiare/4q-2020/anexa-1/> (indicatori alternativi de performanță)

7.2.1. Informații privind factorii semnificativi, inclusiv evenimentele neobișnuite sau rare, sau evoluțiile noi, care afectează semnificativ veniturile din exploatare ale emitentului, indicând măsura în care acestea sunt afectate.

În 2021 elementul cel mai important care a avut un efect semnificativ asupra veniturilor Emitentului au fost termenii foarte lungi de livrare pentru echipamente hardware – „supply chain crisis”. Acutizarea crizei semiconducătorilor 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 informații: <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 situație? Cu siguranță nu într-un viitor apropiat: <https://www.bloomberg.com/graphics/2021-chip-production-why-hard-to-make-semiconductors/>.

Efectul asupra veniturilor a fost o diferență de 40 milioane lei între veniturile castigate de echipa de vânzări (contracte semnate, comenzi plasate) și cele efectiv facturate, conform graficului de mai jos (cifrele sunt în milioane lei).





7.2.2. În cazul în care informațiile financiare istorice evidențiază modificări semnificative ale vânzărilor nete, se include o descriere a motivelor care au generat aceste modificări.

Nu au fost modificări semnificative ale vânzătorilor sau veniturilor altele decât cele normale în desfășurată pe piața pe care emitentul operează, combinată cu operațiunile de M&A.

7.3. Evaluarea activității de cercetare și dezvoltare. Precizarea cheltuielilor în exercițiul financiar, precum și a celor ce se anticipează în exercițiul financiar următor pentru activitatea de cercetare-dezvoltare

În cadrul companiilor din grup nu există activitate de tipul „cercetare-dezvoltare”

Secțiunea 8: Resursele de capital



8.1. Informații privind resursele de capital ale emitentului (pe termen scurt și pe termen lung).

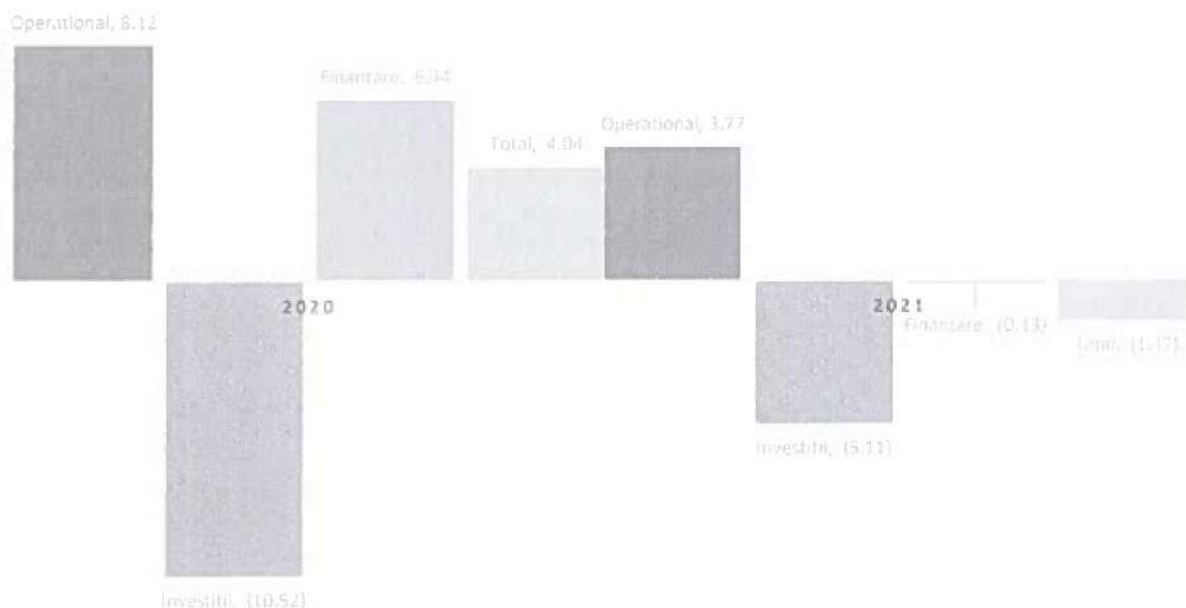
Capitalurile proprii ale Emitentului depășesc la finalul anului 2021 suma de 53,9 milioane lei. În trimestrul I 2021, Emitentul a derulat o operațiune de majorare de capital cu aporturi noi care au suplimentat resursele de capital propriu cu 10,7 milioane lei. Pastrand trendul ultimilor ani, Emitentul ia în calcul și viitoare majorări de capital, atât cu acțiuni gratuite, cât și de atragere de noi resurse prin aporturi în numerar, motiv pentru care a ales să supună spre aprobare prezentul Document de înregistrare universal.

În afara de resursele de capital atrase în operațiuni de majorare, emitentul dispune de alte mecanisme de finanțare de pe piața de capital (emisiuni de obligațiuni) precum și de creditare bancară pe termen scurt și lung. La momentul redactării prezentului Document de înregistrare universal, Compania are 3 emisiuni de obligațiuni tranzactionabile pe piața SMT-Bonds a BVB (BNET23, BNET23A, BNET23C) în suma totală de 25,4 milioane lei. Toate resursele de capital împrumutat din emisiunile de obligațiuni sunt disponibile cu o scadență pe termen lung.

8.2. O explicație privind sursele și valoarea fluxurilor de numerar ale emitentului și o descriere a fluxurilor de numerar.

Activitatea operațională a generat, 4,75 milioane lei în 2021. 2016 continuă să fie singurul an din istoria companiei în care cashflow-ul operațional nu a înregistrat o valoare pozitivă. Activitatea de finanțare a fost aproximativ neutră, anul debutând cu accesarea unei runde de finanțare de tip „equity” în valoare de puțin peste 10,4 milioane lei, iar în cursul anului am rambursat integral emisiunea de obligațiuni BNET22 (4,5 milioane lei), am rambursat împrumuturi bancare de 1,9 milioane lei, am plătit dobânzi totale de 3,2 milioane lei și datorii leasing de aproximativ 1,2 milioane lei. „Jocul” acestor cifre ne-a permis să creștem activitatea investițională cu încă 3,5 milioane lei față de anul trecut – efectuând în total plăți de aproape 14 milioane lei, dar să încheiem anul cu o poziție de cash de 23,4 milioane lei, aproximativ egală cu cea de la începutul anului!

CASH FLOW, MIL RON



Menționăm faptul că necesarul de investiții CAPEX pentru mentenanță este specific sectorului de activitate în care
activăm - în jurul nivelului de 1% din cifra de afaceri anuală.



In tabelul urmator, prezentam situatia fluxurilor de trezorerie la nivel consolidat pentru finalul exercitiului financiar:



	31/Dec/21	31/Dec/20
Fluxuri de numerar din activitati de exploatare:		
Profit brut	16,154,893	1,484,245
Ajustari pentru:		
Cheltuieli cu amortizarea	2,388,267	1,993,939
Cheltuieli privind activele cedate	102,899	-
Beneficii acordate angajatilor SOP	1,066,911	1,574,721
Ajustari pentru deprecierea creantelor	46,258	(262,885)
Cheltuieli privind dobanzile si alte costuri financiare	3,039,320	3,362,206
Venituri din dobanzi si alte venituri financiare	237,744	323,690
Castig plasamente titluri	(11,988,124)	(1,168,120)
Castig titluri puse in echivalenta	(773,011)	171,521
Profit din exploatare inainte de variatia capitalului circulant	10,275,153	7,479,318
Variatia soldurilor conturilor de creante comerciale si alte creante	(1,342,417)	3,224,995
Variatia soldurilor conturilor de stocuri	(27,748)	1,210,182
Variatia soldurilor conturilor de datorii comerciale si alte datorii	(2,147,632)	(3,683,943)
Numerar generat din exploatare	4,757,355	8,430,553
Impozit pe profit platit	(978,608)	(310,496)
Numerar net din activitati de exploatare	3,778,747	8,120,058
Fluxuri de numerar din activitati de investitie:		
Plati pentru achizitionarea de filiale/afaceri, mai putin numerar achizitional	(9,004,189)	(5,370,721)
Plati pentru achizitionarea de interese de participare	(861,219)	(2,027,500)
Imprumuturi acordate entitatilor legate	(184,889)	-
Achizitii de imobilitari corporale si necorporale	(1,627,488)	(957,637)
Alte investitii in active financiare	(2,015,800)	(291,580)
Incasari din alte investitii financiare	7,829,183	-
Dividende incasate	670,082	-
Dobanzi incasate	82,339	130,897
Numerar net din activitati de investitie	(5,111,981)	(10,516,541)
Fluxuri de numerar din activitati de finantare:		
Incasari din emisiunea de actiuni	10,212,024	8,851,720
Rasumparari actiuni proprii	66,096	(949,483)
Trageri din imprumuturi bancare	0	6,110,872
Rambursari de imprumuturi bancare	(1,944,388)	(2,700,000)
Incasari din emisiunea de obligatiuni	-	-
Rambursari din emisiunea de obligatiuni	4,500,000	-
Plata datoriilor aferente leasing-ului financiar	(1,261,365)	(1,607,641)
Dobanzi platite	(2,869,322)	(3,200,475)
Dividende platite / primite	(39,267)	(59,972)
Numerar net din activitati de finantare	(136,225)	6,445,020
Creșterea netă a numerarului și echivalentelor de numerar	(1,469,459)	4,048,537
Numerar și echivalente la începutul exercitiului financiar	24,872,655	20,824,117
Numerar și echivalente la sfârșitul exercitiului financiar	23,403,197	24,872,654



8.3. Informații privind condițiile de creditare și structura de finanțare a emitentului.

La data redactării prezentului document, grupul Bittnet opera cu următoarele produse de creditare bancară în ceea ce privește finanțarea capitalului de lucru și activității curente:

- ProCredit Bank - Bittnet: contract de credit transformat din „plafon overdraft” în valoare de 2.790.000 lei. Produsul a fost trecut pe scadență începând cu februarie 2020. Rambursările se fac lunar pe o perioadă de 36 luni. Dobanda ROBOR3M+2,5% per an. Valoarea de rambursat rămasă în sold la data redactării prezentului document: 973 mii lei
- ProCredit Bank - Dendrio: un produs de creditare revolving-overdraft de 4,5 milioane cu o rată de dobândă de ROBOR3M+2,4%, contractat în iulie 2019. Scadența 24 luni cu posibilitate de prelungire
- ProCredit Bank - Dendrio: credit pentru finanțarea capitalului de lucru, în valoare totală de 5 milioane lei, contractat în decembrie 2020, pe o perioadă de 3 ani cu o dobândă ROBOR3M+3%.
- ING Bank - Dendrio: în august 2021 a fost prelungită linia de finanțare revolving-overdraft de 2 milioane lei cu ING Bank. Dobândă ROBOR1M+2,9% pe an.
- Banca Transilvania - Dendrio: „plafon global de exploatare” în valoare de 2,3 milioane lei. În luna Noiembrie 2021 a fost prelungit și suplimentat pentru o perioadă de 24 luni. Dendrio folosește acest produs exclusiv pentru emiterea de scrisori de garanție bancară pentru a nu immobiliza disponibilul propriu.
- În luna august 2020, Equatorial Gaming a contractat o facilitate de credit de la Raiffeisen Bank prin programul guvernamental IMM Invest în valoare totală de 495.000 lei. Dobândă creditului este ROBOR3M+2,5% per an iar scadența este la 36 luni. Destinația produsului: finanțarea capitalului de lucru și activității curente.
- În luna februarie 2021, Elian Solutions a prelungit facilitatea de tipul revolving-overdraft contractată de la Unicredit Bank și a majorat disponibilul plafonului până la valoarea de 800.000 lei. Maturitate facilitate: 12 luni cu posibilitate de prelungire, Dobândă: ROBOR3M+3% p.a.; Structura garanției: ipoteca mobilă asupra conturilor curente deschise la Unicredit Bank, cesiune generală de creanțe, Scrisoare de garanție corporativă emisă de Bittnet Systems SA.
- ITPrepared - produs de finanțare a activității curente sub formă de revolving overdraft în valoare de 200.000 lei

În afara de împrumuturile bancare, emitentul dispune de capital împrumutat din cele 3 emisiuni de obligațiuni tranzactionabile pe piața AeRO-SMT-Bonds, toate cu scadența în anul 2023 (BNET23, BNET23A, BNET23C). În luna Mai 2021, Emitentul a rambursat anticipat și în integralitate emisiunea de obligațiuni BNET22 - în valoare totală de 4,5 milioane lei.

De asemenea, atât Emitentul, cât și companiile din Grup, au semnat acorduri de scontare a proiectelor prin produse bancare de tipul factoring pentru clienți punctuali. Acordurile sunt contractate de la Banca Transilvania, Unicredit Bank și ING Bank.

De asemenea, Bittnet Systems și Dendrio Solutions au negociat dobânzi preferențiale pentru conturile de economii în RON și EUR cu ProCredit Bank.

8.4. Informații privind orice restricție de utilizare a resurselor de capital care a influențat sau poate influența semnificativ, direct sau indirect, operațiunile emitentului.

Nu este cazul. Nu există restricții impuse emitentului referitoare la utilizarea resurselor de capital

8.5. Informații privind sursele de finanțare estimate a fi necesare pentru onorarea angajamentelor prevăzute la punctul 5.7.2.

Bugetul de venituri și cheltuieli pentru anul 2022 prevede o sumă maximă de 10 milioane lei pentru investiții, dar care va fi alocată de management către investiții doar în cazul în care managementul consideră că investițiile respective nu vor genera o problemă de cashflow pentru Emitent. Niciuna din investițiile deja

demarate nu ridică probleme de finanțare pentru Emitent, ele fiind ușor de suportat din disponibilitățile de numerar existente. Referitor la programul de M&A cu un plafon de 200 milioane lei, Emitentul va finanța activitățile de investiție din noile tranzacții fie prin atragerea de parteneri de co-investiție, fie prin emisiuni de obligațiuni decoreate din sursele proprii, precum am făcut în cazul operațiunilor din anul 2021.



Secțiunea 9: Cadrul de reglementare: piața pe care se tranzacționează acțiunile și obligațiunile

9.1. O descriere a cadrului de reglementare în care funcționează emitentul și care poate afecta în mod semnificativ activitatea acestuia, împreună cu informații despre orice politică sau factor de natură guvernamentală, economică, bugetară, monetară sau politică ce a afectat sau ar putea afecta în mod semnificativ, direct sau indirect, operațiunile emitentului.

Emitentul este guvernat de Legea Română. Cadrul de reglementare în care funcționează emitentul include legislația națională precum și de legislația UE specifică, inclusiv dar fără a se limita la:

- Legea 31/1990 a societăților, republicată, cu modificările și completările ulterioare;
- Legea 24/2017 privind emitentii de instrumente financiare și operațiuni de piață;
- Regulamentul ASF nr. 5/2018 privind emitentii și operațiunile cu valori mobiliare;
- Regulamentul UE nr. 1129/2017;
- Regulamentul delegat (UE) 2019/979;
- Regulamentul delegat (UE) 2019/980;
- REGULAMENTUL (UE) NR. 596/2014 AL PARLAMENTULUI EUROPEAN ȘI AL CONSILIULUI din 16 aprilie 2014 privind abuzul de piață (regulamentul privind abuzul de piață).

9.2 . Precizarea pietelor din România și din alte țări pe care se negociază valorile mobiliare emise de societatea comercială.

Începând cu 3 iunie 2020, acțiunile emise de societate se tranzacționează la Bursa de Valori București, pe piața reglementată, categoria Standard, simbol BNET, cod ISIN ROBNETACNOR1.

Lichiditatea crescută a acțiunilor BNET a făcut ca, la numai 3 luni după promovarea pe Piața Principală a BVB, acțiunile grupului nostru să fie incluse în mai mulți indici: BET-XT, BET-XT-TR, BET-BX, precum și în „coșul” extins al principalului index BET - BETPlus

În 2021, valoarea medie zilnică a tranzacțiilor cu acțiunile BNET s-a ridicat la aproximativ 250 mii lei per ședință de tranzacționare. Valoarea totală a tranzacțiilor a însumat aproape 56 milioane lei pentru un volum de aproape 63 milioane acțiuni BNET, ceea ce reprezintă 27% din totalul acțiunilor înregistrate la 31 decembrie (și 39% din freefloat). Ca și la începutul drumului pe piața AeRO, volumul exprimat ca număr de tranzacții pictează o imagine suplimentară a lichidității și interesului investitorilor: tranzacțiile cu acțiuni BNET au reprezentat 3,6% din numărul total de tranzacții de pe Piața Reglementată.

La finalul anului 2021, numărul de acționari a depășit 4.100 persoane fizice și juridice, dintre care 12 fonduri de investiții, alături de 60 investitori persoane juridice.

Pe parcursul anului 2021, dar și până la data redactării prezentului document am continuat să derulăm operațiuni de piață la fel ca în anii precedenți, atât prin capitalizarea resurselor existente cât și prin atragere de fonduri prin majorări de capital:

- Majorare capital aporturi (ianuarie - martie 2021) - am atras 10,4 milioane lei prin mecanismele pieței de capital, reprezentând o subscriere de 100% a ofertei de acțiuni noi, în cadrul celor 2 etape. Capitalul a fost utilizat pentru investiții de tip M&A și întărirea poziției financiare a companiei, precum și pentru rambursarea anticipată a emisiunii de obligațiuni BNET22;
- Majorare capital cu 6 acțiuni distribuite gratuit pentru fiecare 10 acțiuni deținute (6-10) - iulie 2021;



- Majorare capital cu 1.10 acțiuni trezorerie și distribuție de numerar către acționarii care "pentru" (iulie – septembrie 2021);
- Majorare capital cu 1 acțiune distribuită gratuit pentru fiecare 10 acțiuni deținute de către acționarii care au optat pentru la data de înregistrare de 21.07.2022. Acestea au fost alocate în dreptul acționarilor care au optat împotriva distributiei cash sau acționarilor care nu au întreprins niciun demers în perioada de optare 27 iulie – 4 august.

Emisiunile de obligațiuni BNET22, BNET23, BNET23A, BNET23C în anul 2021:

Si pe parcursul anului 2021, obligațiunile Bittnet au fost printre cele mai lichide instrumente cu venit fix de pe piața AeRO-SMT-Bonds, totalizând schimburi de 5,46 milioane lei, adică 19% din valoarea nominală totală a celor 4 emisiuni de obligațiuni, chiar dacă începând cu luna Mai 2021 emisiunea BNET22 a fost oprită de la tranzacționare în vederea rascumparării anticipate.

- BNET22: 2.375 obligațiuni BNET22 au schimbat deținătorii (pană la suspendarea de la tranzacționare în 05.05.2021) reprezentând 5,28% din volumul total al emisiunii și o valoare totală de 242 mii lei. Pretul de rascumparare al emisiunii BNET22 a fost de 100% din valoarea nominală iar valoarea de rascumparare a emisiunii BNET22 a inclus și dobânda ca fracție de cupon până în ziua efectivă a rambursării
- BNET23: 12.575 obligațiuni BNET23 au schimbat deținătorii în 2021, adică 26,75% din volumul total al emisiunii într-un număr de 382 tranzacții la un pret mediu de tranzacționare de 102,5% din valoarea nominală și o valoare totală a schimburilor de 1,27 milioane lei.
- BNET23A: 5.232 obligațiuni BNET23A au schimbat deținătorii în 2021, adică 5,4% din volumul total al emisiunii într-un număr de 198 tranzacții la un pret mediu de 103,7% din valoarea nominală și o valoare totală a tranzacțiilor de 536 mii lei.
- BNET23C: 33.575 obligațiuni BNET23C au schimbat deținătorii în 2021, adică 33,57% din volumul total al emisiunii într-un număr de 830 tranzacții la un pret mediu de 101,3% din valoarea nominală și o valoare totală a schimburilor de 3.40 milioane lei.

Compania este la zi cu plata cupoanelor către obligatari.

9.3. Descrierea politicii societății comerciale cu privire la dividende

Adunarea Generală a Acționarilor adoptă anual decizia privind alocarea profiturilor. Totuși, intenția Companiei este de a nu plăti dividende în următorii ani financiari. Bittnet activează într-un domeniu foarte dinamic - Tehnologia Informației. Pana acum am reușit să înregistrăm rate de creștere semnificative, fiind mereu profitabili atât la nivel de EBITDA, dar și de profit net.

Pe de altă parte, actuala dimensiune a companiei coroborată cu trendul de consolidare prezent în toate industriile în peisajul economic mondial, ne face să simțim că singura direcție în care putem merge este "tot în sus". În acest sens, intenționăm să continuăm să investim toate resursele disponibile în dezvoltarea Companiei.

Din punct de vedere al acționarilor, politica de reinvestire completă a profiturilor înseamnă și o politică "fără dividend". Intenționăm să propunem Adunării Acționarilor această politică de reinvestire atâta timp cât previziunile de creștere ale Companiei sunt mai puternice decât cele ale pieței, în general. Pe termen lung și în general, valoarea pe care Compania o generează se va reflecta în evaluarea însăși a Companiei - pretul acțiunilor. Managementul consideră că poate continua să păstreze o rată de creștere peste cea a pieței în general pentru o perioadă semnificativă de timp.

Capacitatea noastră operațională curentă este de așa natură încât putem extrage profituri din accelerarea creșterii cifrei de afaceri. Aceasta este intenția managementului - să continuăm creșterea cifrei de afaceri în condiții similare de profitabilitate exprimată prin marja brută. Astfel, Compania va genera mai mulți bani care

sa acopere o structura in general fixa de costuri, in esenta 'marja bruta suplimentara' contribuind aproape integral la profitul brut al Companiei



9.4 Precizarea dividendelor cuvenite/platite/acumulate in ultimii 3 ani si, daca este cazul, a motivelor pentru eventuala micșorare a dividendelor pe parcursul ultimilor 3 ani.

Conform politicii de dividend, in anii 2016, 2017, 2018, 2019, 2020 si 2021 adunarea generala a decis recompensarea actionarilor prin capitalizarea profiturilor companiei si acordarea de actiuni gratuite – cate o operatie in fiecare an.

9.5. Descrierea oricaror activitati ale societatii comerciale de achizitionare a propriilor actiuni.

In cadrul AGEA din aprilie 2021, actionarii au aprobat majorarea capitalului social cu 1 actiune gratuita pentru fiecare 10 actiuni detinute de actionarii la data de inregistrare, combinata cu acordul actionarilor sa lase actiunile astfel rezultate la dispozitia societatii, primind la schimb valoarea nominala.

In perioada 21 iulie - 3 august 2021 actionarii de la data de inregistrare si-au exprimat optiunea intre actiune gratuita ce urmeaza a fi acordata in viitor sau cash la momentul 3 august. In urma exprimarii optiunilor, in luna septembrie 2021 Depozitarul Central a incarcat in contul Emitentului un numar de 19.8 milioane actiuni, ce urmeaza a fi folosite de aceasta pentru a isi indeplini obligatia fata de detinatorii de optiuni, in cadrul programelor de incentivare a persoanelor cheie, intr-un proces de transfer direct.

In cadrul AGEA din aprilie 2022, actionarii au aprobat majorarea capitalului social cu 1 actiune gratuita pentru fiecare 10 actiuni detinute de actionarii la data de inregistrare, combinata cu acordul actionarilor de a lasa actiunile astfel rezultate la dispozitia societatii, primind in schimb 0,15 lei pentru fiecare 10 actiuni detinute la data de inregistrare.

In perioada 27 iulie - 4 august 2022 actionarii de la data de inregistrare si-au exprimat optiunea intre primirea de actiuni gratuite ce urmeaza a fi acordate in viitor sau cash la momentul 12 septembrie 2022. In urma exprimarii optiunilor, in luna septembrie Depozitarul Central va încărca in contul Emitentului un număr de 17.529.692 actiuni, ce urmeaza a fi folosite de aceasta pentru a isi indeplini obligatia fata de detinatorii de optiuni, in cadrul programelor de incentivare a persoanelor cheie, intr-un proces de transfer direct.

9.6. In cazul in care societatea comerciala are filiale, precizarea numarului si a valorii nominale a actiunilor emise de societatea mama detinute de filiale.

Niciuna din companiile din grup (cu exceptia Emitentului, conform punctului 9.5) nu detine actiuni sau obligatiuni emise de Bittnet

9.7. In cazul in care societatea comerciala a emis obligatiuni si/sau alte titluri de creanta, prezentarea modului in care societatea comerciala isi achita obligatiile fata de detinatorii de astfel de valori mobiliare.

Societatea este la zi cu plata cupoanelor catre detinatorii de obligatiuni, pentru toate emisiunile de obligatiuni, efectuata prin sistemul Depozitarului Central

Sectiunea 10: Informatii privind tendintele



10.1. O descriere a:

(a) principalelor tendințe care au afectat producția, vânzările și stocurile, costurile și prețurile de vânzare de la sfârșitul ultimului exercițiu financiar încheiat și până la data întocmirii documentului de înregistrare;

Începând cu anul 2020 și în continuare, Emitentul a resimțit efectul următoarelor tendințe socio-economice:

1. **Cresterea concurenței pentru resursele umane** ("încalzirea pieței muncii"). Acest trend continua de cativa ani și se manifesta în mod deosebit în industria de IT, în care Emitentul operează. În mod deosebit în cazul industriei de servicii IT, orice persoană poate presta servicii de oriunde se află pentru clienți din orice altă parte a lumii. Aceasta face ca piața românească de experți IT să fie una cu concurența globală. Astfel, există companii multinationale care au sedii în România, dar și platforme de freelancing care accepta cetățeni români ca membri ai platformei. Ambele alternative generează pentru personalul calificat mai multe opțiuni dintre care pot alege pentru a își oferi serviciile, rezultând într-o creștere a pretului pentru resursele umane. Din punct de vedere contabil, în cazul Emitentului și societăților din grup aceasta se traduce într-o creștere a costurilor cu personalul și cu subcontractorii. Din punct de vedere operational, aceasta realitate se traduce în creșterea dificultăților în a găsi și atrage personal calificat, dar și în necesitatea de a acorda timp, atenție și resurse materiale pentru a crea un loc de muncă plăcut și atractiv. Acestea sunt priorități interne ale managementului.
2. **Comoditizarea serviciilor IT.** Acest trend conduce la scăderea prețurilor de vânzare pentru produsele și serviciile Emitentului, fapt care combinat cu creșterea costului resurselor umane generează o presiune asupra marjei brute (venituri minus costuri directe). Suplimentar, aceasta induce clienților preferința de a plăti doar ce consumă, îndepărtându-se de la abonamente sau investiții majore în avans.
3. **Gig Economy ("uberizarea").** Apariția și dezvoltarea acestui trend a ușurat parțial presiunea Emitentului exercitată asupra costurilor fixe. (prin aceea că veniturile personale înregistrate de colaboratorii Emitentului provin din mai multe surse, deci nu există o presiune pentru noi), dar a și crescut necesitatea dezvoltării la scară mai mare a operațiunilor, astfel încât să putem profita de acest trend. Considerăm că este esențial să și în anii următori să continuăm politica de creștere accelerată a dimensiunii Emitentului, pentru a asigura accesul la suficiente resurse umane.

b) oricărei modificări semnificative a performanței financiare a grupului de la sfârșitul ultimului exercițiu financiar pentru care au fost publicate informații financiare până la data documentului de înregistrare, sau o declarație negativă adecvată.

Nu este cazul. Nu au fost identificate modificările semnificative în performanța financiară a grupului de la sfârșitul ultimului exercițiu financiar și până la publicarea prezentului Document.

10.2. Informații privind orice tendință, incertitudine, cerință, angajament sau eveniment cunoscut(ă) care prezintă o probabilitate rezonabilă de a afecta semnificativ perspectivele emitentului, cel puțin pentru exercițiul financiar în curs.

Nu este cazul.

Secțiunea 11: Previziuni sau estimări privind profitul



În cazul în care un emitent a publicat o previziune sau o estimare privind profitul (care este încă în vigoare și este valabilă), respectiva previziune sau estimare este inclusă în document. În cazul în care o previziune sau o estimare privind profitul a fost publicată și este încă în vigoare, dar nu mai este valabilă, se furnizează o declarație în acest sens și o explicație a motivelor pentru care respectiva previziune sau estimare nu mai este valabilă.

Nu este cazul. Emitentul nu face prognoze privind profitabilitatea. Emitentul operează anual cu un Buget de Venituri și Cheltuieli aprobat de Adunarea Generală a Acționarilor BVC pentru anul 2022, care este supus aprobării acționarilor la adunarea generală programată pentru 27 aprilie 2021, este următorul:

Articol (cifra în mil. RON)	2020	Vârșit	2021	Vârșit	2022	Vârșit
Cifra de Afaceri	23,872	69%	134,621	37%	158,493	41%
Cheltuieli Directe	10,420	50%	99,739	23%	110,159	25%
Marja Bruta	13,451	87%	34,882	104%	48,333	99%
Cheltuieli Indirecte (din care)	10,791	21%	18,695	50%	29,486	38%
Cheltuieli de vanzare/distributie	5,205	33%	9,350	67%	14,555	53%
Ore-Om Chelt. Indirecte	2,299	40%	4,630	42%	6,929	6%
Cheltuieli administrative	3,286	-11%	4,714	86%	8,001	15%
EBITDA	2,660	424%	16,186	0%	18,847	114%
Amortizarea	1,023	-21%	987	-7%	2,011	-15%
Profit Operational	1,763	-324%	15,198	110%	16,961	163%
Profit Financiar					1,250	-87%
Ajustare SOP					840	-21%
Profit Brut					17,371	8%
Profit Net					14,592	4%

Ipotezele pe baza cărora este construit acest buget sunt, considerăm noi, conservatoare, și sunt prezentate în continuare:

1. Vânzările cresc doar cu actualul backlog, în rest repetăm anul 2021
2. Nu finalizăm niciun proiect de M&A în 2022
3. Marja brută crește doar 2x față de ritmul vânzărilor, deși istoric acest multiplicator este de 3-6x;
4. Cheltuielile administrative cresc cu 15%, versus trendul istoric de scădere;
5. Activitatea financiară generează doar 1.25 milioane profit, versus 9.7 anterior
6. Nu atragem capital de niciun fel, nu reducem dobanzile plătite.

Sectiunea 12: Organele de Administrare, Conducere si Supraveghere si Conducerea Superioara



12.1 Numele, adresa de la locul de muncă și funcția în cadrul societății emitente ale următoarelor persoane și principalele activități desfășurate de acestea în afara societății emitente, dacă activitățile în cauză sunt semnificative pentru societatea emitentă.

Conform Legii 24 / 2017, art. 94, litera (b) conducător înseamnă "orice membru al consiliului de administrație, precum și orice director, în cazul sistemului unitar de administrare, respectiv orice membru al consiliului de supraveghere, precum și al directoratului, în cazul sistemului dualist de administrare, potrivit Legii nr. 31/1990, republicată, cu modificările și completările ulterioare, inclusiv în toate cazurile în care a fost numit, directorul general și, dacă există această funcție, directorul general adjunct"

Astfel, Emitentul a determinat ca urmatoarele roluri si persoane indelinesc conditiile din lege:

- Membrii consiliului de administratie, inclusiv presedintele
- Directorul General
- Directorul Financiar

Aceste persoane sunt listate in continuare:

Consiliul de Administratie (CA) al Emitentului

Administrarea Emitentului se face de catre un Consiliu de Administratie format din 3 membri, aleși de Adunarea Generala a Actionarilor din data 29.01.2020 :

- Ivylon Management SRL prin reprezentant legal LOGOFĂTU MIHAI ALEXANDRU CONSTANTIN
- ANGHEL LUCIAN CLAUDIU
- LOGOFĂTU CRISTIAN ION

Directorii

Conducerea executiva a Emitentului este delegata catre directori, conform actului constitutiv si deciziei CA, astfel:

- LOGOFATU Mihai - Director General
- STANESCU Adrian - Director Financiar

**Presedinte CA si Director General**

Prin Hotararea nr. 1 din data de 12.02.2020, Consiliul de Administratie a Presedintei CA, respectiv Management SRL (persoana juridica romana avand sediul social in Bucuresti, Drumul Sarii nr. 45, cam. 1, Sector 6, inregistrata in Oficiul Registrul Comertului de pe langa Tribunalul Bucuresti cu nr. de ordine J40/7852/2019 cod unic de inregistrare 41260660), o societate cu obiect de activitate „management si consultanta pentru afaceri”. Societatea a fost aleasa de actionari ca membru al Consiliului de Administratie in considerarea CV-ului dlui LOGOFATU MIHAI-ALEXANDRU-CONSTANTIN – cetatean roman.

Adresa de la locul de munca al Presedintelui CA este adresa de corespondenta a Emitentului, Bucuresti, Sector 5, Strada Serg. Ion Nuțu, nr. 44, One Cotroceni Park, Corp A și Corp B, Etaj 4, 050691. Domnul Logofatu Mihai este cofondator al Emitentului și detine 11,0396 % din actiunile emise de Emitent, conform site BVB la data de 12.08.2022. Totodata, dl. Mihai Alexandru Constantin LOGOFĂTU indeplineste si functia de Director General.

Emitentul declara ca dl. LOGOFĂTU MIHAI-ALEXANDRU-CONSTANTIN, care detine calitatea de Presedinte CA si Director General.

- i. nu a fost membru al unui organ de administrare, conducere sau supraveghere sau asociat comanditat, in orice moment in ultimii 5 ani, in cadrul unei alte societati;
- ii. nu a fost condamnat pentru fraudă in cursul ultimilor cinci ani cel puțin;
- iii. nu a fost asociat, in cursul ultimilor cinci ani, cu aspecte referitoare la orice procedura de faliment, punere sub sechestru sau lichidare; si
- iv. nu a fost incriminat si/sau sanctionat de catre autoritatile statutare sau de reglementare. Totodata, acesta nu a fost impiedicat de o instanta sa mai actioneze ca membru al unui organ de administrare, conducere sau supraveghere al unui emitent sau sa intervina in gestionarea sau desfasurarea afacerilor unui emitent in cursul ultimilor cinci ani cel puțin.
- v. Directorul general nu desfasoara alte activitati in afara Emitentului care sa aiba impact semnificativ pentru societatea emitenta.

Presedintele CA isi desfasoara activitatea in baza unui contract de mandat conform Hotararii AGA din 29.01.2020

Educatie:

- 2012 Doctorat in Management – Universitatea din Craiova
- 2009 Master in retele de Calculatoare – Universitatea din Bucuresti
- 2007 Diploma de Licenta in Management – Academia de Studii Economice – Bucuresti

Experienta profesionala:

- 2007 – Prezent: Bittnet Systems, CEO, Fondator
- 2003 – Prezent: Academia Credis Bucuresti, Manager
- 2001 – 2003 Academia Cisco a Universitatii din Bucuresti, Instructor

**Vicepresedinte si membru independent CA**

Vicepresedintele CA a fost ales domnul ANGHEL LUCIAN CLAUDIU – cetatean roman.

Adresa de la locul de munca al Vicepresedintelui CA este adresa de corespondenta a Emitentului, București, Sector 5, Strada Serg. Ion Nuțu, nr. 44, One Cotroceni Park, Corp A și Corp B, Etaj 4, 050691. Domnul Anghel detine 1,347% din actiunile emitentului si 8,2443% din obligatiunile BNET23A.

Emitentul declara ca dl. ANGHEL LUCIAN CLAUDIU, care detine calitatea de Vicepresedinte CA:

- i. nu a fost condamnat pentru fraudă in cursul ultimilor cinci ani cel puțin;
- ii. nu a fost asociat, in cursul ultimilor cinci ani, cu aspecte referitoare la orice procedura de faliment, punere sub sechestru sau lichidare; si
- iii. nu a fost incriminat si/sau sanctionat de catre autoritatile statutare sau de reglementare. Totodata acesta nu a fost impiedicat de o instanta sa mai actioneze ca membru al unui organ de administrare, conducere sau supraveghere al unui emitent sau sa intervina in gestionarea sau desfasurarea afacerilor unui emitent in cursul ultimilor cinci ani cel puțin.
- iv. Domnul Anghel a fost presedinte al Consiliului de Administratie al Bursei de Valori Bucuresti in perioada Ianuarie 2012 – Ianuarie 2020.

Domnul Anghel indeplineste, din februarie 2020, functia de Director General la Banca Romaneasca SA, iar din ianuarie 2021 este membru in Consiliul de Administratie al Teraplast.

Domnul Anghel nu desfasoara alte activitati care sa aiba impact semnificativ pentru societatea emitenta.

Educatie:

- 2006, HEC Montreal: Business Administration and Management, General
- 2003, Georgetown University: Postgraduates Program, Field Of Study Bank Risk Management
- 2003, Academia de Studii Economice din Bucuresti: Doctor of Philosophy – PhD, Managerial Economics
- 1997, Academia de Studii Economice din Bucuresti : Master's degree, Information Technology
- 1996, Academia de Studii Economice din Bucuresti: Bachelors Degree Information Sciences and Support Services

Experienta profesionala:

- 2012 – 2020 : Presedinte, Bursa de Valori Bucuresti
- 2015 – 2019: Acting CEO, BCR Banca pentru Locuinte
- 2012 – Prezent: Profesor Universitar la Facultatea de Management, ASE Bucuresti
- 2012 – 2015: Acting CEO, BCR Pensii
- 1996 – 2012: BCR, diverse pozitii, inclusiv Economist Sef

Vicepresedintele CA isi desfasoara activitatea in baza unui contract de mandat conform Hotararii AGA din 29.01.2020

Membru neexecutiv CA

Membru neexecutiv CA al Emitentului este LOGOFATU CRISTIAN ION, cetatean roman.

Adresa de la locul de munca al domnului Logofatu Cristian este adresa de corespondenta a Emitentului, București, Sector 5, Strada Serg. Ion Nuju, nr. 44, One Cotroceni Park, Corp A și Corp B, Etaj 4, 060017. Domnul Logofătu Cristian este cofondator al Emitentului și detine 10,1409 % din acțiunile emise de Emitent, conform site-ului BVB, la data de 12.08.2022.



Emitentul declară ca dl. LOGOFĂTU CRISTIAN ION, care detine calitatea de membru CA:

- i. În ultimii 5 ani financiari încheiați, nu a fost membru al consiliului de administrație sau supervizare al altor societăți. Începând cu anul 2019 și până în 31.03.2020, dl Cristian Ion Logofatu a ocupat funcția de membru în consiliul de administrație al Norofert Group. Până în 22.12.2021 dl Cristian Logofatu a îndeplinit funcția de membru în consiliul de administrație al Softbinator Technologies SA. Dl Cristian Logofatu îndeplinește și funcția de Director Executiv al ONG-ului "Academia Credis".
- ii. nu a fost condamnat pentru fraudă în cursul ultimilor cinci ani cel puțin;
- iii. Nu a fost asociat, în cursul ultimilor cinci ani, cu aspecte referitoare la orice procedură de faliment, punere sub sechestru sau lichidare;
- iv. nu a fost incriminat și/sau sancționat de către autoritățile statutare sau de reglementare. Totodată acesta nu a fost împiedicat de o instanță să mai acționeze ca membru al unui organ de administrare, conducere sau supraveghere al unui emitent sau să intervină în gestionarea sau desfășurarea afacerilor unui emitent în cursul ultimilor cinci ani cel puțin.

Domnul Cristian Ion Logofătu nu desfășoară alte activități care să aibă impact semnificativ pentru societatea emitentă.

Educatie:

- 2006 Diploma de Master în "Rețele de Calculatoare" – Universitatea din București
- 2003 Diploma de Licență în Finanțe – Academia de Studii Economice din București

Experienta profesionala:

- 2007 – Prezent. Bittnet Systems, CFO, Fondator
- 2003 – 2007: Universitatea din București – Departamentul ID, Economist
- 1999 – 2002: Universitatea din București – Departamentul ID, WebDesigner

Domnul Logofătu Cristian își desfășoară activitatea în baza unui contract de mandat conform Hotărârii AGA din 29.01.2020. Domnii Logofătu Cristian Ion și Logofătu Mihai Alexandru Constantin sunt fondatorii companiei și sunt frați.

Directorul Financiar

Directorul Financiar al Emitentului este dl. Stanescu Adrian Victor, cetatean roman.

Adresa de la locul de munca al domnului Stanescu Adrian este adresa de corespondenta Emitentului, București, Sector 5, Strada Serg Ion Nuțu, nr 44, One Cotroceni Park, Corp A și Corp B, Etaj 4, 050091.

Dl. Stanescu detine 0,9055% din actiunile emise de Emitent.

Emitentul declara ca dl. STANESCU ADRIAN VICTOR, care detine calitatea de Director Financiar:

- i. In ultimii 5 ani financiari incheiati, Adrian a fost membru al consiliului de administratie sau supervizare al urmatoarelor societati: Netcity Telecom S.A., Certsign S.A., UTI Grup S.A.
- ii. nu a fost condamnat pentru fraudă in cursul ultimilor cinci ani cel puțin;
- iii. Nu a fost asociat, in cursul ultimilor cinci ani, cu aspecte referitoare la orice procedură de faliment, punere sub sechestru sau lichidare;
- iv. nu a fost incriminat și/sau sanctionat de catre autoritatile statutare sau de reglementare. Totodata acesta nu a fost impiedicat de o instanta sa mai actioneze ca membru al unui organ de administrare, conducere sau supraveghere al unui emitent sau sa intervina in gestionarea sau desfasurarea afacerilor unui emitent in cursul ultimilor cinci ani cel puțin.

Domnul Stanescu nu desfasoara alte activitati care sa aiba impact semnificativ pentru societatea emitenta.

Educatie:

- 2013 - Program CFA („Chartered Financial Analyst”), CFA Level III
- 2008 – Diploma de Licenta, Facultatea de Electronica, Telecomunicatii și Tehnologie Informatiei („ETTI”), Universitatea Politehnica, București
- 2008 – Diploma de Licenta, Facultatea de Finante, Asigurari, Banci și Burse de Valori („FABBV”), Academia de Studii Economice („ASE”), București

Experienta profesionala:

- 2018 – prezent: CFO, Bittnet Group;
- 2014 – 2018: Director Economic / CFO, UTI Grup S.A.
- 2012 – 2014: Director Economic Adjunct, UTI Grup S.A.
- 2012 – Manager Trezorerie, UTI Grup S.A.
- 2008 - 2012 – Manager relatii clienti, BCR, Directia „Group Large Corporates”

Domnul Stanescu Adrian isi desfasoara activitatea in baza unui contract de mandat conform Hotararii CA din 16.03.2020.



**12.2. Conflicte de interese la nivelul organelor de administrare, conducere și supraveghere și al conducerii superioare**

Nu este cazul. Nu există niciun conflict de interese între obligațiile față de Emitent ale oricărei dintre persoanele menționate la punctul 12.1 și interesele sale private și alte obligații. Nu există informații privind orice înțelegere sau acord cu acționarii principali, clienți, furnizorii sau alte persoane, în temeiul cărora oricare dintre persoanele menționate la punctul 12.1 a fost aleasă ca membru al unui organ de administrare, conducere sau supraveghere sau membru al conducerii superioare. Nu există nicio restricție acceptată de persoanele menționate la punctul 12.1 privind cesionarea, într-o anumită perioadă de timp, a valorilor mobiliare ale emitentului deținute de acestea.

Domnii Logofătu Cristian Ion și Logofătu Mihai Alexandru Constantin, fondatorii companiei și membrii în Consiliul de Administrație, sunt frați.

12.3 Declarație privind litigiile privind conducătorii

Niciuna dintre persoanele menționate în secțiunea 12 nu a fost implicată în ultimii 5 ani în litigii sau proceduri administrative, litigii referitoare la activitatea acestora în cadrul Emitentului, precum și acelea care privesc capacitatea respectivei persoane de a-și îndeplini atribuțiile în cadrul Emitentului.



Secțiunea 13: Remuneratii și beneficii

Pentru ultimul exercițiu financiar încheiat și pentru toate persoanele menționate la punctul 12.1 prin primul paragraf literele (a) și (d), cuantumul remunerației plătite (inclusiv orice remunerație condiționată sau amânată) și beneficiile în natură acordate de către emitent și filialele sale pentru serviciile de orice fel prestate în beneficiul lor de persoană în cauză. Aceste informații se furnizează individual, cu excepția cazului în care țara de origine a emitentului nu impune comunicarea de informații individualizate și acestea nu sunt publicate în alt fel de către emitent.

Adunarea Generală a Acționarilor din 29 Ianuarie 2020 a aprobat remunerația membrilor Consiliului de Administrație, care a fost aplicată astfel:

Pentru anul fiscal anterior – 2021 – Ivylon Management SRL a primit o remunerație fixă lunară egală cu 25.000 lei, începând cu luna martie 2020. Reprezentantul Ivylon – dl. Logofătu Mihai Alexandru a fost inclus și în planul de incentivare cu opțiuni aprobat de AGA din ianuarie 2020, primind dreptul de a achiziționa la pret preferențial un număr de acțiuni egale cu 0.75% din totalul acțiunilor Emitentului pentru fiecare an în care îndeplinește funcția de președinte al CA, la un pret pe acțiune conform cu capitalizarea societății la începutul anului fiscal 2020, având o perioadă de exercitare de 30 zile, respectiv în mai – iunie 2022. Anterior lunii martie 2020, în lunile ianuarie și februarie 2020, dl. Logofătu Mihai a fost remunerat cu salariul mediu brut pe economie. Nu există alte beneficii.

Pentru anul fiscal anterior – 2021 – Cristian Ion Logofătu a primit o remunerație fixă lunară egală cu 5.000 lei brut, începând cu martie 2020 și a fost inclus în planul de incentivare cu opțiuni aprobat de AGA din ianuarie 2020, primind dreptul de a achiziționa la pret preferențial un număr de acțiuni egale cu 0.5% din totalul acțiunilor Emitentului pentru fiecare an în care face parte din CA, la un pret pe acțiune conform cu capitalizarea societății la începutul anului fiscal 2020, având o perioadă de exercitare de 30 zile, respectiv mai – iunie 2022. Anterior lunii martie 2020, în lunile ianuarie și februarie 2020, dl. Logofătu Cristian a fost remunerat cu salariul mediu brut pe economie. Nu există alte beneficii.

În cursul anului 2021, Ivylon Management, reprezentat prin dl. Cristian Logofătu a deținut funcția de membru în consiliul de administrație a două societăți în care Grupul Bittnet deține peste 20% din drepturile de vot: the e-Learning Company (ELC) și Softbinator Technologies (CODE), pentru care a primit de la societățile respective remunerații conforma cu politicile societăților respective – cea mai mică remunerație dintre membrii C.A. în fiecare caz: 3.000 lei lunar în cazul ELC și 10.000 lei lunar în cazul CODE – pe o durată de 6 luni și ulterior 20.000 lei lunar pentru o perioadă de 3 luni.

În anul 2021, dl. Anghel Lucian Claudiu a primit o remunerație fixă lunară egală cu 5.000 lei brut începând cu luna martie 2020, și a fost inclus în planul de incentivare cu opțiuni aprobat de AGA din ianuarie 2020, primind dreptul de a achiziționa la pret preferențial un număr de acțiuni egale cu 0.5% din totalul acțiunilor Emitentului pentru fiecare an în care face parte din CA, la un pret pe acțiune conform cu capitalizarea societății la începutul anului fiscal 2020, având o perioadă de exercitare de 30 zile, respectiv mai – iunie 2022. Anterior lunii martie 2020, în lunile ianuarie și februarie 2020, dl. Anghel Lucian nu a fost remunerat. Nu există alte beneficii.

Directorul Financiar

Pentru anul fiscal anterior, dl. Adrian Stănescu a primit o remunerație lunară netă de 10.000 lei, fără alte beneficii. Începând cu luna martie 2020, data de începere a mandatului de Director Financiar, Dl. Stănescu a fost inclus în planul de incentivare cu opțiuni aprobat în ianuarie 2020, primind dreptul de a achiziționa la pret preferențial un număr de acțiuni egale cu 0.5% din totalul acțiunilor Emitentului pentru fiecare an în care îndeplinește poziția de Director Financiar. Această opțiune are ca pret de exercitare prețul pe acțiune conform cu capitalizarea societății la începutul anului fiscal 2020, și are o perioadă de exercitare de 30 zile în mai – iunie 2022. Suplimentar, dl. Stănescu a primit pentru anul 2021 un bonus de performanță fixat de Directorul General la valoarea de 200.000 lei, plătibil în acțiuni BNET în cadrul planului de incentivare cu opțiuni, în cursul anului 2022.

Directorul General

Ținând cont de faptul că dl Mihai Logofatu, fondator al companiei, îndeplinește și funcția de Director General și cea de președinte al consiliului de administrație, dl Logofatu a renunțat în anul 2021 la orice relație aferentă poziției de Director General. Beneficiul primit în calitate de Director General este accesat prin un autoturism închiriat în leasing operational – Toyota Camry – în valoare de 500 euro lunar.



Sectiunea 14: Functionarea organelor de administrare și conducere

Pentru ultimul exercițiu financiar încheiat al emitentului, cu excepția cazului în care se specifică altfel, se prezintă următoarele informații pentru fiecare dintre persoanele menționate la punctul 12.1 primul paragraf litera (a).

14.1. Data expirării actualului mandat al persoanei în cauză, după caz, și perioada în care a ocupat funcția respectivă.

În data de 29 ianuarie 2020, Adunarea Generală a aprobat modificarea actului constitutiv al societății în sensul administrării acesteia de către un Consiliu de Administrație format din 3 membri. Conform hotărârii AGOA din 29.01.2020, membrii Consiliului de Administrație sunt aleși pe o perioadă de 4 ani de la data numirii, respectiv până în 13.02.2024.

Directorul financiar a fost numit de către Consiliul de Administrație și își desfășoară activitatea în baza unui contract de mandat cu durata de 4 ani, până în data de 16 martie 2024.

14.2. Informații privind contractele de prestare de servicii încheiate între membrii organelor de administrare, conducere și supraveghere și emitent sau oricare dintre filialele sale, în care este prevăzută acordarea de beneficii la expirarea contractului, sau o declarație adecvată din care să reiasă că nu există astfel de beneficii.

Administratorii își desfășoară activitatea conform contractelor de mandat aprobate de Adunarea Generală a Acționarilor din ianuarie 2020. Contractele de mandat prevăd o plată compensatorie egală cu remunerația anuală pentru anul respectiv plus una sută mii euro, în cazul în care contractul se încheie din cauze independente de voința administratorului.

Nu există clauze privind acordarea de beneficii la expirarea contractului în cazul Directorului Financiar.

14.3. Informații privind comitetul de audit și comitetul de remunerare al emitentului, inclusiv numele membrilor acestor comitete, și un rezumat al mandatului în temeiul căruia funcționează comitetele.

Comitetul de Audit funcționează și este compus din următoarele persoane:

- Lucian Anghel
- Cristian Logofătu
- Dan Ștefan

Comitetului de Audit are ca mandat să asiste Consiliul de Administrație al BITTNET SYSTEMS S.A. în supervizarea eficienței a aspectelor referitoare la sistemul de gestiune a riscului și control intern la nivelul Societății. Astfel, principalele responsabilități ale Comitetului de Audit sunt formularea de recomandări adresate Consiliului în ceea ce privește:

- Raportarea financiară: Comitetul examinează și verifică corectitudinea situațiilor financiare consolidate anuale și interimare ale Societății și a oricărui alte raportări de natură financiară, înainte ca acestea să fie transmise Consiliului spre aprobare
- Auditul financiar: Comitetul analizează și face recomandări Consiliului cu privire la numirea, renumirea și revocarea din funcție a auditorilor financiari, care trebuie aprobate de acționari, evaluează periodic eficiența, independența și obiectivitatea auditorilor financiari;



- Auditul intern și controlul intern: Comitetul avizează modul de organizare și funcționare al departamentului de Audit Intern, analizează raportul Auditorului Intern, precum și stadiul de implementare a recomandărilor acestuia, face recomandări Consiliului privind numirea sau revocarea/concedierea Auditorului Intern.
- Conformitatea, conduita și conflictele de interes: Comitetul se asigură că politicile și practicile Societății sunt conforme cu legile și reglementările locale și internaționale, cu recomandările autorităților de reglementare și cu cele mai bune practici și analizează implementarea politicii privind conflictele de interes.
- Gestiunea riscurilor: Comitetul informează Consiliul în legătură cu principalele riscuri asumate de Societate, monitorizează aceste riscuri și se asigură că sunt gestionate eficient.

Comitetul de Nominalizare și Remunerare este format din următoarele persoane:

d-l. Cristian Logofătu	Președinte al Comitetului de Nominalizare și Remunerare Membru al Consiliului de Administrație
d-l. Mihai Logofătu	Membru al Comitetului de Nominalizare și Remunerare Președinte al Consiliului de Administrație, ca reprezentant
d-l. Lucian Anghel	Membru al Comitetului de Nominalizare și Remunerare, Vicepreședinte al Consiliului de Administrație
d-l. Sergiu Negut	Membru al Comitetului de Nominalizare și Remunerare Membru extern
d-l. Andrei Pitis	Membru al Comitetului de Nominalizare și Remunerare Membru extern

Comitetul de Nominalizare și Remunerare are ca mandat să asiste Consiliul de Administrație al BITTNET SYSTEMS S.A. în elaborarea și implementarea politicii de remunerare a structurii de conducere. În acest scop, Comitetul:

- elaborează politica de remunerare a structurii de conducere, luând în considerare interesele acționarilor pe termen lung, strategia, planul de afaceri și performanțele Societății, best practices în domeniu, un mix echilibrat de stimulente pentru a atrage și păstra personalul de care are nevoie Societatea pentru operațiunile sale;
- formulează propuneri în atenția Consiliului și, prin intermediul Consiliului, în atenția adunării generale a acționarilor, după caz, cu privire la programele de acordare de acțiuni și/sau opțiuni de cumpărare de acțiuni;
- revizuieste raportul anual privind remunerarea, care prezintă modul în care a fost implementată politica de remunerare pentru membrii structurii de conducere în cursul perioadei anuale care face obiectul analizei.

14.4. O declarație din care să reiasă dacă emitentul respectă sau nu regimul (regimurile) de guvernare corporativă aplicabil(e) emitentului. În cazul în care emitentul nu respectă un astfel de regim, se include o declarație în acest sens, precum și o explicație a motivelor pentru care emitentul nu respectă un astfel de regim.

Prevederile Codului	Respectă	Nu respectă sau respectă parțial	Motivul pentru neconformitate
A.1 Toate societățile trebuie să aibă un regulament intern al Consiliului care include termenii de referință/ responsabilitățile Consiliului și funcțiile cheie de conducere ale societății, și care aplică, printre altele, Principiile Generale din Secțiunea A.	DA		
A.2 Prevederi pentru gestionarea conflictelor de Interese trebuie incluse în regulamentul Consiliului. În orice caz, membrii Consiliului trebuie să notifice Consiliul cu privire la orice conflicte de interese care au survenit sau pot surveni și să se abțină de la participarea la discuții (inclusiv prin reprezentare, cu excepția cazului în care reprezentarea ar împiedica formarea cvorumului) și de la votul pentru adoptarea unei hotărâri privind chestiunea care dă naștere conflictului de interese respectiv.	DA		
A.3 Consiliul de Administrație sau Consiliul de Supraveghere trebuie să fie format din cel puțin cinci membri.		PARTIAL	Actul constitutiv prevede componența Consiliului de Administrație ca fiind de 3.5 sau 7 membri, cu posibilitatea acționarilor de a decide numărul exact de membri. AGA din ianuarie 2020 a decis constituirea unui Consiliu de Administrație format din 3 membri, în acord cu prevederile actului constitutiv, dar și de alinierea intereselor acționarilor cu cele ale managementului / conducerii superioare, data fiind situația detinerilor de acțiuni ale membrilor CA, respectiv d-nii Logofatu Mihai și Logofatu Cristian, care sunt fondatorii companiei și acționarii majoritari ai Societății.

Prevederile Codului

Respectă	Nu respectă sau respectă parțial	Motivul pentru neconformitate
----------	----------------------------------	-------------------------------

A.4 Majoritatea membrilor Consiliului de Administrație trebuie să nu aibă funcție executivă. Cel puțin un membru al Consiliului de Administrație sau al Consiliului de Supraveghere trebuie să fie independent în cazul societăților din Categoria Standard. În cazul societăților din Categoria Premium, nu mai puțin de doi membri neexecutivi ai Consiliului de Administrație sau al Consiliului de Supraveghere trebuie să fie independenți. Fiecare membru independent al Consiliului de Administrație sau al Consiliului de Supraveghere, după caz, trebuie să depună o declarație la momentul nominalizării sale în vederea alegerii sau realegerii, precum și atunci când survine orice schimbare a statutului său, indicând elementele în baza cărora se consideră că este independent din punct de vedere al caracterului și judecății sale și după următoarele criterii din cod.

A.5 Alte angajamente și obligații profesionale relative permanente ale unui membru al Consiliului, inclusiv poziții executive și neexecutive în Consiliul unor societăți și instituții non-profit, trebuie dezvaluite acționarilor și investitorilor potențial înainte de nominalizare și în cursul mandatului său.

A.6 Orice membru al Consiliului trebuie să prezinte Consiliului informații privind orice raport cu un acționar care deține direct sau indirect acțiuni reprezentând peste 5% din toate drepturile de vot. Această obligație se referă la orice fel de raport care poate afecta poziția membrului cu privire la chestiuni decise de Consiliu.

A.7 Societatea trebuie să desemneze un secretar al Consiliului responsabil de sprijinirea activității Consiliului.

A.8 Declarația privind guvernarea corporativă va informa dacă a avut loc o evaluare a Consiliului sub conducerea Președintelui sau a comitetului de nominalizare și, în caz afirmativ, va rezuma măsurile cheie și schimbările rezultate în urma acesteia. Societatea trebuie să aibă o politică/ghid privind evaluarea Consiliului cuprinzând scopul, criteriile și frecvența procesului de evaluare.

A.9 Declarația privind guvernarea corporativă trebuie să conțină informații privind numărul de întâlniri ale Consiliului și comitetelor în cursul ultimului an, participarea administratorilor (în persoană și în absență) și un raport al Consiliului și comitetelor cu privire la activitățile acestora.

A.10 Declarația privind guvernarea corporativă trebuie să cuprindă informații referitoare la numărul exact de membri independenți din Consiliul de Administrație sau din Consiliul de Supraveghere.



Prevederile Codului

	Respectă	Nu respectă sau respectă parțial	Motivul pentru neconformitate
A.71 Consiliul societăților din Categoria Premium trebuie să înființeze un comitet de nominalizare format din membri neexecutivi, care va conduce procedura nominalizărilor de noi membri în Consiliu și va face recomandări Consiliului. Majoritatea membrilor comitetului de nominalizare trebuie să fie independenți.	DA		In cadrul Consiliului de Administrație a fost înființat și funcționează Comitetul de Nominalizare și Remunerare, deși Compania nu are această obligație, nefiind inclusă în categoria Premium.
B.1 Consiliul trebuie să înființeze un comitet de audit în care cel puțin un membru trebuie să fie administrator neexecutiv independent. Majoritatea membrilor, incluzând președintele, trebuie să fi dovediți că au calificare adecvată relevantă pentru funcțiile și responsabilitățile comitetului. Cel puțin un membru al comitetului de audit trebuie să aibă experiență de audit sau contabilitate dovedită și corespunzătoare. În cazul societăților din Categoria Premium, comitetul de audit trebuie să fie format din cel puțin trei membri și majoritatea membrilor comitetului de audit trebuie să fie independenți.	DA		
B.2 Președintele comitetului de audit trebuie să fie un membru neexecutiv independent.	DA		
B.3 În cadrul responsabilităților sale, comitetul de audit trebuie să efectueze o evaluare anuală a sistemului de control intern.	DA		
B.4 Evaluarea trebuie să aibă în vedere eficacitatea și cuprinderea funcției de audit intern, gradul de adecvare al rapoartelor de gestiune a riscului și de control intern prezentate către comitetul de audit al Consiliului, promptitudinea și eficacitatea cu care conducerea executivă soluționează deficiențele sau slăbiciunile identificate în urma controlului intern și prezentarea de rapoarte relevante în atenția Consiliului.	DA		
B.5 Comitetul de audit trebuie să evalueze conflictele de interese în legătură cu tranzacțiile societății și ale filialelor acesteia cu părțile afiliate.	DA		
B.6 Comitetul de audit trebuie să evalueze eficiența sistemului de control intern și a sistemului de gestiune a riscului.	DA		
B.7 Comitetul de audit trebuie să monitorizeze aplicarea standardelor legale și a standardelor de audit intern general acceptate. Comitetul de audit trebuie să pînnească și să evalueze rapoartele echipei de audit intern.	DA		
B.8 Ori de câte ori Codul menționează rapoarte sau analize inițiate de Comitetul de Audit, acestea trebuie urmate de raportări periodice (cel puțin anual) sau ad-hoc care trebuie înaintate ulterior Consiliului.	DA		
B.9 Niciun acționar nu i se poate acorda tratament preferențial fața de alți acționari în legătură cu tranzacții și acorduri încheiate de societate cu acționari și afiliații acestora.	DA		



Prevederile Codului	Respectă	Nu respectă sau respectă parțial	Motivul pentru neconformitate
B-10 Consiliul trebuie să adopte o politică prin care să se asigure că orice tranzacție a societății cu oricare dintre societățile cu care are relații strânse a cărei valoare este egală cu sau mai mare de 5% din activele nete ale societății (conform ultimului raport financiar) este aprobată de Consiliu în urma unei opinii obligatorii a comitetului de audit al Consiliului și dezvăluită în mod corect acționarilor și potențialilor investitori, în măsura în care aceste tranzacții se încadrează în categoria evenimentelor care fac obiectul cerințelor de raportare.	DA		
B-11 Auditurile interne trebuie efectuate de către o divizie separată structural (departamentul de audit intern) din cadrul societății sau prin angajarea unei entități terțe independente.	DA		Funcția de audit intern este externalizată către o firmă de specialitate.
B-12 În scopul asigurării îndeplinirii funcțiilor principale ale departamentului de audit intern, acesta trebuie să raporteze din punct de vedere funcțional către Consiliu prin intermediul comitetului de audit. În scopuri administrative și în cadrul obligațiilor conducerii de a monitoriza și reduce riscurile, acesta trebuie să raporteze direct directorului general.	DA		Funcția de audit intern este externalizată către o firmă de specialitate.
C-1 Societatea trebuie să publice pe pagina sa de internet politica de remunerare și să includă în raportul anual o declarație privind implementarea politicii de remunerare în cursul perioadei anuale care face obiectul analizei.			
[...]			
Raportul privind remunerarea trebuie să prezinte implementarea politicii de remunerare pentru persoanele identificate în politica de remunerare în cursul perioadei anuale care face obiectul analizei.	DA		
Orice schimbare esențială intervenită în politica de remunerare trebuie publicată în timp util pe pagina de internet a societății.			
D-1 Societatea trebuie să organizeze un serviciu de Relații cu Investitorii – indicându-se publicului larg persoana/persoanele responsabile sau unitatea organizatorică. În afară de informațiile impuse de prevederile legale, societatea trebuie să includă pe pagina sa de internet o secțiune dedicată Relațiilor cu Investitorii, în limbile română și engleză, cu toate informațiile relevante de interes pentru investitori, inclusiv:	DA		
D-1.1 Principalele reglementări corporative, actul constitutiv, procedurile privind adunările generale ale acționarilor,	DA		

3 Conformitatea cu prevederea D.1, înseamnă că societatea este conformă cu toate subpunctele acesteia (D.1.1, D.1.2, etc.).



Prevederile Codului	Respectă	Nu respectă sau respectă parțial	Motivul pentru neconformitate
D.1.2 CV-urile profesionale ale membrilor organelor de conducere ale societății, alte angajamente profesionale ale membrilor Consiliului, inclusiv poziții executive și neexecutive în consilii de administrație din societăți sau din instituții non-profit;	DA		
D.1.3 Rapoartele curente și rapoartele periodice (trimestriale, semestriale și anuale) - cel puțin cele prevăzute la punctul D 8 - inclusiv rapoartele curente cu informații detaliate referitoare la neconformitatea cu prezentul Cod;	DA		
D.1.4 Informații referitoare la adunările generale ale acționarilor: ordinea de zi și materialele informative, procedura de alegere a membrilor Consiliului; argumentele care susțin propunerile de candidați pentru alegerea în Consiliu, împreună cu CV-urile profesionale ale acestora; întrebările acționarilor cu privire la punctele de pe ordinea de zi și răspunsurile societății, inclusiv hotărârile adoptate;	DA		
D.1.5 Informații privind evenimentele corporative, cum ar fi plata dividendelor și a altor distribuiri către acționari, sau alte evenimente care conduc la dobândirea sau limitarea drepturilor unui acționar, inclusive termenii limită și principiile aplicate acestor operațiuni. Informațiile respective vor fi publicate într-un termen care să le permită investitorilor să adopte decizii de investiții;	DA		
D.1.6 Numele și datele de contact ale unei persoane care va putea să furnizeze, la cerere, informații relevante;	DA		
D.1.7 Prezentările societății (de ex., prezentările pentru investitori), prezentările privind rezultatele trimestriale etc.), situațiile financiare (trimestriale, semestriale, anuale), rapoartele de audit și rapoartele anuale.	DA		
D.2 Societatea va avea o politică privind distribuția anuală de dividende sau alte beneficii către acționari, propusă de Directorul General sau de Directorat și adoptată de Consiliu, sub forma unui set de linii directoare pe care societatea intenționează să le urmeze cu privire la distribuția profitului net. Principiile politicii anuale de distribuție către acționari vor fi publicate pe pagina de internet a societății.	DA		



Prevederile Codului

Respectă	Nu respectă sau respectă parțial	Motivul pentru neconformitate
----------	----------------------------------	-------------------------------

D.3 Societatea va adopta o politică în legătură cu previziunile, fie că acestea sunt facute publice sau nu. Previziunile se referă la concluzii cuantificate ale unor studii ce vizează stabilirea impactului global al unui număr de factori privind o perioadă viitoare (așa numitele ipoteze): prin natura sa, această proiecție are un nivel ridicat de incertitudine, rezultatele efective putând diferi în mod semnificativ de previziunile prezentate inițial. Politică privind previziunile va stabili frecvența, perioada avută în vedere și conținutul previziunilor. Dacă sunt publicate, previziunile pot fi incluse numai în rapoartele anuale, trimestriale sau trimestriale. Politică privind previziunile va fi publicată pe pagina de internet a societății.

D.4 Regulile adunărilor generale ale acționarilor nu trebuie să limiteze participarea acționarilor la adunările generale și exercitarea drepturilor acestora. Modificările regulilor vor intra în vigoare, cel mai devreme, începând cu următoarea adunare a acționarilor.

D.5 Auditorii externi vor fi prezenți la adunarea generală a acționarilor atunci când rapoartele lor sunt prezentate în cadrul acestor adunări.

D.6 Consiliul va prezenta adunării generale anuale a acționarilor o scurtă apreciere asupra sistemelor de control intern și de gestiune a riscurilor semnificative, precum și opinii asupra unor chestiuni supuse deciziei adunării generale.

D.7 Orice specialiști, consultanți, experți sau analiști financiar poate participa la adunarea acționarilor în baza unei invitații prealabile din partea Consiliului. Jurnaliștii acreditați pot, de asemenea, să participe la adunarea generală a acționarilor, cu excepția cazului în care Președintele Consiliului hotărăște în alt sens.

D.8 Rapoartele financiare trimestriale și semestriale vor include informații atât în limba română, cât și în limba engleză referitoare la factorii cheie care influențează modificări în nivelul vânzărilor, al profitului operațional, profitului net și al altor indicatori financiari relevanți, atât de la un trimestru la altul, cât și de la un an la altul.

Societatea pune la dispoziția acționarilor sai note de fundamentare pentru punctele incluse pe ordinea de zi a adunărilor generale.

O apreciere de ansamblu asupra sistemelor de control intern și de gestiune a riscurilor semnificative va fi făcută disponibilă după formalizarea înregulului sistem de control la nivelul Societății.

PARTIAL



Prevederile Codului	Respectă	Nu respectă sau respectă parțial	Motivul pentru neconformitate
D.9 O societate va organiza cel puțin două ședințe/teleconferințe cu analiștii și investitorii în fiecare an informațiile prezentate cu aceste ocazii vor fi publicate în secțiunea relații cu investitorii a paginii de internet a societății la data sesiunilor/teleconferințelor.	DA		
D.10 În cazul în care o societate susține diferite forme de expresie artistică și culturală, activități sportive, activități educative sau științifice și consideră că impactul acestora asupra caracterului inovator și competitivității societății face parte din misiunea și strategia sa de dezvoltare, va publica politica cu privire la activitatea sa în acest domeniu.	N/A		





A.8 Declarația privind guvernanta corporativă va informa dacă a avut loc o evaluare a Consiliului sub conducerea Președintelui sau a comitetului de nominalizare și, în caz afirmativ, va rezuma măsurile cheie și schimbările rezultate în urma acesteia. Societatea trebuie să aibă o politică/ghid privind evaluarea Consiliului cuprinzând scopul, criteriile și frecvența procesului de evaluare.

Pentru activitatea desfășurată în anul 2021, sub conducerea Președintelui, a fost desfășurat procesul de evaluare a Consiliului de Administrație, pe baza Ghidului pentru evaluarea performanței și eficienței Consiliului de Administrație adoptat de Companie; în urma autoevaluării, Consiliul a stabilit următoarele arii cheie de interes ce vor fi abordate în perioada următoare:

1. **Întărirea managementului Grupului**, prin extinderea responsabilităților de conducere în cadrul Grupului a membrilor actuali;
2. **Demararea unui proces de identificare de noi candidați** pentru poziții de conducere în cadrul Grupului;
3. **Analiza modului în care extinderea internațională a Grupului necesită o nouă structură de management** având în vedere timpul necesar de alocat în afara țării.

A.9 Declarația privind guvernanta corporativă trebuie să conțină informații privind numărul de întâlniri ale Consiliului și comitetelor în cursul ultimului an, participarea administratorilor (în persoană și în absență) și un raport al Consiliului și comitetelor cu privire la activitățile acestora.

Guvernanta corporativă:

Începând cu anul 2021 și până la data acestui document acționarii Bittnet System s-au întrunit în cadrul a 5 adunări generale:

Adunarea Generală Ordinară a Acționarilor din data de 27.04.2021, pentru: aprobarea situațiilor financiare aferente anului 2020 și a modului de repartizare a profitului, a bugetului de venituri și cheltuieli pentru exercițiul financiar 2021, aprobarea Politicii de Remunerare și a Raportului de Remunerare pentru anul 2020;

Adunarea Generală Extraordinară a Acționarilor din data de 27.04.2021, pentru:

- majorarea capitalului social cu suma de 16.956.596,60 lei prin emisiunea a 169.565.966 acțiuni cu valoare nominală de 0,1 lei/acțiune, prin capitalizarea parțială a primelor de emisiune, cu repartizarea acțiunilor nou emise în proporție de 6 acțiuni gratuite pentru fiecare 10 acțiuni deținute;
- majorarea capitalului social cu suma de 2.826.099,50 lei prin emisiunea a 28.260.995 acțiuni cu valoare nominală de 0,1 lei/acțiune prin capitalizarea parțială a primelor de emisiune, sumă ce va fi distribuită acționarilor de la data de înregistrare care aleg să susțină Societatea, cu repartizarea acțiunilor nou emise în proporție de 1 acțiune gratuită pentru fiecare 10 acțiuni deținute;
- majorarea capitalului social prin realizarea de noi aporturi în formă bănească din partea acționarilor, în anumite condiții;
- aprobarea unui plan de incentivare a persoanelor cheie, prin oferirea de opțiuni pentru achiziția unui număr de acțiuni de maxim 5% din totalul acțiunilor Societății la preț preferențial;
- achiziționarea a 35% din capitalul social al societății SERVODATA A.S., companie înregistrată în Republica Cehă;
- acordarea de credite sau garanții pentru accesarea de credite de la societățile din Grupul Bittnet, în valoare de maxim 2.000.000 euro (douamiloane euro), în următorii 2 ani calendaristici după finalizarea investiției, către compania SERVODATA A.S.;
- modificarea Actului constitutiv în ceea ce privește valoarea capitalului autorizat;
- prelungirea pentru o durată de 3 (trei) ani a perioadei pentru care Consiliul de Administrație este autorizat să decidă majorarea capitalului social subscris, având competența de a decide restrângerea



- sau ridicarea dreptului de preferință al acționarilor existenți la data respectivei majorări a capitalului social;
- derularea unor programe de răscumpărări de acțiuni proprii în vederea oferirii lor în cadrul programelor Stock Option Plan ("SOP") aprobate, fie pentru reducerea/diminuarea capitalului social;
 - autorizarea Consiliului de Administrație al Societății ca într-o perioadă de 3 ani de la data hotărârii de autorizare să poată decide majorarea capitalului social subscris, prin una sau mai multe emisiuni de acțiuni cu o valoare care să nu depășească jumătate din capitalul social subscris, existent în momentul autorizării, și în consecință aprobarea modificării Actului Constitutiv;

Adunarea Generală Extraordinară a Acționarilor din data de 07.09.2021, pentru:

- achiziționarea a 20% din capitalul social al societății Datascript SRO A.S., companie înregistrată în Republica Cehă și mandatarea Consiliul de Administrație al Societății să stabilească procedura de implementare și realizare a tuturor demersurile necesare pentru ducerea la îndeplinire;
- acordarea de credite sau garanții pentru accesarea de credite de la societățile din Grupul Bittnet, în valoare de maxim 500.000 euro (cincisute mii euro), în următorii 2 ani calendaristici după finalizarea investiției, către compania Datascript SRO;
- ratificarea acordului de investiție privind cumpărarea unui număr de acțiuni nominative reprezentând 100 % din capitalul social al societății COMPUTER LEARNING CENTER SRL;
- acordarea de credite sau garanții pentru accesarea de credite de la societățile din Grupul Bittnet, în valoare de maxim 420.000 euro (patrusutedouazeci mii euro), în următorii 2 ani calendaristici după finalizarea investiției, către compania COMPUTER LEARNING CENTER SRL;
- ratificarea acordului de investiție privind cumpărarea unui număr de acțiuni nominative reprezentând 69.99200 % din capitalul social al societății ISEC Associates S.R.L.;
- acordarea de credite sau garanții pentru accesarea de credite de la societățile din Grupul Bittnet, în valoare de maxim 241.000 euro (douăsutepatruzecișunu mii euro), în următorii 2 ani calendaristici după finalizarea investiției, către compania ISEC Associates S.R.L.;
- ratificarea acordului de investiție privind cumpărarea unui număr de acțiuni nominative reprezentând 60.97000 % din capitalul social al societății NENOS SOFTWARE SRL și mandatarea Consiliul de Administrație al Societății să stabilească procedura de implementare și să realizeze toate demersurile necesare pentru ducerea la îndeplinire;
- ratificarea acordului de investiție privind cumpărarea unui număr de acțiuni nominative reprezentând 60.0000 % din capitalul social al societății NONLINEAR SRL;
- achiziționarea a 90% din capitalul social al societății TOP TECH SRL și mandatarea Consiliul de Administrație al Societății să stabilească procedura de implementare și să realizeze toate demersurile necesare pentru ducerea la îndeplinire, după finalizarea procesului de due diligence;
- ratificarea investiției realizate de Societate în capitalul social al societății ARCTIC STREAM S.A.;
- radierea punctului de lucru din București, Bd. Timișoara nr. 26, Clădirea "Plaza Romania Offices", et. 1, sector 6;
- înființarea punctului de lucru situat în București, Str. Tudor Arghezi, nr. 8-10, Clădirea Unimed, Etaj 1, Spațiul TOF112, Sector 2;
- modificarea Actului constitutiv în ceea ce privește delegarea unor atribuții către Consiliul de Administrație;
- prelungirea pentru o durată de 3 (trei) ani a perioadei pentru care Consiliul de Administrație este autorizat să decidă majorarea capitalului social subscris, având competența de a decide restrângerea sau ridicarea dreptului de preferință al acționarilor existenți la data respectivei majorări a capitalului social;
- modificarea Actului constitutiv în ceea ce privește valoarea capitalului autorizat,



- ratificarea Deciziei Consiliului de Administrație din 06.07.2021 referitoare la păstrarea raportului de majorare a capitalului social stabilit de AGEA prin Hotărârile 2 și 3 din 27 Aprilie 2021 – mandatului oferit de acționari;
- mandatarea Consiliului de Administrație să identifice oportunitatea unor noi investiții în alte societăți comerciale, să negocieze și să încheie tranzacții privind achiziția de participații în alte societăți comerciale, precum și de alte active financiare, în limita a 200.000.000 lei (două sute milioane lei) cumulată până la data de 31.12.2025.

Adunarea Generală Ordinară a Acționarilor din data de 20.04.2022 pentru: aprobarea situațiilor financiare aferente anului 2021 și a modului de repartizare a profitului, a bugetului de venituri și cheltuieli pentru exercițiul financiar 2022 și apro Raportului de Remunerare pentru anul 2021;

Adunarea Generală Extraordinară a Acționarilor din data de 20.04.2022 pentru:

- majorarea capitalului social cu suma de 4.804.369,10 RON prin acordarea de 1 acțiune gratuită la 10 acțiuni deținute de acționari la data de înregistrare 21.07.2022. Scopul majorării de capital este de a emite acțiuni disponibile astfel încât Societatea să își poată îndeplini obligațiile asumate prin planurile de incentivare aprobate, iar acționarii care decid să lase acțiunile nou-emise la dispoziția Societății vor primi în schimb o distribuție în numerar egală cu 0,15 lei pentru fiecare 10 acțiuni deținute la data de înregistrare;
- aprobarea derulării unui program de răscumpărare, în vederea obținerii unui număr de 20.000.000 de acțiuni comune, necesare pentru a îndeplini obligațiile în cadrul programelor de incentivare cu opțiuni aprobate în anul 2020;
- majorarea capitalului social cu suma de 3.695.668,4 lei prin emisiunea a 36.956.684 acțiuni preferențiale, în condițiile Actului Constitutiv, cu valoare nominală de 0,1 lei/acțiune;
- ratificarea deciziei Consiliului de Administrație din 10.12.2021, referitoare la achiziția unui număr de părți sociale egal cu 74% din capitalul social și din drepturile de vot ale GLOBAL RESOLUTION EXPERTS SRL;
- ratificarea deciziei Consiliului de Administrație de vânzare a unui număr de acțiuni reprezentând 14% din capitalul social și din drepturile de vot ale GLOBAL RESOLUTION EXPERTS S.A.;
- aprobarea unui plan de incentivare a persoanelor cheie, prin oferirea de opțiuni pentru achiziția unui număr de maxim 5% din totalul acțiunilor Emitentului la preț preferențial;
- aprobarea derulării unui program de răscumpărare în vederea: (i) asigurării necesarului de acțiuni pentru a satisface obligațiile societății în cadrul următorului program SOP; (ii) satisfacerii obligațiilor față de creditori, rezultate din operațiuni de M&A; (iii) reducerea capitalului social;
- anularea Hotărârii AGEA din data de 26.11.2020 referitoare la majorarea capitalului social prin emitere unui număr de 30.127.746 acțiuni preferențiale;
- anularea Hotărârii AGEA din data de 27.04.2021 privind majorarea capitalului social prin emiterea unui număr de 24.722.828 acțiuni comune

Adunarea Generală Extraordinară a Acționarilor din data de 12.12.2022 pentru:

- aprobarea derulării unor programe de vânzare de obligațiuni corporative, convertibile și neconvertibile, negarantate, oferite spre vânzare prin oferta publică sau prin plasament privat, emise în RON și/sau în EUR.
- ratificarea deciziilor Consiliului de Administrație privind contractarea de produse de finanțare bancară, în limita și în condițiile negociate cu Banca Transilvania S.A., pentru finanțarea achiziției de părți sociale în companiile TopTech SRL și zNET Computer SRL.

Documentele Adunărilor Generale ale Acționarilor Bittnet sunt disponibile pe website-ul nostru <https://investors.bittnet.ro/ro/intalniri-ale-acționarilor/>



Actul Constitutiv al Societății a suferit modificări în cursul anului 2022, forma în vigoare a documentului fiind disponibilă pe website-ul Societății la adresa:

<https://investors.bittnet.ro/ro/despre-bittnet/corporate-regulations.-policies/>

Consiliul de Administrație

Cadrul de desfășurare a activității Consiliului este reglementat Regulamentul Consiliului de Administrație al Bittnet System, document ce poate fi consultat pe website-ul Societății la adresa:

<https://investors.bittnet.ro/ro/despre-bittnet/corporate-regulations-policies/>

În cursul anului 2021 și până la data redactării acestui document, Consiliul de Administrație al Bittnet s-a întrunit în cadrul a 18 ședințe (în 2021), 16 dintre acestea fiind organizate prin mijloace de comunicare la distanță, având în vedere măsurile pentru prevenirea și combaterea efectelor pandemiei de COVID-19. Pe parcursul anului 2022 și până la data prezentă au fost 11 ședințe CA. Participarea membrilor la ședințele Consiliului a fost în unanimitate.

Principalele teme luate în dezbatere de către Consiliu au fost:

- o Rapoartele anuale ale Comitetelor Consultative și Autoevaluarea activității Comitetului de Audit, aferente anului 2020;
- o Evaluarea performanței și eficienței Consiliului de Administrație aferentă activității din 2020;
- o Aprobarea situațiilor financiare consolidate, preliminare, neauditate, pentru exercițiul financiar 2020, însoțite de Raportul anual preliminar pentru anul 2020;
- o Aprobarea închiderii anticipate a ofertei de vânzare de acțiuni ordinare, nominative, dematerializate, emise de Societate;
- o Convocarea adunărilor generale ordinară și extraordinară ale acționarilor pentru data de 27/28.04.2021 și materialele aferente punctelor de pe ordinea de zi pentru prezentarea către acționari;
- o Rambursarea anticipată a obligațiunilor din emisiunea BNET22;
- o Decontarea tranșei a 2a din prețul aferent achiziției de părți sociale din capitalul social al societății THE E-LEARNING COMPANY SRL, în exercitarea mandatului acordat prin hotărârea AGEA din data de 26.11.2020;
- o Măsurile aferente implementării recomandărilor din Raportul suplimentar adresat Comitetului de Audit în legătură cu auditul situațiilor financiare consolidate întocmite de BITTNET SYSTEMS SA pentru exercițiului financiar 2020, raport întocmit de BDO Audit SRL;
- o Modalitatea de implementare a Hotărârilor AGEA nr. 2 din 27.04.2021 și AGEA nr. 3 din 27.04.2021;
- o Acordul de investiție privind cumpărarea unui număr de acțiuni nominative reprezentând 60.97000 % din capitalul social al societății NENOS SOFTWARE SRL;
- o Acordul de investiție privind cumpărarea unui număr de acțiuni nominative reprezentând 60.0000 % din capitalul social al societății NONLINEAR SRL;
- o Convocarea adunării generale extraordinare a acționarilor pentru data de 07/08.09.2021 și materialele aferente punctelor de pe ordinea de zi pentru prezentarea către acționari;
- o Rezultatele financiare individuale și consolidate, neauditate, pentru semestrul 1 2021 și Raportul Semestrial aferent semestrului 1/2021, elaborat conform Regulamentului ASF nr. 5/2018;
- o Vânzarea de acțiuni emise de Softbinator Technologies SA și deținute de BITTNET SYSTEM SA;
- o Achiziția unui procent de 74% din societatea Global Resolution Experts SRL de către BITTNET SYSTEMS SA;
- o Vânzarea unui procent de 14% din societatea Global Resolution Experts de către BITTNET SYSTEMS SA;
- o Analiza indicatorilor financiari ai Grupului Bittnet, estimat la trimestrul 4, 2021;



- o Evaluarea performanței și eficienței Consiliului de Administrație aferentă activității din 2021.

Pentru activitatea din anul 2021, sub conducerea Președintelui, a fost desfășurat procesul de evaluare a Consiliului de Administrație, pe baza Ghidului pentru evaluarea performanței și eficienței Consiliului de Administrație adoptat de Companie; în urma autoevaluării, Consiliul a stabilit următoarele arii cheie de interes ce vor fi abordate în perioada următoare:

1. Întărirea managementului Grupului, prin extinderea responsabilităților de conducere în cadrul Grupului a membrilor actuali;
2. Demararea unui proces de identificare de noi candidați pentru poziții de conducere în cadrul Grupului;
3. Analiza modului în care extinderea internațională a Grupului necesită o nouă structură de management având în vedere timpul necesar de alocat în afara țării.

În data de 16.09.2022, Consiliul de Administrație al emitentului a decis majorarea capitalului social cu 105.696.119 acțiuni comune oferite spre subscriere acționarilor de la data de înregistrare 13.10.2022.

Prețul de subscriere a fost stabilit prin Decizia CA la 0,31 lei/acțiune nou emisă. Pentru subscrierea unei acțiuni noi sunt necesare 5 drepturi de subscriere BNETR14, ce au fost alocate, în data de 14.10.2022, în conturile acționarilor de la data de înregistrare. Perioada de ofertă pentru subscrieri, în cadrul etapei 1, se va desfășura pe parcursul a 31 zile.

După aprobarea prospectului de majorare de către ASF și după desfășurarea celor 31 zile de ofertă publică, acțiunile rămase nesubscrise vor fi oferite spre subscriere în cadrul unui plasament privat, inclusiv persoanelor care au certificate creanțe certe lichide și exigibile asupra Emitentului, creanțe ce au rezultat în urma tranzacțiilor de M&A și care vor fi convertite în acțiuni BNET în cadrul acestei operațiuni (cu acționarii fondatori ai companiilor The E-Learning Company, Nenos Software, IT Prepared și TopTech). Prețul acestor tranzacții de M&A a inclus și o componentă decontabilă în acțiuni BNET, conform contractelor de investiții semnate.

Suma totală a creanțelor acestor creditori asupra Societății, sumă ce va fi convertită în acțiuni BNET în cadrul Etapei 2 este de 10.082.103 lei. Dacă operațiunea va avea succes în proporție de 100%, capitalurile proprii ale Societății se vor majora cu suma de 32.765.796 lei, dintre care 22.683.693 lei aporturi noi în cash.

Activitatea Comitetelor Consultative

Comitetele Consultative sunt constituite, prin decizia Consiliului de Administrație al Societății, în baza prevederilor art. 140 din Legea Societăților nr. 31 /1990 republicată, cu modificările și completările la zi și ale art. 19.11 din Actul Constitutiv.

Comitetele Consultative au drept scop desfășurarea de investigații și elaborarea de recomandări pentru Consiliu, în domeniul specific fiecărui comitet.

La nivelul Societății funcționează, fiind înființate prin decizii ale Consiliului, următoarele Comitete Consultative:

- Comitetul de Audit,
- Comitetul de Nominalizare și Remunerare;
- Comitetul de Dezvoltare Strategică

Pentru informații detaliate privind termenii de referință specifici fiecărui Comitet Consultativ vizitați website-ul nostru la <https://investors.bittnet.ro/ro/despre-bittnet/corporate-regulations-policies/>



Comitetul de Audit

Rolul Comitetului de Audit este de a asista Consiliul de Administrație în supervizarea eficientă a sistemului de gestiune a riscului și control intern la nivelul Societății, în îndeplinirea responsabilităților Consiliului în domeniul raportării financiare, al controlului intern și acela al administrării riscului.

Componența Comitetului de Audit a rămas neschimbată până în prezent, fiind formată din următoarele persoane:

dl. Lucian Claudiu ANGHEL	Președinte al Comitetului de Audit, Vicepreședinte al Consiliului de Administrație (administrator neexecutiv independent)
dl. Cristian Ion LOGOFĂTU	Membru al Comitetului de Audit, Membru al Consiliului de Administrație (administrator neexecutiv)
dl. Dan STEFAN	Membru al Comitetului de Audit, Membru extern

În cursul anului 2021, și până la data redactării prezentului document, Comitetul de Audit s-a întrunit în cadrul a 7 ședințe, la care au participat toți membrii Comitetului.

Temele dezbătute în cadrul ședințelor Comitetului de Audit, pentru care acesta a făcut recomandări către Consiliul de Administrație, unde a fost cazul, au fost următoarele:

- Adoptarea situațiilor financiare consolidate, preliminare, neauditate, pentru exercițiul financiar 2020, însoțite de Raportul anual preliminar pentru anul 2020;
- Adoptarea situațiilor financiare anuale individuale și consolidate pentru exercițiul financiar 2020;
- Aprobarea Raportului Consiliului de Administrație (sub forma de Document Universal de Înregistrare) pentru 2020;
- Prezentarea Raportului Auditorului independent pe 2020;
- Adoptarea propunerilor de repartizare a profitului pe 2020;
- Adoptarea Bugetului de venituri și cheltuieli pentru exercițiul financiar 2021;
- Prezentarea Raportului suplimentar adresat Comitetului de Audit în legătură cu auditul situațiilor financiare consolidate întocmite de BITTNET SYSTEMS SA pentru exercițiului financiar 2020, raport întocmit de auditorul financiar BDO Audit SRL;
- Adoptarea rezultatelor financiare individuale și consolidate, neauditate, pentru semestrul 1, 2021 și a Raportului Semestrial aferent semestrului 1/2021, elaborat conform Regulamentului ASF nr. 5/2018;
- Prezentarea Raportului trimestrial aferent trimestrului 3 - 2021, întocmit conform Regulamentului ASF nr. 5/2018, care include și rezultatele financiare consolidate, neauditate, aferente trimestrului 3, 2021;
- Prezentarea stadiului implementării planului de măsuri aferente recomandărilor din Raportul suplimentar adresat Comitetului de Audit cu privire la auditul aferent exercițiului financiar 2020, raport întocmit de auditorul financiar BDO Audit SRL;
- Prezentarea Raportului de audit intern aferent perioadei ianuarie - iunie 2020, întocmit de auditorul intern Contexpert Audit & Advisory SRL.

Comitetul de Audit a realizat autoevaluarea activității desfășurate în anul 2021, concluzionând că, în ansamblu, Comitetul a funcționat eficient și a supravegheat în mod eficient sistemul de gestiune a riscului și control intern la nivelul Societății, fiind astfel satisfăcut în ceea ce privește îndeplinirea rolului său de a oferi un sprijin efectiv



Consiliului de Administrație în îndeplinirea responsabilităților sale în domeniul raportării financiare intern și al administrării riscului.

Comitetul de Nominalizare și Remunerare

Rolul Comitetului de Nominalizare și Remunerare este de a asista Consiliul de Administrație în elaborarea și implementarea politicii de remunerare a structurii de conducere și nominalizarea de candidați pentru Consiliu

Componența Comitetului de Nominalizare și Remunerare nu a suferit modificări până în prezent, fiind formată din următoarele persoane:

dl. Cristian Logofătu	Președinte al Comitetului de Nominalizare și Remunerare Membru al Consiliului de Administrație
dl. Mihai Logofatu	Membru al Comitetului de Nominalizare și Remunerare Președinte al Consiliului de Administrație, ca reprezentant
dl. Lucian Anghel	Membru al Comitetului de Nominalizare și Remunerare, Vicepreședinte al Consiliului de Administrație
dl. Sergiu Neguț	Membru al Comitetului de Nominalizare și Remunerare Membru extern
dl. Andrei Pitiș	Membru al Comitetului de Nominalizare și Remunerare Membru extern

În cursul anului 2021 și până la data redactării prezentului document, Comitetul de Nominalizare și Remunerare s-a întrunit în cadrul unei ședințe, la care au participat toți membrii Comitetului.

Astfel, Comitetul de Nominalizare și Remunerare a luat în discuție următoarele subiecte:

- Adoptarea Politicii de Remunerare a Companiei;
- Adoptarea Raportului de Remunerare pentru anul 2020;
- Adoptarea unui plan de incentivare a persoanelor cheie, prin oferirea de opțiuni pentru achiziția unui număr de acțiuni de maxim 5% din totalul acțiunilor Societății la preț preferențial - Stock Option Plan.

Comitetul de Dezvoltare Strategică

Comitetul de Dezvoltare Strategică are rol consultativ și elaborează recomandări cu privire la strategia de dezvoltare a Societății.

Componența Comitetului de Dezvoltare Strategică a rămas neschimbată până în prezent fiind formată din următoarele persoane:

dl. Mihai Logofătu	Președinte al Comitetului de Dezvoltare Strategică, Președinte al Consiliului de Administrație, ca reprezentant
dl. Lucian Anghel	Membru al Comitetului de Dezvoltare Strategică, Vicepreședinte al Consiliului de Administrație
dl. Cristian Logofatu	Membru al Comitetului de Dezvoltare Strategică, Membru al Consiliului de Administrație
dl. Sergiu Neguț	Membru al Comitetului de Dezvoltare Strategică, Membru extern
dl. Andrei Pitiș	Membru al Comitetului de Dezvoltare Strategică, Membru extern
dl. Dan Ștefan	Membru al Comitetului de Dezvoltare Strategică, Membru extern

dl. Dan Berteanu

Membru al Comitetului de Dezvoltare Strategică,
Membru extern



În cursul anului 2021 și până la data redactării prezentului document, Comitetul Consultativ de Dezvoltare Strategică s-a întrunit în cadrul a 4 ședințe, dintre care una a fost o ședință comună cu Consiliul de Administrație, la care au participat toți membrii Comitetului.

Subiectele dezbătute în cadrul acestor ședințe s-au axat pe analiza perspectivelor de viitor, a contextului activității Grupului Bitnet și perspectivele de creștere, precum și stadiul implementării planurilor de M&A.

D.7 Orice specialist, consultant, expert sau analist financiar poate participa la adunarea acționarilor în baza unei invitații prealabile din partea Consiliului. Jurnaliștii acreditați pot, de asemenea, să participe la adunarea generală a acționarilor, cu excepția cazului în care Președintele Consiliului hotărăște în alt sens.

TOATE ȘEDINTELE AGA ALE EMITENTULUI SUNT TRANSMISE ÎN MOD VIRTUAL PE INTERNET, LIVE.

14.5. Efectele potențiale semnificative asupra guvernancei corporative, inclusiv modificările viitoare ale componenței consiliului de administrație și a comitetelor (în măsura în care acest lucru a fost deja decis de consiliu și/sau de adunarea acționarilor).

Nu este cazul

Sectiunea 15: Angajatii



15.1. Numărul de angajați la sfârșitul perioadei vizate de informațiile financiare istorice sau numărul mediu de angajați pentru fiecare exercițiu financiar din perioada în cauză, până la data documentului (precum și modificările acestor cifre, dacă sunt semnificative) și, dacă este posibil și dacă aceste informații sunt semnificative, o defalcare a angajaților pe principalele categorii de activități și locații geografice. În cazul în care emitentul utilizează un număr semnificativ de angajați temporari, se includ, de asemenea, informații privind numărul mediu de angajați temporari pentru cel mai recent exercițiu financiar.

În cursul anului 2021, numărul mediu de salariați al grupului a fost de 79. În tabelul următor este prezentată împartirea pe departamente funcționale la finalul anilor fiscali. Cifrele nu includ deloc situația angajaților Softbinator și E-Learning Company. Cifrele includ doar companiile aflate în perimetrul de consolidare la 31.12.2021.

Departament	2017	2018	2019	2020	2021
Vanzari	4	5	14	16	25
Tehnic	4	5	23	25	27
Marketing	2	1	2	4	9
Livrari	1	3	8	14	16
Management	4	4	3	2	2

Compania externalizeaza o parte din activitati catre subcontractori independenti. La finalul trimestrului 3 2022, Emitentul coopera cu peste 100 contractori.

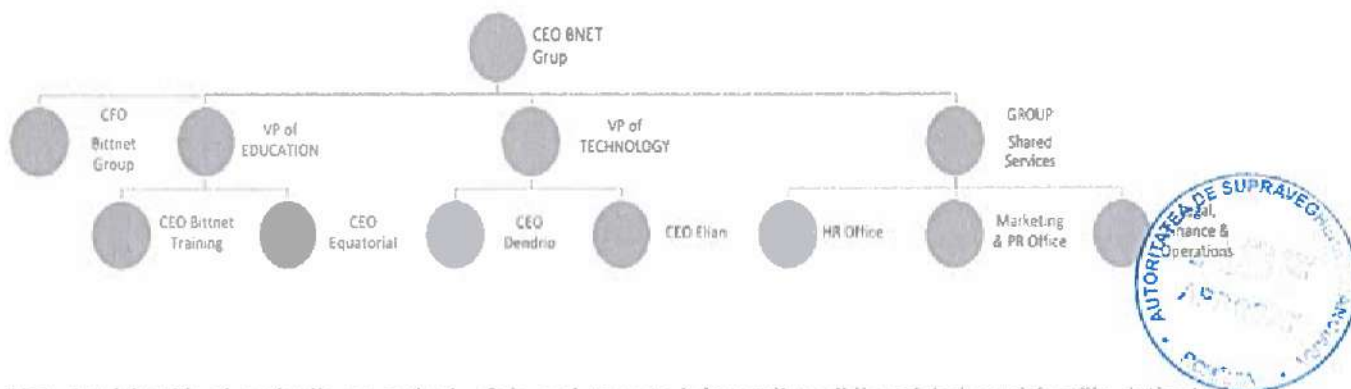
Totii angajatii companiei sunt absolventi de studii superioare. Angajatii companiei nu sunt organizati in sindicate. In istoria companiei nu au existat situatii conflictuale intre management si angajati.

Ca un specific al industriei IT, trebuie mentionat faptul ca angajatii si colaboratorii (freelanceri) din domeniu sunt caracterizati de un grad deosebit de educatie, dorinta continua de a invata si independenta sportiva. Tipul de mediu de lucru si de activitate profesionala este unul caracterizat prin jovialitate, tinerete, dorinta de munca si de a 'demonstra' valoarea profesionala

Atmosfera interna, care in sine constituie un factor motivational pentru performanta proiectelor noastre, s-a îmbunătățit în acest an, odată cu mutarea în luna luna aprilie într-un sediu nou – One Cotroceni Park - conceput după standarde actuale. Echipa va continua sa creasca si in 2022, după ce in 2021 ni s-au alaturat 60 de noi colegi. Odata cu noul sediu, vom putea fi cu totii sub acelasi acoperis, marind sansele de integrare a actualelor M&A si de a gasi sinergii potentiale intre companiile din grup.

De asemenea, trebuie precizat faptul ca activam in zona de economie digitala, si beneficiem din plin de avantajele asa numitei 'gig economy' dar si de problemele pe care le ridica. Astfel, compania urmareste activ pozitionarea ca o platforma ce reuneste expertii pe diverse subiecte cu clienti relevanti pentru serviciile respective.

Fiecare din companiile din grup au organigrame proprii, specifice activitatii curente, istorice si viitoare. Grupul este condus intr-o maniera foarte descentralizata, beneficiind de doar cateva functiuni 'grupate' la nivel de 'shared services', conform organigramei de mai jos:



15.2. Participațiile și opțiunile pe acțiuni - Cele mai recente informații posibile privind participațiile deținute în capitalurile proprii ale emitentului și eventualele opțiuni pe acțiunile emitentului de către fiecare dintre persoanele menționate la punctul 12.1 primul paragraf literele (a) și (d).

Actionarii societatii au aprobat in cadrul adunarilor generale din Ianuarie 2020, Aprilie 2020, Aprilie 2021 și Aprilie 2022 planuri de incentivare cu opțiuni a persoanelor cheie și contractele de mandat pentru conducerea executiva

In cadrul acestor Stock Option Plan-uri („SOP”), persoane din conducerea Emitentului dar și alte persoane care pot influenta pozitiv rezultatele grupului pot primi dreptul de a achizitiona acțiuni ale Emitentului la prețuri preferentiale, astfel :

- 1) AGA din Aprilie 2020- Plan incentivare persoane cheie nenominalizate la momentul aprobarii, maxim 5% din totalul acțiunilor societatii. Perioada Exercițare: mai-iunie 2022. Preț exercitare per acțiune corespunzator capitalizării Emitentului la 21 aprilie 2020. In cadrul acestui plan, pentru anul 2021, dl Stanescu are dreptul de a fi compensat cu suma de 200,000 lei in opțiuni
- 2) AGA din Ianuarie 2020. Plan incentivare persoane cheie nenominalizate la momentul aprobarii, maxim 5% din totalul acțiunilor societatii. Perioada Exercițare: mai-iunie 2022. Preț exercitare per acțiune corespunzator capitalizării Emitentului la 1 Ianuarie 2020.

In cadrul acestui plan, domnul Logofatu Mihai, in calitate de reprezentant al Presedintelui Consiliului de Administratie, are dreptul de a achizitiona de la societate, in perioada mai-iunie 2022, un numar de acțiuni egal cu 0.75% din totalul acțiunilor Societatii, pentru fiecare an in care a indeplinit functia de Presedinte al CA.

In cadrul acestui plan, domnii Logofatu Cristian si Anghel Lucian , in calitate de membri in CA, au dreptul de a achizitiona de la Societate, in perioada mai-iunie 2022, un numar de acțiuni egal cu 0.5% din totalul acțiunilor Societatii, pentru fiecare an in care au indeplinit functia de membru al CA.

In cadrul acestui plan, domnul Adrian Stanescu, in calitate de director Financiar, are dreptul de a achizitiona de la Societate, in perioada mai-iunie 2022, un numar de acțiuni egal cu 0.5% din totalul acțiunilor Societatii, pentru fiecare an in care a indeplinit functia de Director Financiar.

- 3) AGA din Aprilie 2021 - Plan incentivare pentru persoanele cheie nenominalizate la momentul aprobarii maxim 5% din totalul acțiunilor societatii. Perioada Exercițare: mai-iunie 2023. Preț exercitare per acțiune corespunzator capitalizării Emitentului la 14 aprilie 2021.
- 4) AGA din Aprilie 2022: Plan de incentivare pentru persoanele cheie nenominalizate la momentul aprobarii, maxim 5% din totalul acțiunilor societatii. Perioada Exercițare: mai-iunie 2024. Preț exercitare per acțiune corespunzator capitalizării Emitentului la 11 aprilie 2022



15.3. O descriere a oricărui acord care prevede participarea angajaților la capitalul emitentului

Actionarii Societatii au aprobat în cadrul adunarilor generale din Aprilie 2020, Aprilie 2021 și Ianuarie 2020 planuri de incentivare cu opțiuni a persoanelor cheie. În cadrul acestor Stock Option Plan-uri („SOP”), persoane din conducerea Emitentului dar și alte persoane care pot influența pozitiv rezultatele grupului pot primi dreptul de a achiziționa acțiuni ale Emitentului la preturi preferențiale, astfel :

- 1) AGA din Ianuarie 2020: Plan incentivare persoane cheie nenominalizate la momentul aprobarii: maxim 5% din totalul acțiunilor Societatii. Perioada Exercițare: mai-iunie 2022. Pret exercitare per acțiune corespunzător capitalizării Emitentului la 1 ianuarie 2020
- 2) AGA din Aprilie 2020: Plan incentivare persoane cheie nenominalizate la momentul aprobarii: maxim 5% din totalul acțiunilor Societatii. Perioada Exercițare: mai-iunie 2022. Pret exercitare per acțiune corespunzător capitalizării Emitentului la 21 aprilie 2020.
- 3) AGA din Aprilie 2021 are pe ordinea de zi aprobarea unui Plan incentivare persoane cheie nenominalizate la momentul aprobarii: maxim 5% din totalul acțiunilor Societatii. Perioada Exercițare: mai-iunie 2023. Pret exercitare per acțiune corespunzător capitalizării Emitentului la 14 aprilie 2021.
- 4) AGA din Aprilie 2022: Plan de incentivare pentru persoanele cheie nenominalizate la momentul aprobarii: maxim 5% din totalul acțiunilor societății. Perioada Exercițare: mai-iunie 2024. Pret exercitare per acțiune corespunzător capitalizării Emitentului la 11 aprilie 2022.

Secțiunea 16: Actionarii principali

16.1. În măsura în care aceste informații sunt cunoscute de emitent, numele oricărei persoane care nu este membru al vreunui organ de administrare, conducere și supraveghere al emitentului și care deține, direct sau indirect, un procentaj din capitalul social sau din drepturile de vot ale emitentului care trebuie notificat în temeiul legislației interne aplicabile emitentului, precum și valoarea participației în cauză, la data documentului, sau, în absența unor astfel de persoane, o declarație adecvată din care să reiasă că nu există astfel de persoane.

La data de 31.12.2021 Emitentul are cunostinta despre un grup de actionari asociati grupului Impetum, care concertat au depasit pragul de 5% , conform notificarii transmise noua de catre acestia https://bvb.ro/Infocont/RaportariActionari/BSE/BNET_20211220192055_Raportare_detineri_5.pdf

La data de 31.12.2021, singurul actionar a carui detinere depaseste 5% din capitalul societatii este dl Capatina-Grosanu Razvan, ce detine un procent de 6.9328% din drepturile de vot ale Bittnet.

16.2. Informații din care să rezulte dacă acționarii principali ai emitentului au drepturi de vot diferite sau o declarație adecvată din care să reiasă că nu există astfel de drepturi de vot.

Nu este cazul, actionarii principali ai emitentului au aceleasi drepturi de vot ca restul actionarilor. 1 acțiune confera 1 drept de vot în cadrul Adunarilor Generale ale Actionarilor.

16.3. În măsura în care aceste informații sunt cunoscute de emitent, se precizează dacă emitentul este deținut sau controlat, direct sau indirect, și de către cine și se descrie natura controlului și măsurile adoptate pentru ca acest control să nu fie exercitat în mod abuziv.

Emitentul nu este deținut sau controlat direct sau indirect



16.4. O descriere a acordurilor, cunoscute de emitent, a căror aplicare poate genera, la o dată ulterioară, o schimbare a controlului asupra emitentului.

Nu este cazul. Nu există niciun acord care să fie cunoscut de Emitent și care să poată genera o schimbare a controlului asupra Emitentului.



Sectiunea 17: Tranzactiile cu partile afiliate

17.1. Trebuie comunicate detalii privind tranzacțiile cu părți afiliate (care, în acest sens, sunt cele prevăzute în standardele adoptate în conformitate cu Regulamentul (CE) nr. 1606/2002 al Parlamentului European și al Consiliului (2)), încheiate de emitent în perioada vizată de informațiile financiare istorice, până la data documentului, în conformitate cu standardul relevant adoptat în temeiul Regulamentului (CE) nr. 1606/2002, dacă este aplicabil. Dacă standardele în cauză nu i se aplică emitentului, se publică următoarele informații: (a) natura și cuantumul tuturor tranzacțiilor care, luate separat sau în ansamblu, sunt semnificative pentru emitent. Dacă tranzacțiile cu părți afiliate nu s-au desfășurat în condițiile pieței, se explică motivele. În cazul împrumuturilor în curs, inclusiv al garanțiilor de orice tip, se indică cuantumul soldului de rambursat; (b) cuantumul sau procentajul reprezentat de tranzacțiile încheiate cu părți afiliate din cifra de afaceri a emitentului.

Dacă Standardele Internaționale de Raportare Financiară adoptate în conformitate cu Regulamentul (CE) nr. 1606/2002 se aplică emitentului, informațiile prevăzute la literele (a) și (b) trebuie prezentate numai pentru tranzacțiile efectuate de la încheierea ultimului exercițiu financiar pentru care au fost publicate informații financiare auditate

Pe perioada anului 2021, Emitentul nu a încheiat tranzacții semnificative cu persoane cu care acționează în mod concertat sau cu afiliații. În desfășurarea activității normale operaționale, există fluxuri comerciale care generează tranzacții între companiile din grup, în valori care nu ating cumulativ pragul de 5% din valoarea activului net:

- Bittnet către:
 - Dendrio: 1.25 milioane lei, dintre care 1,14 milioane repartizare cheltuieli indirecte
 - Computer Learning Center: 55 mii lei
 - Elian: 154 mii lei, dintre care 149 repartizare cheltuieli
 - Equatorial: 70 mii lei
- Dendrio către:
 - Bittnet: 415 mii lei, din care 360 mii lei repartizare cheltuieli
 - Elian : 107 mii lei
 - IT Prepared: 1,9 milioane lei, produse IT revandute spre clientii finali
- Elian către:
 - Bittnet: 19 mii lei, licențe și suport Microsoft Nav
 - Dendrio: 132 mii lei, în principal produse revandute la clienți finali
- Computer Learning Center către Bittnet: 15 mii lei – servicii revandute la clienți
- IT Prepared către Dendrio: 48 mii lei, servicii revandute către clienți

Sectiunea 18: Informatii financiare privind activele, datoriile, pozitia financiara si profiturile si pierderile Emitentului



18.1. Informații financiare istorice

18.1.1. Informații financiare istorice auditate pentru ultimele trei exerciții financiare (sau pentru orice perioadă mai scurtă de când funcționează emitentul) și raportul de audit corespunzător fiecărui exercițiu.

Conform prevederilor Art. 19 din Regulamentul UE 2017/1129, ținând cont că informațiile financiare anuale și intermediare, dar și rapoartele de audit fac parte dintre informațiile ce pot fi incluse în documentul de înregistrare prin trimiteri, dacă au fost publicate anterior, listăm în continuare adresa de internet unde sunt disponibile rezultatele anuale auditate, în format IFRS (însotite de raportul de audit):

- Rezultatele financiare în format IFRS pentru perioada 2016-2018 au fost publicate de Emitent, împreună cu raportul de audit, în noiembrie 2019, la adresa: <https://investors.bittnet.ro/wp-content/uploads/2019/12/IFRS-Raportul-auditorului-situatii-financiare-consolidate-2016-2018-Bittnet.pdf>
- Rezultatele financiare în format IFRS pentru anul fiscal 2019 au fost puse la dispoziția investitorilor ca documente suport pentru AGOA din 29.04.2020, împreună cu raportul de audit la adresa: <https://investors.bittnet.ro/ro/intalniri-ale-actionarilor/29-aprilie-2020/>
- Rezultatele financiare în format IFRS pentru anul fiscal 2020 au fost puse la dispoziția investitorilor ca documente suport pentru AGOA din 27.04.2021, împreună cu raportul de audit la adresa: <https://investors.bittnet.ro/ro/intalniri-ale-actionarilor/aga-27-aprilie-2021/>
- Rezultatele financiare în format IFRS pentru anul fiscal 2021 au fost puse la dispoziția investitorilor ca documente suport AGOA din 20.04.2022, împreună cu raportul de audit la adresa: <https://investors.bittnet.ro/ro/intalniri-ale-actionarilor/aga-20-aprilie-2022/>

18.1.2. Modificarea datei de referință contabilă

Dacă emitentul și-a modificat data de referință contabilă în intervalul pentru care îi sunt solicitate informațiile financiare istorice, informațiile istorice auditate vor acoperi cel puțin 36 de luni sau întreaga perioadă în care emitentul a fost activ, respectiv perioada cea mai scurtă dintre cele menționate.

Nu este cazul, Emitentul nu a modificat data de referință contabilă în intervalul pentru care îi sunt solicitate informații financiare istorice.

18.1.3. Standardele de contabilitate

Informațiile financiare trebuie elaborate în conformitate cu Standardele Internaționale de Raportare Financiară, astfel cum au fost aprobate în Uniune pe baza Regulamentului (CE) nr. 1606/2002. În cazul în care Regulamentul (CE) nr. 1606/2002 nu se aplică, informațiile financiare trebuie să fie elaborate în conformitate cu: (a) standardele naționale de contabilitate ale unui stat membru pentru emitenții din SEE, în conformitate cu Directiva 2013/34/UE; (b) standardele naționale de contabilitate ale unei țări terțe echivalente cu Regulamentul (CE) nr. 1606/2002 pentru emitenții din țări terțe. Dacă standardele naționale de contabilitate ale țării terțe respective nu sunt echivalente cu Regulamentul (CE) nr. 1606/2002, situațiile financiare sunt retratate în conformitate cu regulamentul respectiv.

Informațiile financiare sunt elaborate în conformitate cu Standardele Internaționale de Raportare Financiară IFRS astfel cum au fost aprobate pe baza Regulamentului (CE) nr. 1606/2002



18.1.4. Modificarea cadrului contabil

Ultimele informații financiare istorice auditate, care conțin informații comparative pentru exercițiul precedent, trebuie prezentate și elaborate într-o formă compatibilă cu cadrul standardelor contabile care va fi adoptat în următoarele situații financiare anuale publicate ale emitentului, ținând cont de standardele și politicile contabile și de legislația aplicabilă situațiilor financiare anuale respective. Modificările cadrului contabil aplicabil unui emitent nu impun retratarea situațiilor financiare auditate exclusiv în scopul documentului. Cu toate acestea, dacă emitentul intenționează să adopte, în următoarele sale situații financiare publicate, un nou cadru privind standardele contabile, trebuie să fie prezentat cel puțin un set complet de situații financiare [conform definiției din IAS 1 Prezentarea situațiilor financiare, astfel cum este prevăzut în Regulamentul (CE) nr. 1606/2002, inclusiv cifrele comparative, într-o formă compatibilă cu cea care va fi adoptată în următoarele situații financiare anuale publicate ale emitentului, ținând cont de standardele și politicile contabile și de legislația aplicabile situațiilor financiare anuale respective.

Cele mai recente informații financiare auditate ale Emitentului, respectiv cele aferente exercitiului financiar 2021, au fost publicate ca documente suport pentru AGOA din Aprilie 2022 și vor fi incluse în Raportul Anual 2021, publicat pe site-ul emitentului la secțiunea investitori cât și pe site-ul BVB la simbolul BNET.

Începând cu exercitiul financiar 2019, Informațiile financiare sunt elaborate în conformitate cu Standardele Internaționale de Raportare Financiară IFRS în baza Regulamentului (CE) nr 1606/2002.

Rezultatele financiare în format IFRS pentru perioada 2016-2018, 2019 și 2020 au fost publicate de Emitent, împreună cu rapoartele de audit începând cu noiembrie 2019 pe site-ul dedicat relației cu investitorii, la adresa:

<https://investors.bittnet.ro/ro/rezultate-financiare/>

18.1.5. În cazul în care informațiile financiare auditate sunt elaborate în conformitate cu standardele naționale de contabilitate, acestea trebuie să includă cel puțin următoarele elemente: (a) bilanțul; (b) contul de profit și pierdere; (c) o situație privind toate modificările capitalului propriu sau modificările capitalului propriu, altele decât cele rezultate din tranzacțiile de capital cu proprietarii sau din distribuiri către proprietari; (d) situația fluxurilor de trezorerie; (e) metodele contabile și notele explicative.

Nu este cazul. Emitentul întocmește și raportează situațiile financiare conform IFRS.

18.1.6. Situațiile financiare consolidate

Dacă emitentul întocmește atât situații financiare anuale de sine stătătoare, cât și consolidate, se vor include în document cel puțin situațiile financiare anuale consolidate.

18.1.7. Data informațiilor financiare

Bilanțul ultimului exercițiu financiar pentru care informațiile financiare au fost auditate trebuie să se fi încheiat cu cel mult: (a) 18 luni înainte de data documentului, dacă emitentul include în document situații financiare interimare auditate; (b) 16 luni înainte de data documentului, dacă emitentul include în document situații financiare interimare neauditate

Ultimul exercitiu financiar pentru care au fost auditate situațiile financiare este anul 2021.



18.2. Informații financiare interimare și alte informații financiare

18.2.1. Dacă emitentul a publicat informații financiare trimestriale sau semestriale de la data ultimelor situații financiare auditate, informațiile financiare în cauză trebuie incluse în document. Dacă informațiile financiare trimestriale sau semestriale în cauză au fost auditate sau revizuite, trebuie inclus, de asemenea, raportul de revizuire sau de audit. Dacă informațiile financiare trimestriale sau semestriale nu sunt auditate sau nu au fost revizuite, se precizează acest lucru. Dacă a fost întocmit cu mai mult de nouă luni după data ultimelor situații financiare auditate, documentul trebuie să conțină informații financiare interimare, care pot să nu fie auditate (caz în care se precizează acest lucru), pentru cel puțin primele șase luni ale exercițiului financiar. Informații financiare interimare elaborate în conformitate cu cerințele Regulamentului (CE) nr. 1606/2002. Pentru emitenții care nu fac obiectul Regulamentului (CE) nr. 1606/2002, informațiile financiare interimare trebuie să includă declarații comparative pentru aceeași perioadă a exercițiului financiar anterior, cu excepția faptului că cerința privind informațiile comparative din bilanț poate fi îndeplinită prin prezentarea bilanțului final al exercițiului în conformitate cu cadrul de raportare financiară aplicabil.

La data redactării prezentului Document, a fost publicat raportul financiar aferent primelor 3 trimestre din anul 2022, situațiile financiare consolidate fiind neauditate. Raportul este disponibil atât pe site-ul Emitentului (AICI), dar și pe site-ul BVB (AICI).

Cele mai recente situații financiare Semestriale, individuale și consolidate, aferente primului semestru din anul 2022 sunt disponibile atât pe site-ul Emitentului (AICI) dar și pe site-ul BVB (AICI). Situațiile financiare interimare la S1 nu au fost auditate

18.3. Auditarea informațiilor financiare anuale istorice

18.3.1. Informațiile financiare anuale istorice trebuie să facă obiectul unui audit independent. Raportul de audit se elaborează în conformitate cu Directiva 2014/56/UE a Parlamentului European și a Consiliului (3) și cu Regulamentul (UE) nr. 537/2014 al Parlamentului European și al Consiliului (4). În cazul în care Directiva 2014/56/UE și Regulamentul (UE) nr. 537/2014 nu se aplică: (a) informațiile financiare anuale istorice trebuie să fie auditate sau să fie însoțite de o mențiune indicând dacă, în sensul documentului, ele oferă o imagine corectă, în concordanță cu standardele de audit aplicabile într-un stat membru sau cu un standard echivalent; (b) dacă rapoartele de audit privind informațiile financiare istorice au fost refuzate de auditorii statutare sau dacă acestea conțin rezerve, modificări ale opiniei, declarații de declinare a responsabilității sau un paragraf de evidențiere a unor aspecte, respectivele rezerve, modificări, declinări ale responsabilității sau evidențieri ale unor aspecte trebuie să fie reproduse integral și trebuie prezentate motivele care au stat la baza acestora.

Conform prevederilor Art. 19 din regulamentul UE 2017/1129, ținând cont că informațiile financiare anuale și intermediare, dar și rapoartele de audit fac parte dintre informațiile ce pot fi incluse în document prin trimiteri, dacă au fost publicate anterior, listăm în continuare adresele de internet unde sunt disponibile rezultatele anuale auditate, în format IFRS (însotite de raportul de audit), și rezultatele semestriale neauditate (Emitentul neavând obligația de a audita rezultatele interimare)

Rezultatele financiare în format IFRS pentru perioada 2016-2018, 2019, 2020 și 2021 au fost publicate de Emitent, împreună cu rapoartele de audit începând cu noiembrie 2019 pe site-ul dedicat relației cu investitorii, la adresa

<https://investors.bittnet.ro/ro/rezultate-financiare/>

18.3.2. Indicarea celorlalte informații din document care au fost auditate de auditori.

Nu este cazul



18.3.3 În cazul în care informațiile financiare din document nu au fost extrase din situațiile financiare auditate ale emitentului, se menționează sursa acestora și faptul că informațiile nu sunt auditate.

Nu este cazul

18.4. Informații financiare pro forma

În cazul unei modificări semnificative a valorilor brute, se include o descriere a modului în care tranzacția ar fi putut afecta activele, datoriile și rezultatul emitentului, dacă tranzacția ar fi avut loc la începutul perioadei care face obiectul raportării sau la data indicată. Această cerință va fi în mod normal îndeplinită prin includerea de informații financiare pro forma. Informațiile financiare pro forma trebuie prezentate în conformitate cu anexa 20 și trebuie să includă toate datele menționate în anexa în cauză. Informațiile financiare pro forma trebuie să fie însoțite de un raport întocmit de contabili sau auditori independenți.

Nu este cazul

18.5. Politica de distribuire a dividendelor.

18.5.1. O descriere a politicii emitentului privind distribuirea dividendelor și a oricărei restricții în acest sens. Dacă emitentul nu dispune de o astfel de politică, trebuie inclusă o declarație negativă adecvată.

Adunarea Generală a Acționarilor adoptă anual decizia privind alocarea profiturilor. Strategia Emitentului este de a nu plăti dividende din profiturile exercițiilor financiare. Emitentul intenționează să continue investirea integrală a profiturilor în dezvoltarea companiei, ceea ce reprezintă o politică fără dividend pentru acționari. Emitentul intenționează să mențină această politică de reinvestire a profitului atât timp cât perspectivele sale de creștere sunt mai mari decât perspectivele de creștere ale pieței pe care activează.

Politica de dividend a emitentului este descrisă pe larg la adresa:

<https://investors.bittnet.ro/politicile-corporative/politica-de-dividend/?lang=ro>

În cadrul Adunării Generale a Acționarilor din noiembrie 2020, au fost aprobate atât modificări ale actului constitutiv cât și o ofertă de acțiuni preferențiale, ce are în vedere înlocuirea împrumuturilor din obligațiuni ale Emitentului, cu acțiuni preferențiale – deci care vor oferi obligatoriu dividend detinatorilor.

Având în vedere că emisiunea de acțiuni preferențiale nu a fost demarată în decurs de un an de zile de la aprobare, în noiembrie 2020, operațiunea pe coordonatele respective nu va mai putea fi pusă în practică, întrucât hotărârile AGEA de majorare a capitalului expiră în decurs de un an de la aprobare. În acest sens, Emitentul a aprobat în AGEA din aprilie 2022 o nouă operațiune de majorare de capital prin emiterea de acțiuni preferențiale. Această operațiune va demara în funcție de contextul de Piață de pe parcursul anului 2022.

Conform Actului Constitutiv, în cazul în care vor exista acțiuni preferențiale, acestea vor primi o alocare a dividendului prioritar din profitul net consolidat al anului fiscal anterior, calculată ca multiplu de 1,75 aplicat procentului reprezentat de acțiunile preferențiale în totalul capitalului social.

18.5.2. Pentru fiecare exercițiu financiar din perioada vizată de informațiile financiare istorice, valoarea dividendelor per acțiune, eventual ajustată pentru a permite efectuarea unor comparații, în cazul în care numărul de acțiuni ale emitentului s-a modificat.

Emitentul nu a plătit dividende din rezultatele exercițiilor financiare istorice. Adunarea Generală a Acționarilor adoptă anual decizia privind alocarea profiturilor. Intenția Emitentului este de a nu plăti dividende în următorii ani financiari, mai puțin în situația în care vor fi emise acțiuni preferențiale purtătoare de dividend prioritar în condițiile Actului Constitutiv. Bittnet activează într-un domeniu foarte dinamic - Tehnologia Informației. Pana acum Bittnet a reușit să înregistreze rate de creștere semnificative. Pe de altă parte, actuala dimensiune a companiei coroborată cu trendul de consolidare prezent în toate industriile, ne face să simțim că singura direcție în care putem merge este "tot în sus". În acest sens, intenționăm să continuăm să investim toate resursele



disponibile în dezvoltarea Companiei. Din punct de vedere al acționarilor, politica de reinvestire completă a profiturilor înseamnă și o politică 'fără dividend'.

Intentionăm să propunem Adunării Acționarilor această politică de reinvestire atâta timp cât perspectivele de creștere ale Companiei sunt mai puternice decât cele ale pieței, în general. Pe termen lung și în general, valoarea pe care Compania o generează se va reflecta în evaluarea însăși a Companiei - prețul acțiunilor. Managementul consideră că poate continua să pastreze o rată de creștere peste cea a pieței în general pentru o perioadă semnificativă de timp.

Capacitatea noastră operațională curentă este de așa natură încât putem extrage profituri din accelerarea creșterii cifrei de afaceri. Aceasta este intenția managementului: să continuăm creșterea cifrei de afaceri în condiții similare de profitabilitate exprimată prin marja brută. Astfel, Compania va genera mai mulți bani care să acopere o structură în general fixă de costuri, în esență 'marja brută suplimentară' contribuind aproape integral la profitul brut al Companiei.

Conform politicii de dividend, în anii 2016, 2017, 2018, 2019, 2020 și 2021 adunarea generală a decis recompensarea acționarilor prin capitalizarea profiturilor companiei și acordarea de acțiuni gratuite - câte o operație în fiecare an.

În anul 2022, ținând cont de actualul preț al acțiunii și de lichiditatea deja existentă, nu a mai fost propusă o distribuție nouă de acțiuni gratuite, ci doar operațiunea deja 'patentată' de distribuție a unei acțiuni gratuite, pe care acționarii pot opta să o lase la dispoziția societății în vederea decontării planurilor obligatiilor viitoare, fiind recompensați cu o distribuție cash. Astfel în cadrul AGEA din aprilie 2022 s-a aprobat majorarea capitalului social în condițiile menționate mai sus și distribuția cash pe acțiune tezaurizată la o valoare mai mare decât anterior, respectiv 0.15 lei.

18.6. Proceduri judiciare și de arbitraj

Informații privind orice procedură guvernamentală, judiciară sau de arbitraj (inclusiv orice astfel de procedură în derulare sau potențială de care emitentul are cunoștință) din ultimele 12 luni, cel puțin, care ar putea avea sau a avut recent efecte semnificative asupra poziției financiare sau a profitabilității emitentului și/sau a grupului, sau o declarație negativă adecvată.

Emitentul declară că nu există nicio procedură guvernamentală, judiciară sau de arbitraj care să fi avut efect asupra rezultatelor financiare în ultimele 12 luni. În cursul anului 2021 Emitentul a luat la cunoștință de existența dosarului 30598/3/2021 de pe rolul Tribunalului București, în contradicție cu proprietarul fostului nostru spațiu de birouri - cu București Mall Development and Management S.R.L. („Anchor” sau „Grupul Anchor”)

În cursul lunii martie 2022 Emitentul a luat la cunoștință conținutul acestui dosar și valoarea pretențiilor - 4 milioane lei reprezentând în special clauza penalizatoare pentru rezilierea fără motiv a contractului, și neincadrarea în termenul de reziliere

Ținând cont de aprobarea dată de AGA din noiembrie 2020 privind extinderea spațiului de birouri și Sali de curs, în vederea acomodării echipei ce urmează a rezulta din operațiunile de M&A derulate deja, plus cele ce au fost aprobate a fi derulate în următorii 3 ani, Bittnet și-a exercitat, în temeiul art. 4.1 din Contract, opțiunea de extindere a Spațiului cu o suprafață suplimentară de 3.500 mp spațiu de birouri, nefragmentată și pe același etaj cu Spațiul existent "în interiorul Clădirii sau într-o altă clădire deținută de către Proprietar sau o altă companie din grupul acestuia (care să beneficieze de condiții similare comerciale și tehnice - adică să fie o clădire de birouri clasa A și să fie situată la o distanță de mers pe jos de o stație de metrou)", în baza notificării transmise Proprietarului la data de 10.12.2020;

Potrivit prevederilor contractuale mai sus amintite "Chiriașul va notifica Proprietarului nevoia/intenția de extindere a Spațiului de birouri, dacă va fi cazul, cu 4 (patru) luni calendaristice anterior lunii mai din anul 2021".



Prin răspunsul comunicat prin email la data de 12.01.2021, Proprietarul a informat Bittnet cu privire la următoarele:

- (i) nu dispune de o suprafață liberă de închiriat de dimensiunea solicitată, ci de o suprafață redusă respectiv 2.563,14 mp din care doar suprafața de 1.495,61 mp are o disponibilitate certă, diferența de 1.067,53 mp având o situație incertă, respectiv disponibilitatea să este condiționată de renunțarea (puțin probabilă, după cum rezultă din răspunsul comunicat) la folosința acestuia de către un alt chiriaș;
- (ii) disponibilitatea spațiului diferă, existând un decalaj de 3 luni între spațiul disponibil la același etaj (în suprafață de 1.495,61 mp) și cel situat la un etaj diferit (1.067,53 mp), iar
- (iii) suprafața propusă este oferită în alte condiții comerciale și/sau tehnice decât cele în baza cărora a fost agreată folosința spațiului existent (i.e. altă durată, necesitatea suportării unor costuri de reamenajare etc);

la data de 18.01.2021, Proprietarul a transmis către Bittnet Notificarea privind propunerea tehnică și comercială pentru extinderea spațiului, în concordanță cu informațiile anterior comunicate prin email din data de 12.01.2021. În consecință, au fost îndeplinite condițiile denunțării unilaterale a contractului, astfel cum a fost notificată de Bittnet la data 27.01.2021.

În corespondența dintre părți anterioară formulării cererii de chemare în judecată, Anchor a contestat notificarea de denunțare unilaterală a Bittnet, și apreciind Contractul ca fiind în vigoare, a continuat să emită facturi ulterior încetării Contractului prin denunțare unilaterală.

Prin Notificarea din data de 23 aprilie 2021, Bittnet a solicitat Anchor deducerea sumelor ramse de plată cu titlu de chirie până la data încetării contractului ca urmare a denunțării unilaterale de către Chiriaș, cu Garanția furnizată de Chiriaș conform Anexei 5 la Contract, astfel cum a fost majorată prin Actul adițional nr. 2/14.01.2019 la Scrisoarea de Garanție Bancară nr. 246/12.06.2017.

La data de 4 august 2021, reclamanta a transmis propria notificare de reziliere a Contractului invocând culpa părții chiriaș pentru neplata facturilor, solicitând, în același timp, daune compensatorii conform clauzei penale.

În data 23.09.2021 Bittnet a notificat Proprietarul cu privire la faptul că Notificarea de Reziliere transmisă în 04.08.2021 este lipsită de obiect, având în vedere că respectivul Contract era deja încetat ca urmare a Notificării de Denunțare Unilaterală transmisă de Bittnet în 27.01.2021, iar manifestarea unilaterală de voință a Bittnet, neîndoielnică și fermă în sensul denunțării, este suficientă pentru a produce efecte și operează de drept și irevocabil de la data comunicării sale.

Așadar, instanța va trebui să lămurească data și modalitatea de încetare a Contractului, respectiv fie la data de 27 mai 2021 în baza denunțării unilaterale de către chiriaș, fie la data de 04 august 2021 în baza rezilierii invocate de proprietar, urmând ca pretențiile materiale ce fac obiectul prezentei acțiuni să fie soluționate în funcție de dezlegarea instanței în acest sens.

Cauza este în procedură de regularizare, Emitentul fiind în termenul de formulare / depunere întâmpinare și, cel mai probabil, a unei cereri reconvenționale. Având în vedere că la data prezentei (septembrie 2022) litigiul se află într-un stadiu incipient, complexitatea probatoriei ce va fi propus și administrat în cauză (inscrisuri, interogatorii, proba testimonială și expertize), precum și durata relativ lungă pe care o estimăm pentru finalizarea acestuia (cel puțin 2 sau 3 ani calendaristici), considerăm prematură orice evaluare a șanselor sau a procedurilor, în sensul constituirii de provizioane care să afecteze rezultatele anului 2021. Același lucru nu poate fi spus și despre viitor – dacă decizia definitivă și irevocabilă a instanțelor va da castig de cauza reclamantului, societatea noastră ar putea fi obligată la plata efectivă a unei sume de ordinul a 4 milioane lei, ceea ce, fără a ne conduce într-o stare de dificultate, ar fi o evoluție negativă semnificativă.



18.7. Modificări semnificative ale poziției financiare a emitentului

18.7.1. O descriere a oricărei modificări semnificative a poziției financiare a grupului care s-a produs de la sfârșitul ultimului exercițiu financiar pentru care au fost publicate situații financiare auditate sau informații financiare interimare, sau o declarație negativă adecvată.

Nu este cazul.



Sectiunea 19: Informatii suplimentare

19.1. Capitalul social Informațiile de la punctele 19.1.1-19.1.7 din informațiile financiare istorice de la data celui mai recent bilanț:

19.1.1. Cuantumul capitalului emis și, pentru fiecare categorie de acțiuni:

(a) capitalul social autorizat total al emitentului;

Conform aprobării Adunării Generale a Acționarilor din Septembrie 2021, valoarea capitalului social autorizat este de 240.000.000 acțiuni comune și 120.000.000 acțiuni preferențiale

La data redactării Documentului de înregistrare universal, capitalul social subscris și vărsat al Emitentului este 52.848.059,50 lei, împărțit în 528.480.595 acțiuni nominative, comune, dematerializate, cu o valoare nominală de 0,1 lei.

(b) numărul de acțiuni emise și achitate integral și numărul de acțiuni emise, dar neachitate integral;

Numărul de acțiuni emise și achitate integral este de 528.480.595

Numărul de acțiuni emise dar neachitate integral este 0

(c) valoarea nominală a unei acțiuni sau faptul că acțiunile nu au o valoare nominală; și

Valoarea nominală a unei acțiuni este 0,1 lei

(d) o reconciliere a numărului de acțiuni aflate în circulație la data deschiderii și la data închiderii exercițiului. Se precizează dacă peste 10 % din capitalul social a fost vărsat prin intermediul altor active decât numerarul în perioada vizată de informațiile financiare istorice.

Data modificare	Data înregistrare	Operațiune	Nr. inițial acțiuni	Nr. final acțiuni
26.03.2021	21.05.2020	Majorare capital social - cu aport în numerar prin emisiunea unui număr de acțiuni 18.178.550 noi	229.049.725	247.228.275
22.07.2021	21.07.2021	Majorare capital social cu acordare acțiuni cu titlu gratuit, 6.10	247.228.275	395.565.240
10.09.2021	21.07.2021	Majorare capital social cu acordare acțiuni cu titlu gratuit, 1.10	395.565.240	420.288.068
21.10.2021	N/A	Majorare de capital social conf. Hotărârilor AGEA nr. 12/25.03.2018, H. AGEA nr. 4/26.11.2020, H. AGEA nr. 5/26.11.2021, Deciziei CA nr. 7/18.08.2020, Deciziei CA nr. 10/17.12.2020,	420.288.068	455.669.736
10.11.2021	N/A	Majorare capital social conf. Hotărârilor AGEA nr. 2 și nr. 3/27.04.2021, Deciziei CA din 06.07.2021 și Hotărârile AGEA nr. 17/07.09.2021,	455.669.736	480.436.904
12.08.2022	21.07.2022	Majorare capital social cu acordare de acțiuni cu titlu gratuit, (1,10) conf. Hotărârile AGEA nr. 2/20.08.2022	480.436.904	528.480.595

În perioada vizată de informațiile financiare istorice, nicio parte din capitalul social nu a fost vărsat prin intermediul altor active decât numerarul.

19.1.2. Numărul și caracteristicile principale ale acțiunilor care nu reprezintă capital, dacă există.

Nu este cazul



19.1.3. Numărul, valoarea contabilă și valoarea nominală a acțiunilor emitentului deținute de emitenți sau în numele emitentului ori de către filialele acestuia.

La data redactării prezentului document, Emitentul deține 23,970,745 acțiuni de Trezorerie care sunt folosite pentru a îndeplini obligațiile asumate în cadrul programelor de incentivare cu opțiuni pentru persoanele cheie. Toate acțiunile emitentului sunt acțiuni comune cu o valoare nominală de 0.1 lei.

19.1.4. Cuantumul valorilor mobiliare convertibile, preschimbabile sau însoțite de bonuri de subscriere, cu indicarea condițiilor și a procedurilor de conversie, schimb sau subscriere.

Nu este cazul

19.1.5. Informații despre orice drept de achiziție și/sau obligație aferent(ă) capitalului autorizat, dar neemis, sau despre orice angajament de majorare a capitalului social, precum și condițiile acestora.

Adunarea Generală Extraordinară a Acționarilor din Septembrie 2021 a acordat conducerii Emitentului autorizarea de a majora capitalul social cu un număr maxim de 240.000.000 de acțiuni comune, respectiv 120.000.000 acțiuni preferențiale.

19.1.6. Informații privind capitalul social al oricărui membru al grupului care face obiectul unei opțiuni sau al unui acord condiționat sau necondiționat care prevede acordarea unor opțiuni asupra capitalului și detalii privind opțiunile respective, inclusiv identitatea persoanelor la care se referă.

Acționarii Societății au aprobat în cadrul adunărilor generale din Aprilie 2020, Aprilie 2021 și Ianuarie 2020 planuri de incentivare cu opțiuni a persoanelor cheie. În cadrul acestor Stock Option Plan-uri („SOP”), persoane din conducerea Emitentului dar și alte persoane care pot influența pozitiv rezultatele grupului pot primi dreptul de a achiziționa acțiuni ale Emitentului la prețuri preferențiale, astfel :

- 1) AGA din Ianuarie 2020:
 - a. Plan incentivare persoane cheie nenominalizate la momentul aprobării: maxim 1.5% din totalul acțiunilor Societății. Perioada Exercițare: mai-iunie 2022. Preț exercitare per acțiune corespunzător capitalizării Emitentului la 1 Ianuarie 2020.
 - b. Membrii consiliului de administrație, cu excepția Președintelui: 0.5% pentru anul 2020, 0.5% pentru anul 2021. Perioada Exercițare: mai-iunie 2022. Preț exercitare per acțiune corespunzător capitalizării Emitentului la 1 Ianuarie 2020.
 - c. Președintele consiliului de administrație: 0.75% pentru anul 2020, 0.75% pentru anul 2021. Perioada Exercițare: mai-iunie 2022. Preț exercitare per acțiune corespunzător capitalizării Emitentului la 1 Ianuarie 2020.
- 2) AGA din Aprilie 2020: Plan incentivare persoane cheie nenominalizate la momentul aprobării: maxim 5% din totalul acțiunilor Societății. Perioada Exercițare: mai-iunie 2022. Preț exercitare per acțiune corespunzător capitalizării Emitentului la 21 aprilie 2020.
- 3) AGA din Aprilie 2021 : Plan incentivare persoane cheie nenominalizate la momentul aprobării: maxim 5% din totalul acțiunilor Societății. Perioada Exercițare: mai-iunie 2023. Preț exercitare per acțiune corespunzător capitalizării Emitentului la 14 aprilie 2021.
- 4) AGA din Aprilie 2022 a aprobat Plan incentivare persoane cheie nenominalizate la momentul aprobării: maxim 5% din totalul acțiunilor Societății. Perioada Exercițare: mai-iunie 2024. Preț exercitare per acțiune corespunzător capitalizării Emitentului la 11 Aprilie 2022.

19.1.7. Evoluția capitalului social în perioada vizată de informațiile financiare istorice, cu evidențierea oricărei modificări survenite.

Cifrele din tabelul de mai jos sunt prezentate în lei, și reprezintă cele 3 operații de majorare de capital decise în cursul anului 2021, împreună cu datele lor de înregistrare și data la care acțiunile au fost efectiv încărcate în conturile acționarilor. Este vorba despre o majorare de capital cu acțiuni gratuite, prin încorporarea unor rezerve



și prime de emisiune, ce a generat o alocare de 6 acțiuni gratuite la 10 acțiuni deținute, atât pe acțiunile existente (data de 21 iulie) cât și pentru cele datorate creditorilor din majorările de capital neînregistrate încă la 21 iulie (MCS august 2020, MCS decembrie 2020), plus o majorare de capital cu o acțiune gratuită la 10 acțiuni care a putut fi lăsată la dispoziția societății în schimbul încasării sumei de 0.1 lei pe acțiune

Data modificare	Data înregistrare	Operațiune	Nr. inițial acțiuni	Nr. final acțiuni
22.07.2021	21.07.2021	Majorare capital social cu acordare acțiuni cu titlu gratuit, 6:10	247.228.275	395.565.240
10.09.2021	21.07.2021	Majorare capital social cu acordare acțiuni cu titlu gratuit, 1:10	395.565.240	420.288.068
10.11.2021	N/A	Majorare capital social conf. Hotararilor AGEA nr. 2 și nr. 3/27.04.2021; Deciziei CA din 06.07.2021 și Hotarari AGEA nr. 17/07.09.2021;	455.669.736	480.436.904
12.08.2022	21.07.2022	Majorare capital social cu acordare de acțiuni cu titlu gratuit, (1-10) conf. Hotararii AGEA nr. 2/20.04.2022	480.436.904	528.480.595

19.2. Actul constitutiv și statutul

19.2.1. După caz, registrul și numărul de înregistrare în registru, o descriere a obiectului de activitate al emitentului și locul în care acesta este prevăzut în actul constitutiv și statut.

Actul constitutiv actualizat al Emitentului este disponibil pe site-ul Emitentului la secțiunea *investitori* și poate fi accesat aici: <https://investors.bittnet.ro/ro/act-constitutiv-actualizat/>

Obiectul de activitate principal al emitentului este 6202 – Activități de consultanță în tehnologia informației. Această clasă include planificarea și proiectarea sistemelor de calculatoare ce integrează hardware, software și tehnologii de comunicații și serviciile de consultanță care pot include și activitatea de pregătire a utilizatorilor.

Obiectul de activitate este prevăzut la „Art. 5 – Obiectul de activitate al societății” din Actul constitutiv actualizat al Emitentului.

19.2.2. În cazul în care există mai mult de o clasă de acțiuni existente, o descriere a drepturilor, preferințelor și restricțiilor aferente fiecărei clase.

Nu este cazul. Deși Actul Constitutiv al Emitentului prevede posibilitatea de a emite Acțiuni Preferențiale, la momentul redactării prezentului document nu există decât acțiuni comune.

19.2.3. O descriere sumară a oricărei prevederi din actul constitutiv, statut, cartă sau un regulament care ar putea avea ca efect amânarea, suspendarea sau împiedicarea schimbării controlului asupra emitentului.

Nu este cazul



Sectiunea 20: Contracte importante

20.1. Rezumatul fiecărui contract important (altele decât cele încheiate în cadrul normal al activității) încheiat de către emitent sau orice alt membru al grupului, în cursul celor doi ani imediat anteriori publicării documentului de înregistrare. Rezumatul oricărui alt contract (altele decât cele încheiate în cadrul normal al activității) încheiat de către orice membru al grupului și conținând dispoziții care atribuie oricărui membru al grupului o obligație sau un angajament important(ă) pentru întregul grup, la data documentului de înregistrare.

Conform mandatului acordat de AGA din septembrie 2021, Emitentul ar putea semna în anul 2022 și următorii 2 ani achizitii M&A până la valoarea totală de 200 milioane lei

Sectiunea 21: Documentele disponibile

21.1. O declarație prin care se confirmă faptul că, în perioada de valabilitate a documentului, pot fi consultate, după caz, următoarele documente:

- (a) actul constitutiv și statutul actualizate ale emitentului;
- (b) toate rapoartele, corespondența și alte documente, evaluările și declarațiile făcute de un expert la solicitarea emitentului, din care anumite părți sunt incluse sau menționate în documentul de înregistrare. Indicarea site-ului pe care pot fi consultate documentele.

În perioada de valabilitate a documentului pot fi consultate pe site-ul Emitentului la secțiunea *investitori* (<https://investors.bittnet.ro/>) Actul constitutiv actualizat, Documentul de înregistrare universal, precum și toate documentele relevante pentru acționari. _____

BITTNET SYSTEMS S.A., prin Mihai Alexandru Constantin Logofatu, Director general

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

Ghidurile ESMA solicită să explicăm orice indicator pe care îl folosim în evaluarea rezultatelor financiare sau non financiare ale companiei, dacă acest indicator nu se regăsește în standardele IFRS sau XBRL publicate de ESEF. În cazul rapoartelor noastre financiare, folosim următorii indicatori:

Indicator	Definiție / Mod de calcul	De ce este relevant
Profit Operațional	<p>Este vorba despre profitul activității de bază, activității de a ne deservi clienții.</p> <p>În calcul toate veniturile și cheltuielile asociate activității curente și ignoră veniturile și cheltuielile financiare, sau cele legate de activitatea de tip holding (a grupului, existența noastră ca și companie listată).</p> <p>Se obține eliminând din rezultatele fiecărei linii de business elementele de venituri și cheltuieli (cash sau non cash) care nu au de-a face cu activitatea curentă.</p> <p>Cele mai semnificative ajustări (diferențe între profitul brut și Profitul Operațional) sunt:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Eliminarea rezultatului financiar (adunarea la profitul brut a cheltuielilor și scăderea veniturilor de tip financiar) 2. Eliminarea ajustărilor IFRS, non-cash, legate de Stock Option Plan 	<p>Activitatea operațională (numită și „curentă” sau „de bază”) reprezintă afacerile companiei.</p> <p>Astfel se măsoară performanța și activitatea afacerilor versus concurența, indiferent de mediul de taxare, de cadrul contabil de raportare sau de modul de finanțare al societății (mixul dintre capitaluri proprii și împrumutate, costurile de menținere la cota bursei, etc).</p> <p>Cu alte cuvinte, acesta este rezultatul pe care compania (sau fiecare segment de business) l-ar avea dacă ar opera ca o companie finanțată integral din surse proprii (din „equity” – capitalurile acționarilor).</p>
„Marja Bruta”, sau „gross margin”, sau „GM” sau „marja”	<p>Formula de calcul a acestui indicator este „Venituri MINUS cheltuieli directe” („revenue minus COGS (cost of goods sold)”)</p> <p>Astfel, din facturile emise clienților, se scade valoarea cheltuielilor direct asociabile acelor proiecte (obținerii acelor venituri). În cazul proiectelor de revânzare licențe software, cumpărăm o licență cu 90 lei și o vindem către client cu 100 lei. Diferența este „Marja Brută” (sau „Gross Margin”).</p> <p>În cazul în care facturăm unui client servicii de implementare a unui proiect de cloud, marja brută reprezintă diferența dintre veniturile facturate către client și costul pentru orele - omi necesare implementării, indiferent dacă inginerul care realizează implementarea ne este angajat sau un subcontractor.</p>	<p>Acest indicator este „PIB” ul companiei, este „valoarea adăugată” pe care noi o producem pentru partenerii noștri.</p> <p>Acest indicator reflectă nu doar ce valoare aducem clienților, dar, întorcându-ne privirea spre interiorul companiei, reflectă sumele de bani pe care le avem la dispoziție pentru a acoperi cheltuielile fixe</p>



Anexa 3 – Teza de investitie

Inca de la inceputul calatoriei noastre in calitate de companie listata am incercat sa transmitem cel mai transparent care este valoarea pentru investitori a propunerii noastre – “our value proposition”. Cu alte cuvinte, ce oferim investitorilor, care este teza investitionala pe care o poate avea cine alege sa ne acorde increderea.

Aceasta poate fi exprimata foarte simplu in urmatoarea fraza:

Investesti pe termen mediu si lung in actiunile BNET daca doresti expunere la industria de IT&C romaneasca, un domeniu de crestere accelerata, alaturi de o echipa de management care are nu doar skin in the game ci a si demonstrat, in peste 15 ani, rezultate mai bune decat media industriei, atat operational cat si din punct de vedere al gestiunii capitalului.

Fiecare din deciziile pe care le luam urmaresc constructia unui grup antifragil, astfel incat sa avem cea mai puternica forta – timpul – alaturi de noi (“Time is the friend of the wonderful business, the enemy of the mediocre”). Al doilea element il reprezinta combinatia dintre ‘good operations’ si capabilitatea de management a capitalului, asa cum este descris ‘secretul succesului’ in cartea „The outsiders - 8 outstanding CEOs”. Cateva argumente pentru fiecare din componentele acestei teze investitionale:

- Alegerea unei industrii cu perspective favorabile este o decizie care usureaza total atat munca investitorilor, cat si scade importanta de a alege un management competent: “a rising tide lifts all boats”. Nu exista in ultimii 20 ani o industrie cu o crestere continuata mai accelerata decat industria IT&C.
- Existenta unei echipe de management cu ‘significant skin in the game’ rezolva problema ‘principal – agent’ atat de reclamata de investitorii pe piata de capital romaneasca. Daca bunastarea managementului provine din aceleasi surse, prin aceleasi mecanisme cu cea a micilor actionari, se elimina cel mai important conflict. Astfel, in cazul nostru, valoarea actiunilor BNET reprezinta pentru management atat cea mai mare parte a averii personale, cat si cea mai mare parte a veniturilor (spre deosebire de salariu, politica de compensare bazata pe optiuni aliniaza veniturile managementului cu bogatia adusa actionarilor).
- Track record demonstrat din punct de vedere operational: in afara de numeroase recunoasteri internationale (Deloitte Top 50 in Tech, Financial Times Top 1000 Fastest Growing Companies, EY Entrepreneur of the Year finalists, etc), putem ilustra capacitatea operationala in 2 feluri:
 - am vazut in 2021 un anunt al unei companii de IT foarte respectabila care facea o retrospectiva a intregii activitati, cu prilejul unei aniversari de ordinul a 10 sau 15 ani. In aceasta perioada, compania respectiva a livrat cu succes peste 700 de proiecte. Prin comparatie, Bittnet livreaza peste 4.000 de proiecte anual, cu un overhead operational minimalist, atat din punct de vedere al costului cat si al timpului. Faptul ca activitatea noastra initiala, de baza, este trainingul IT si complexitatea specifica organizarii cu succes a acestor afaceri, ne-au fortat sa construim sisteme si unelte operationale specifice unor companii mult mai mari ca afaceri, cu complexitate sporita. Pe de alta parte, odata depasit acest impediment, in prezent ne bucuram de un avantaj competitiv greu de egalat din acest punct de vedere.
 - Analizand evolutia istorica a profitului raportat la capitalurile proprii (Return on Equity), acesta inregistreaza mereu valori in jurul cifrei de 41%.
- Track record demonstrat din punct de vedere al gestiunii capitalului: rata de crestere a capitalurilor proprii atrase istoric, prin mecanismele pietei de capital, este de aproximativ 43%, ceea ce ne intareste increderea si in modelul financiar adoptat, pe care intentionam sa continuam sa il aplicam atata timp cat rezultatele continua sa fie vizibil mai bune decat media pietei.

	Profit Net	Equity to	ROE
2014	115	865	
2015	889	1,920	103%
2016	870	3,100	45%
2017	1,206	5,961	39%
2018	4,408	14,001	74%
2019	-4,459	12,372	-32%
2020	1,025	27,646	8%
2021	14,424	55,249	53%
	Average		42%

Operatiune	S
Equity la 15 apr 2015	-864,127
MCS05-Dec-17	-807,127
MCS14-Dec-18	-2,892,205
MCS10-Apr-20	-9,168,712
MCS02-Mar-21	-10,725,345
Equity la 31-Dec-21	55,949,054
Din care, sume atrase	-23,593,389
IRR	45.7%



Desigur, unii investitori pot considera ca oricare dintre componentele tezei de investitie descrisa mai sus nu se potrivesc cu stilul lor investitional. Ne-am dori insa ca actionarii nostri sa inteleaga care este "pariul" pe care il fac atunci cand investesc in actiunile grupului Bittnet: faptul ca viziunea de crestere accelerata catre cifra de afaceri de 500 milioane lei genereaza o oportunitate deosebita pe termen mediu si lung si ca, uneori, evolutia rezultatelor trimestriale, semestriale sau anuale va inregistra fluctuatii. Noi, echipa de management suntem aici sa clarificam aceste fluctuatii si sa ghidam calatoria noastra impreuna catre cifra de 500 milioane de lei, fara a avea drept obiectiv pretul actiunilor, care, din contra, este decis de actionari. Suntem convinsi insa ca pe termen lung valoarea companiei va reflecta rezultatele de business.

Incheiem acest capitol prin a reaminti ca nicio investitie in actiunile unei companii nu este lipsita de riscuri, si va rugam ca inainte de a decide sa investiti, sa cititi cu atentie capitolele despre Riscuri din documentul universal de inregistrare, sau de pe site-ul dedicat relatiei cu investitorii.

Raportul auditorilor 2021

