

## Raport Semestrial - Semestrul 1 2023

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

Pentru exercițiul financiar	01.01.2023 - 30.06.2023
Data raportului	25 August 2023
Denumirea societății comerciale	BITTNET SYSTEMS S.A.
Sediul social	Str Sergent Ion Nuțu, nr. 44, One Cotroceni Park, Corp A și Corp B, etaj 4, sector 5, București
Numărul de telefon/fax	021.527.16.00 / 021.527.16.98
Cod Unic de înregistrare	21181848
Număr de ordine în Registrul Comerțului	J40/3752/2007
Piața reglementată pe care se tranzacționează valorile mobiliare emise	Piața Reglementată BVB
Capitalul social subscris și vărsat	63.417.671,40 Lei
Principalele caracteristici ale valorilor mobiliare emise de societatea comercială	634.176.714 acțiuni cu valoare nominală 0.1 lei – simbol BNET 97.037 obligațiuni cu valoare nominală 100 lei – simbol BNET23A 20.596 obligațiuni cu valoarea nominală 100 euro - simbol BNET26E 50.000 obligațiuni cu valoarea nominală 100 lei – simbol BNET27A

<b>MESAJ DE LA CEO.....</b>	<b>3</b>
<b>INFORMAȚII GENERALE DESPRE EMITENT .....</b>	<b>7</b>
<b>STRUCTURA GRUPULUI.....</b>	<b>9</b>
<b>RECAPITULARE EVENIMENTE CHEIE ÎN S1 2023.....</b>	<b>21</b>
<b>DIVIZIA DE EDUCAȚIE .....</b>	<b>21</b>
<b>DIVIZIA DE TEHNOLOGIE .....</b>	<b>31</b>
<b>DESPRE DINAMICA ACȚIUNILOR BNET ÎN S1 2023 .....</b>	<b>42</b>
<b>DESPRE OBLIGAȚIUNILE BITTNET ÎN S1 2023 .....</b>	<b>44</b>
<b>2. SITUAȚIA ECONOMICO-FINANCIARĂ A GRUPULUI .....</b>	<b>47</b>
<b>ELEMENTE DE BILANȚ.....</b>	<b>47</b>
<b>CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE .....</b>	<b>53</b>
<b>SITUAȚIA FLUXURILOR DE NUMERAR .....</b>	<b>57</b>
<b>3. ANALIZA ACTIVITĂȚII SOCIETĂȚII COMERCIALE.....</b>	<b>59</b>
<b>3.1. PREZENTAREA ȘI ANALIZAREA TENDINȚELOR, ELEMENTELOR, EVENIMENTELOR SAU FACTORILOR DE INCERTITUDINE CE AFECTEAZĂ SAU AR PUTEA AFECTA LICHIDITATEA SOCIETĂȚII COMERCIALE, COMPARATIV CU ACEEAȘI PERIOADĂ A ANULUI TRECUT. ....</b>	<b>59</b>
<b>3.2. PREZENTAREA ȘI ANALIZAREA EFECTELOR ASUPRA SITUAȚIEI FINANCIARE A SOCIETĂȚII COMERCIALE A TUTUROR CHELTUIELILOR DE CAPITAL, CURENTE SAU ANTICIPATE (PRECIZÂND SCOPUL ȘI SURSELE DE FINANȚARE A ACESTOR CHELTUIELI), COMPARATIV CU ACEEAȘI PERIOADĂ A ANULUI TRECUT.....</b>	<b>60</b>
<b>3.3. PREZENTAREA ȘI ANALIZAREA EVENIMENTELOR, TRANZACȚIILOR, SCHIMBĂRILOR ECONOMICE CARE AFECTEAZĂ SEMNIFICATIV VENITURILE DIN ACTIVITATEA DE BAZĂ. PRECIZAREA MĂSURII ÎN CARE AU FOST AFECTATE VENITURILE DE FIECARE ELEMENT IDENTIFICAT. COMPARAȚIE CU PERIOADA CORESPUNZĂTOARE A ANULUI TRECUT.....</b>	<b>61</b>
<b>4. SCHIMBĂRI CARE AFECTEAZĂ CAPITALUL ȘI ADMINISTRAREA SOCIETĂȚII COMERCIALE ....</b>	<b>62</b>
<b>4.1. DESCRIEREA CAZURILOR ÎN CARE SOCIETATEA COMERCIALĂ A FOST ÎN IMPOSIBILITATEA DE A ÎȘI RESPECTA OBLIGAȚIILE FINANCIARE ÎN TIMPUL PERIOADEI RESPECTIVE. ....</b>	<b>62</b>
<b>4.2. DESCRIEREA ORICĂREI MODIFICĂRI PRIVIND DREPTURILE DEȚINĂTORILOR DE VALORI MOBILIARE EMISE DE SOCIETATEA COMERCIALĂ. ....</b>	<b>62</b>
<b>5. TRANZACȚII SEMNIFICATIVE CU AFILIAȚII .....</b>	<b>63</b>
<b>6. GRADUL DE REALIZARE A ȚINTELOR PENTRU ANUL 2023 .....</b>	<b>64</b>
<b>7. RISCURI IDENTIFICATE DE EMITENT .....</b>	<b>65</b>
<b>8. SEMNĂTURI ȘI DECLARAȚII CONFORM ART. 123 2 PUNCTUL B, LIT. C) DIN REGULAMENTUL ASF NR.1/2006.....</b>	<b>73</b>
<b>9. ANEXE.....</b>	<b>1</b>

## Mesaj de la CEO

În primele 6 luni ale anului curent, Grupul nostru a înregistrat venituri consolidate de 146 milioane lei, în creștere cu 110% față de perioada similară a anului anterior. Marja brută a crescut cu 32%, până la valoarea de 23.5 milioane lei (față de 17.9 milioane lei anul trecut). Cheltuielile indirecte înregistrează valoarea de 27.6 milioane lei (cu 86% mai mult decât în H1 2022), ceea ce conduce la o pierdere operațională de 954 mii lei (față de un profit de 3.6 milioane la H1 2022).

Rezultatul financiar este o pierdere de 4.5 milioane lei (din care 3.5 milioane cheltuieli efectiv cash), ceea ce conduce la o pierdere brută de 5.4 milioane lei, față de pierdere de 1.4 milioane lei în H1 2022.

Perspectiva anualizată confirmă impactul încă ne-absorbit complet al creșterilor de costuri fixe din H2 2022 (chiria noului sediu plus salarizare echipei ca urmare a presiunii inflaționiste): veniturile totale sunt de 268 milioane lei, în creștere cu 105% față de perioada anterioară, marja brută depășește 48 milioane lei, în creștere cu 53% față de perioada anterioară, iar cheltuielile indirecte se ridică la 50.7 milioane lei (în creștere față de 26.2) , astfel încât profitul operațional este de 3.8 milioane lei, aproximativ 40% față de perioada anterioară.

Dimensiunea pe care am atins-o datorită creșterii de anul trecut ne oferă oportunitatea de a urmări scopul alinierii profitabilității la media industriei IT regionale. În acest context, trebuie să înțelegem că ne referim la profitabilitatea operațională exprimată ca procent din cifra de afaceri.

Indicatorul de profit operațional este semnificativ pentru companiile care se bazează într-o măsură semnificativă pe finanțare externă și care efectuează achiziții de alte companii. În medie, în industrie, la nivel regional, procentul de profit operațional din cifra de afaceri este de aproximativ 8% (sursa Reuters). În trecut, Bittnet a înregistrat un nivel de aproximativ 4%, în linie cu profitabilitatea medie din România (sursa Top integratori IT din Ro, ZF).

Scopul nostru este să creștem acest indicator în intervalul de 8-10%, printr-o abordare care implică cinci direcții majore de acțiune:

- Creșterea ponderii serviciilor în totalul vânzărilor
- Expandarea bazei de clienți la nivel internațional
- Controlul constant al costurilor administrative ca procent din cifra de afaceri.
- Creșterea veniturilor prin cross-selling între piloni
- Creșterea marjei brute generate într-o unitate de timp

În această etapă, imaginea agregată servește mai degrabă pentru a ilustra reziliența pe care ne-o oferă structura grupului și dimensiunea totală. Este puțin probabil ca toate liniile de afaceri să înregistreze ani buni sau slabi în același timp. Acest lucru ne permite să abordăm problemele în mod secvențial în fiecare pilon de afacere și să ne concentrăm pe soluționarea lor într-un mod sănătos, creând astfel premisele pentru o creștere continuă pe termen lung.

Pe de altă parte, efectul negativ este cunoscut sub numele de "efectul de medie" - performanțele celor mai buni sunt nivelate. Acesta este un motiv suplimentar pentru care dorim ca fiecare pilon de afacere să fie listat independent.

În legătură cu analiza perioadei de raportare, pentru a înțelege rezultatele din acest semestru, trebuie să privim individual fiecare element care alcătuiește rezultatele:

- a) **Veniturile din soluții IT&C sunt de 2.4 ori mai mari decât în anul anterior.**  
După cum am mai subliniat, acest tip de venituri are potențialul de a crește cel mai rapid, oferindu-ne posibilitatea de a stabili interacțiuni complexe cu clienții, de a înțelege infrastructura lor și de a câștiga încrederea lor în capacitatea noastră de a furniza servicii de calitate. Cu toate că acest domeniu de activitate are, în mod natural, o marjă brută procentuală mai mică, analiza relevanței se face în termeni de dolari efectivi generată ca marjă brută. Prin urmare, creșterea cu 84% a marjei brute în furnizarea de soluții aduce un plus de 5.3 milioane de lei față de prima jumătate a anului 2022.
- b) În anii precedenți, am fost confrunțați cu **extinderea termenelor de livrare** ca urmare a disrupțiilor din lanțurile globale de aprovizionare. Am avertizat că într-un viitor, la un anumit moment, eforturile noastre de a construi proiecte de infrastructură IT&C vor fi afectate. Primul semestru din 2023 reflectă mai adecvat noua dimensiune a activității noastre, cu termenele specifice pentru ofertare, câștigare și ulterior livrare a soluțiilor IT&C.
- c) Suma de aproximativ **36 de milioane de lei provenită din serviciile livrate în prima jumătate a anului 2023** reprezintă o **creștere reală de 21% față de aceeași perioadă din 2022**. Această creștere este compusă **dintr-o majorare de 41% a serviciilor din cadrul diviziei de tehnologie și o reducere de 30% a veniturilor din training**. Scăderea veniturilor din training poate fi explicată aproape integral prin anularea proiectului ESI de către Microsoft la nivel global, în cadrul efortului lor de a reduce costurile pe o perioadă de 6 luni.  
Valorile serviciilor furnizate de grup în prima jumătate a anului 2023 sunt aproape egale cu cifra de afaceri anuală totală pentru întregul an 2017 - anul primei achiziții M&A. **Pentru finalul acestui an, estimăm o valoare totală a serviciilor livrate de grup de peste 80 de milioane de lei - aproape egală cu**

**cifra de afaceri din anul 2019.** Aceste evoluții ilustrează, pe de o parte, transformarea continuă a grupului și, pe de altă parte, valoarea achizițiilor realizate de-a lungul anilor, în concordanță cu viziunea noastră de creștere accelerată prin M&A.

Mutându-ne atenția de la P&L la poziția financiară, aceasta este cea mai solidă din istorie: capitalurile proprii au valoarea istorică de 90 milioane lei, poziția de cash este la maximum istoric de 52 milioane lei, ponderea datoriilor financiare este 58/42 termen lung/termen scurt. Aceasta situație financiară solidă ne aduce relații foarte bune cu partenerii, în special furnizorii de soluții IT ce ne acordă credit furnizor semnificativ. Ca dovadă, valoarea stocurilor plus creanțele asupra clienților balansează aproape perfect datoriile la furnizori, în timp ce cashflow-ul din operațiuni depășește valoarea întregului an 2022 – 20 milioane lei.

Rămânând cu analiza la cashflow, notăm că în H1 2023 am finalizat cea mai mare majorare de capital din istoria companiei – aproape 30 milioane lei cash. Aceasta combinată cu cashflowul din operațiuni în valoare de 20.5 milioane lei, și o nouă emisiune de obligațiuni în valoare de 4.9 milioane lei, ne-a permis să rambursăm o emisiune de obligațiuni scadentă (în valoare de 10 milioane lei), să rambursăm împrumuturi bancare de 9.5 milioane lei și să facem plăți pentru achiziția de noi companii în grup în valoare de 22.7 milioane lei, fără a ne afecta poziția de cash, ci dimpotrivă, crescând-o până la cea mai mare valoare din istorie: 52 milioane lei.

În aprilie 2023, la [Ziua Investitorului](#), am anunțat că ne vom concentra încă din anul acesta pe profitabilitatea operațională, în avans față de atingerea țintei de 500 milioane lei venituri (asumată pentru finalul anului 2024). **Acest proces este unul de durată medie, ale cărui efecte nu se observă instantaneu**, ținând cont de ciclurile lungi de vânzare specifice industriei noastre (6-9 luni), combinate cu duratele lungi de livrare (3-6 luni) și cu durata de timp efectiv necesară pentru a implementa diverse schimbări odată ce ele sunt identificate și agreate. Pe de altă parte, putem evidenția primele efecte după doar 3 luni de la demararea acestui proces:

- a) **Cheltuielile de vânzare / distribuție** au crescut cu 2.4 milioane lei în sumă absolută în H1 2023, dar, raportat la vânzări vorbim despre o **scădere de 33%** a procentului reprezentat de aceste cheltuieli – sau, altfel spus, o **creștere de 50% a eficienței vânzărilor**: dacă în H1 2022 fiecare leu cheltuit cu procesele de vânzare ne aducea înapoi 11.7 lei, în H1 2023 fiecare leu cheltuit la vânzări ne-a adus 17.3 lei de venituri.
- b) Aceeași evoluție au avut-o și **cheltuielile administrative**, care înregistrează aparent o dublare – creștere cu 10 milioane lei. Această creștere însă este explicată în proporție de 65% de extinderea perimetrului de consolidare

(TopTech, zNet și Dataware nu sunt cuprinse în baza de comparație de la H1 2022), și de faptul că în H1 2022 nu plăteam chirie pentru sediul ONE – efect de 16%. În schimb, chiar cu aceste creșteri, cheltuielile administrative au scăzut cu 4.6% ca pondere din vânzări. Eliminând efectul chiriei, **scăderea cheltuielilor administrative este de 2.2 milioane lei (10%) față de bugetul semestrului, reducere realizată în doar 3 luni.**

Atât datele noastre istorice, dar și cele ale altor emitenți listați din sectorul IT, cea mai mare parte a veniturilor, și, prin urmare, aproape întregul profit se realizează în ultimul trimestru al anului, primul semestru fiind întotdeauna cel slab. În acest context, rezultatul operațional al primelor șase luni, departe de a fi ideal, nu este nici “de speriat” din punctul de vedere al obiectivului de creștere a profitului față de anul anterior. Se văd deja semne bune: pipeline-ul confirmat la acest moment presupune venituri de 185 milioane de lei pentru semestrul 2.

În plus, în anul 2023 am reușit să adăugăm la portofoliul nostru 400 de clienți noi ( 85% din rândul companiilor intrate în grup, și 15% clienți noi ce provin din creșterea organică a activității noastre). Aceste cifre capătă o semnificație deosebită având în vedere actualul focus pe cross-selling și up-selling.

Am ajustat în H1 2023 direcția companiei, pentru a obține o creștere a profitabilității în linie cu media industriei regionale. Este evident că procesul de aliniere a profitabilității necesită un interval de timp semnificativ. Suntem convinși că am construit o echipă de management care va identifica, testa și implementa toate soluțiile necesare în fiecare etapă.

Ca de obicei, va încurajăm să ne trimiteți feedback despre acest raport, evoluția companiei sau planurile noastre de viitor. Opinia investitorilor este întotdeauna binevenită. Ne puteți contacta oricând la [investors@bittnet.ro](mailto:investors@bittnet.ro)

Mihai Logofătu, CEO

## Informații generale despre Emitent

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

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

Din martie 2015, Bittnet este listată la Bursa de Valori București, sub simbolul de tranzacționare BNET (întâi pe piața AeRO-SMT, ulterior, din 2020, pe Piața Reglementată). Bittnet a fost prima companie IT care s-a listat pe BVB, după o infuzie de 150.000 euro în companie, primită de la fondul polonez Carpathia Capital SA în schimbul unei participații de 10%. Din acel moment, Bittnet folosește în mod activ mecanismele pieței de capital pentru a-și crește și dezvolta afacerea, plasând cu succes numeroase emisiuni secundare de acțiuni și șapte emisiuni de obligațiuni în 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2022 și 2023. Până la momentul redactării acestui raport, Bittnet a rambursat anticipat sau la scadență 4 dintre emisiunile de obligațiuni și a plătit cupoane de peste 11 milioane lei, către >1400 deținători.

În total, între 2015 și iunie 2023, Bittnet a atras peste 100 milioane lei prin instrumente listate pe BVB (atât acțiuni cât și obligațiuni), sume care au finanțat dezvoltarea organică și anorganică a grupului. Fondatorii companiei au crezut dintotdeauna că piața IT din România trebuie consolidată. De aceea, în cursul anului 2017, compania a identificat prima oportunitate de a acționa în această direcție și a urmat achiziționarea GECAD NET. În prima jumătate a anului 2019, GECAD Net a fost rebranduit în Dendrio Solutions. Astăzi, Dendrio este singurul integrator de soluții hibrid "multi-cloud" din România, având o poziție consolidată ca și companie certificată de cei mai importanți furnizori de IT din lume, concentrându-se pe cloud și securitate informatică.

În 2018 Bittnet a făcut două noi achiziții - un pachet majoritar de acțiuni în compania ce furnizează soluții ERP (planificarea/gestionarea resurselor unei companii), Elian Solutions, precum și un pachet semnificativ în compania de învățare bazată pe jocuri, Equatorial Gaming. În urma achiziției, activitățile Equatorial au fost integrate în divizia "Educație", în timp ce Elian a completat oferta de servicii de integrare IT prin adăugarea de soluții ERP în portofoliul grupului. În decembrie 2018, Bittnet a achiziționat activitatea de integrare IT&C a Crescendo International SRL, o companie cu 25 de ani de experiență în România și pe piețele externe. Divizia IT&C a companiei Crescendo a fost integrată în Dendrio și, ca

urmare a fuziunii, Dendrio beneficiază de o structură de afaceri mai stabilă, de resurse extinse de personal, precum și de un portofoliu extins de clienți, produse și servicii.

În cursul anului 2020 două noi investiții minoritare s-au alăturat grupului: Softbinator (prima noastră intrare în piața de software development) și The eLearning Company – care completează foarte bine serviciile oferite de Bittnet Training și Equatorial în cadrul diviziei de educație.

Pe parcursul anului 2021 Bittnet a încheiat 7 noi achiziții de companii – IT Prepared (acum rebranduit Optimizor) – o companie ce oferă servicii de suport IT în regim de managed services, Nenos & Nonlinear – două companii de dezvoltare software cu focus pe zona de Artificial Intelligence și Machine Learning, ISEC și GRX (acum rebranduite Fort) care sunt pilonul de cybersecurity și Computer Learning Center – companie de training cu focus pe zona de cybersecurity.

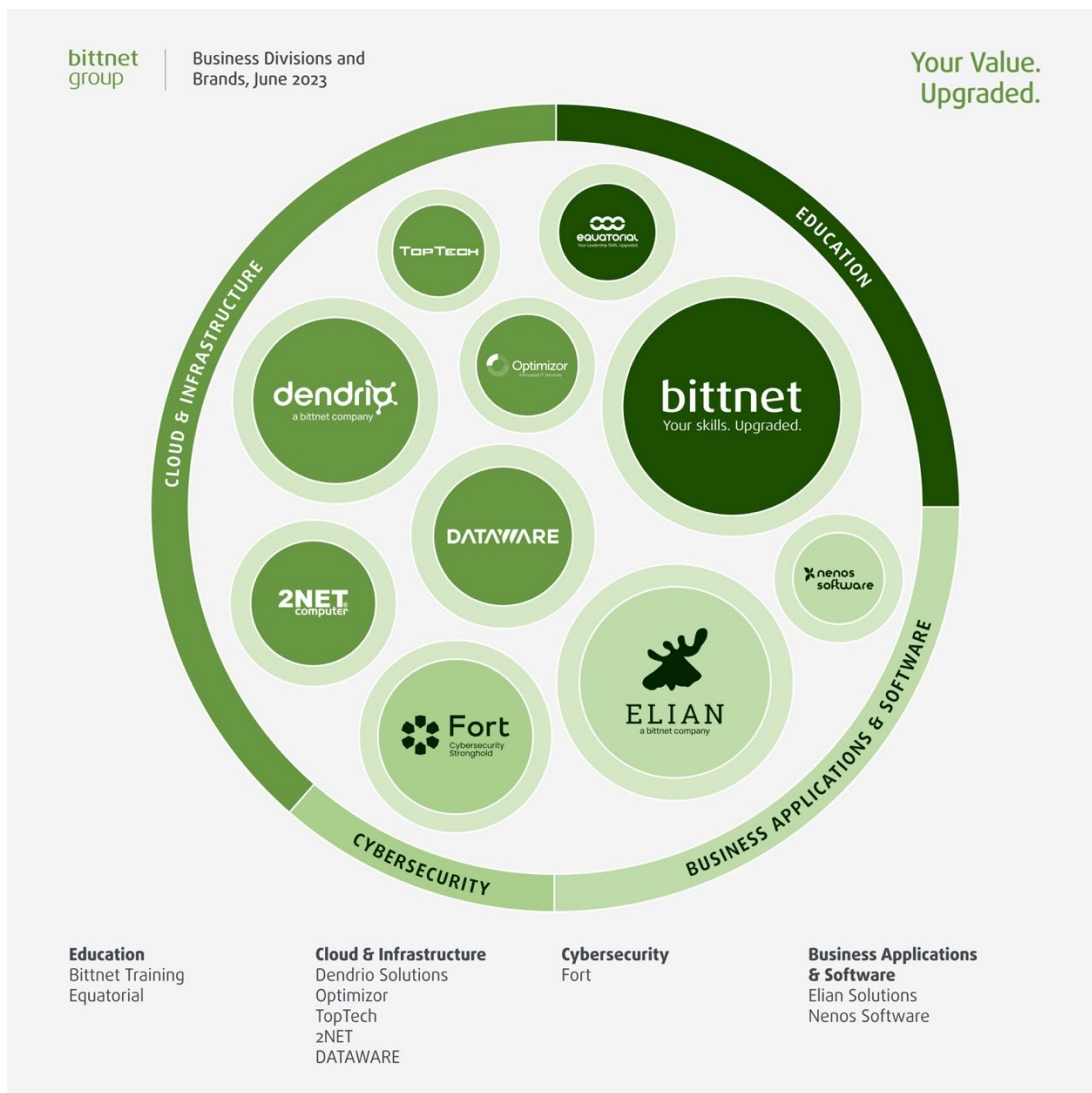
În cursul anului 2022 Grupul Bittnet a achiziționat integral companiile TopTech și zNet Computer, integratori cu experiență semnificativă pe piața locală, care s-au alăturat pilonului de "Cloud&Infrastructre", iar în 2023 a fost finalizată achiziția unui procent de 70% din Dataware Consulting – integrator de soluții și servicii IT complexe, care s-a alăturat aceluiași pilon al Grupului.

Astăzi Grupul are peste 450 anagajați și colaboratori în cele 14 companii ale sale, care operează 10 branduri comerciale.



## Structura grupului

Actuala structură a Grupului la 30 iunie conținea 14 companii, organizate în 10 branduri comerciale:



### Integrarea companiilor în structura grupului:

Grupul s-a reorganizat în 4 piloni de business, care au înlocuit structura veche cu două divizii: educație și tehnologie.

Acești 4 piloni business units sunt:

1. Educație,
2. Cloud & Infrastructure,
3. Cybersecurity,
4. Platforms & Software.

Această schimbare a fost făcută pe de o parte de creșterea businessului de cloud & infrastructure și de nevoia de specializare și autonomie a companiilor din grup.

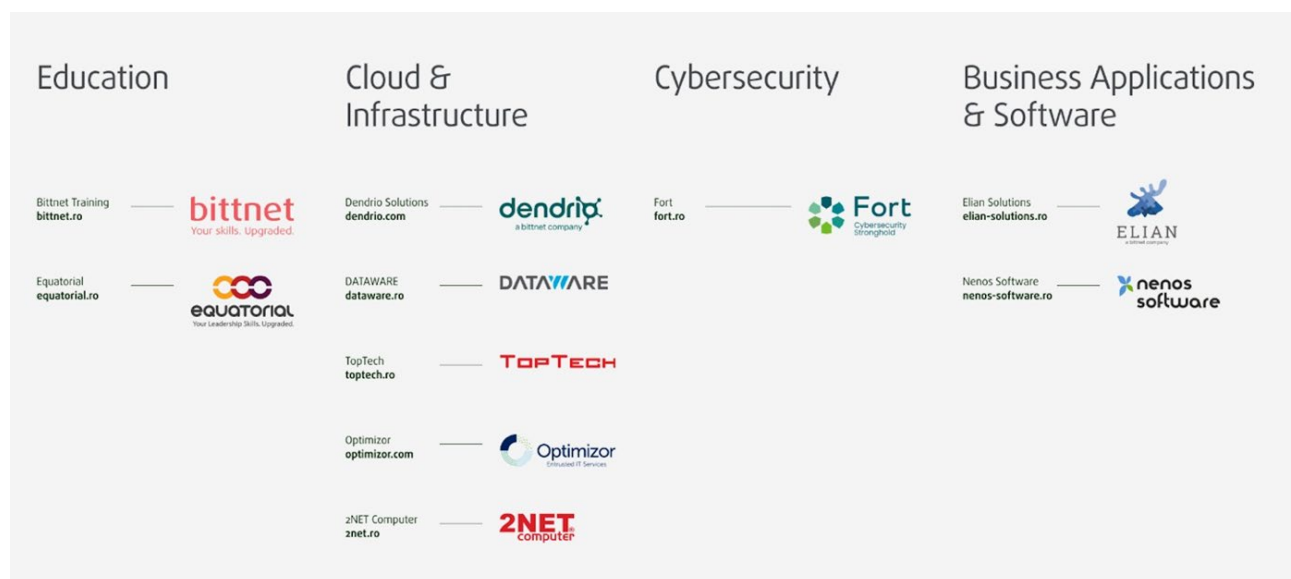
## De la o structură formată din jumătăți, la una agilă, bazată pe specializare

Structura cu două divizii - educație și tehnologie - împărțea în două grupul, însă nu asigura agilitatea și nevoia de specializare continue pe care piața le cere de la companiile din tehnologie. Cu noua structură, care conține acești 4 piloni, putem opera împreună, sinergic, dar și separat, autonom, atunci când clienții sau proiectele o cer. Construim o bază comună de clienți cu proiecte reprezentative, construim studii de caz, cu care putem face cross selling între acești 4 piloni de business. Creem la nivel de grup o descentralizare, o zonă dinamică în care fiecare specializare poate crește în ritmul ei și al pieței și putem oferi acționarilor noștri ceea ce am promis inițial: o structură antifragilă, eficientă și autonomă, cu o diversitate suficientă ca atunci când o bucată din businessul din tehnologie nu crește sau este sub impactul unor schimbări din piață, celelalte bucați pot prelua și oferi rezultate.

### Creștem campioni în tehnologie!

Acești piloni de business conțin în sine și manifestarea interesului grupului în diversele arii de business din tech, acestea sunt zonele pe care noi le considerăm profitabile, pe aceste arii de business ne dorim să creștem considerabil și, cel mai important, aceste arii sunt esențiale în planul de digitalizare al României, parte din misiunea noastră de grup.

Ne dorim să sprijinim călătoria digitală a României! Vrem să fim o parte activă a transformării digitale a mediului antreprenorial și a celui public din țara noastră prin serviciile de training și infrastructură digitală pe care grupul le oferă prin acești 4 piloni.



## Education

- Bittnet Training
- Computer Learning Center
- Equatorial Gaming & Equatorial Training
- The eLearning Company

## Cybersecurity

- Fort (fosta GRX, Global Resolution Experts)
- GRX Advisory – detinuta de Fort
- ISEC Associates (va fi deținută de Fort)

## Cloud & Infrastructure

- Dendrio Solutions
- Optimizor (fosta ITPrepared)
- TopTech
- zNet Computers
- Dataware Solutions

## Platforms & Software

- Elian Solutions
- Nenos Software & Nonlinear

## Education

Pilonul de educație, reunește sub același CEO, Cristina Rațiu, două branduri comerciale: Bittnet Training pentru serviciile de training în IT (hardskills), compania de tradiție a grupului, liderul pieței de training din România și Equatorial, pentru serviciile de training în IT (softskills pentru managerii și viitori manageri). Acest pilon va beneficia cel mai mult de proiectele finanțate prin PNRR: deja suntem prezenți cu oferte în majoritatea licitațiilor de pe piața din România, din cadrul acestui proiect.

## Cloud & Infrastructure

În acest moment, cel mai mare pilon de business este cel de Cloud & Infrastructure, care este coordonat de GROUP CEO, Cristian Herghelegiu. Cea mai importantă provocare a acestui pilon este să definitiveze integrarea companiilor existente pentru ca apoi să genereze eficiență operațională la nivel național, prin prezență regională, prin baza de clienți comună, prin campanii de marketing și evenimente comune.

Serviciile și soluțiile principale ale acestui pilon sunt pe de o parte cele clasice ale unui integrator – soluții de infrastructură (network și mobility), de la vendorii cei mai importanți din România, cu o echipă tehnică extrem de calificată și certificată de partenerii noștri, iar pe de altă parte există diferențieri prin secured hybrid multi-cloud integrator sau prin zona de document management, software integration, o cerință fundamentală pentru proiectele mari.

Suntem printre pușinii din România care oferă ID management, biometrie. La fel printre pușinii, dacă nu singurul integrator din România care oferă și managed services, suport

dedicat la orice nivel. Acest ultim serviciu este acum parte din planurile de extindere regională, în Europa de Vest și Nord, unde cererea este mare pentru astfel de servicii și Optimizor este foarte competitiv la nivel de preț.

### **Cybersecurity**

Pilonul de cybersecurity a pus la lucru sub brandul Fort toate companiile cu această specializare din grup. Acestea acționează agil și autonom cu servicii de auditare de cybersecurity, penetration testing și consultanță pentru zona de securitate cibernetică. Ne dorim ca acest pilon să crească prin achiziții, iar o dată cu creșterea vom replica structura de management de la pilonul de cloud & infrastructure. Acest pilon este condus acum de CEO Fort, Vladimir Ghiță.

### **Platforms & Software**

Pilonul de business applications și software operează momentan cu două branduri comerciale: Elian, în zona de ERP (Microsoft) și Nenos (în zona de software). Acest pilon are o bază extinsă de clienți, ne dorim să crească și prin achiziții și va beneficia și de extindere la nivel internațional, prin apelarea la proiecte disponibile pe piețele din SUA. Acest pilon este condus dual: Iulian Motoi, CEO Elian și Toader Toporău, CEO Nenos.

## Technical Skills for IT professionals

### I. Bittnet Training

- Structură acționariat: din punct de vedere juridic, este vorba despre Bittnet Systems SA – compania „mamă” listată la bursă, păstrează pentru moment și în viitor activitatea de training IT, dar și pe cea de holding pentru restul grupului – Mihai Logofătu, CEO
- Responsabil pentru activitatea de training: Cristina Rațiu, Group CEO of Education
- Număr de angajați/colaboratori: 44
- Website: [www.bittnet.ro](http://www.bittnet.ro)

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

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

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

Începând cu 2016, Bittnet s-a alăturat celei mai mari asociații de parteneri de training Microsoft – LLPA

## II. Computer Learning Center SRL (CUI 26065887)

- Structură acționariat: 100% Bittnet Systems SA,
- Responsabil pentru activitatea de training: Cristina Rațiu, Group CEO of Education
- Număr de angajați/colaboratori: echipa este înglobată operațional în activitatea Bittnet Training
- Website: [www.clcr.ro](http://www.clcr.ro),

Computer Learning Center are peste 18 ani de experiență în domeniul educației; oferind sisteme de instruire, audit și evaluare în domeniul securității informațiilor, precum și infrastructura și tehnologiile respective de gestionare a serviciilor informatice.

Oferta de cursuri a Computer Learning Center (CLC) este strâns legată de cele mai noi soluții de protecție a informațiilor disponibile pe piața mondială și se adresează atât managerilor, cât și profesioniștilor din domeniul securității informatice.

Este partener oficial CompTia, EC Council, BSI, ITIL și Prince2.

## Human Skills for IT professionals

### III. EQUATORIAL Gaming SA (CUI 30582237)

- Structură acționariat: 99,9989% Bittnet Systems SA, restul – Dan Berteanu (unul dintre fondatori)
- Responsabil: Cristina Rațiu, Group CEO of Education
- Număr de angajați/colaboratori: 9
- Website: [www.equatorial.ro](http://www.equatorial.ro),

Equatorial, companie specializată în formarea și dezvoltarea abilităților de creștere a eficacității personale și profesionale, a celor interpersonale/de comunicare și relaționare și de conducere a echipei. Programele Equatorial sunt 100% adaptate profilului de Learner Persona al liderului de echipă din IT.

#### IV. The e-Learning Company (CUI 30760571) (rebranduit Docentix):

- Companie antreprenorială ce oferă cursuri în format eLearning pentru companii.
- Structură acționariat: 23% Bittnet Systems S.A., 77% acționarii co-fondatori
- Responsabil: Adrian Călin, CEO
- Număr de angajați/colaboratori: 6
- Website: <https://www.docentix.com/>

ELC deține cel mai avansat system de e-learning utilizat în Romania: cursuri, platforma LMS și o echipă de profesioniști care sunt în spatele acestor produse tehnologice, din acest an, toate unite sub un singur brand: Docentix.

După o creștere continuă a numărului de utilizatori, a cursurilor disponibile în platforma dedicată și cultivarea constantă a dorinței românilor pentru învățare și dezvoltare profesională, Docentix își consolidează poziția în piața locală drept unul dintre cei mai importanți furnizori de conținut e-learning pentru organizațiile private și publice din România. Cu o nouă identitate vizuală, un site nou – [www.docentix.com](http://www.docentix.com) - și un upgrade al platformei iKnowLMS, Docentix continuă să susțină dorința românilor pentru învățare și oferă cursuri online de comunicare, dezvoltare personală, management și leadership, utilizarea calculatorului, proiect management, limba engleză, vânzări, negociere și marketing etc.

Docentix are în prezent peste 70.000 de utilizatori activi, care au acces la peste 750 de cursuri video în limba engleză și română. În ultimii 5 ani, cursurile Docentix au ajuns la angajații a peste 100 de companii și instituții publice, iar peste 880.000 de cursuri au fost finalizate cu succes.

### Pilon: Cloud & Infrastructure

#### V. Dendrio Solutions SRL (CUI 11973883):

- Structură acționariat: 88% Bittnet Systems SA, 12% Agista Investments SA
- Responsabil: Iulian Zamfir, CEO
- Număr de angajați/colaboratori: 69
- Website: [www.dendrio.com](http://www.dendrio.com)

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

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

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



#### VI. Dataware Solutions SRL (CUI 27895927)

- Structura Acționariat: 30% - Constantin Savu și Cătălin Georgescu – fondatorii, Dendrio Solutions SRL – 51,13%, Bittnet Systems SA – 18,87%.
- Responsabil: Constantin Savu și Cătălin Georgescu, co-CEOs
- Număr de angajați/colaboratori: 32
- <https://www.dataware.ro/>

Fondată în anul 2011 în București, Dataware implementează soluții tehnologice precum rețele de date, storage block & file, storage area network, soluții de recuperare în caz de dezastru și continuarea funcționării afacerii, software forensic și soluții de securitate.

Compania are încheiate parteneriate cu producători importanți din domeniu, precum Fujitsu, Cisco, Brocade și M-Files.

Compania oferă clienților servicii IT începând de la faza de consultanță, analiză și design la implementare, suport și testare, cu precădere pentru proiecte complexe:

- implementare și configurare de rețele de date (tehnologii Cisco și Brocade)
- implementare și configurare Storage Block&File, SAN - Storage Area Network
- implementare și configurare soluții de Disaster Recovery și Business Continuity
- implementare software forensic
- implementare de soluții de Securitate

#### VII. Top Tech SRL (CUI 2114184)

- Structura Acționariat: Bittnet Systems SA – 40%, Dendrio Solutions SRL – 46% și Agista Investments – 14%.
- Responsabil: Dragoș Groza, CEO
- Număr de angajați/colaboratori: 93

TopTech este o companie românească de IT&C fondată în anul 1992 în Deva, cu peste 30 de ani de experiență pe piața regională. Este cel mai important susținător al comunității antreprenoriale din Transilvania cu soluții digitale și cu evenimentul dedicat comunității: Transilvania It Forum, ajuns la a 7-a ediție.

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, Timișoara, Cluj-Napoca, Alba-Iulia și Mediaș.

#### VIII. zNET Computer SRL (CUI 8586712)

- Structura Acționariat : 100% Dendrio Solutions SRL.
- Responsabil: George Tomescu, CEO
- Număr de angajați/colaboratori: 24
- Website: [www.znet.ro](http://www.znet.ro)

Cu peste 20 de ani de experiență, znet computer 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.

#### IX. Optimizor (CUI 35456175 / IT Prepared SRL)

- Structură Acționariat: 50.2% Bittnet Systems, restul împărțit egal între fondatori, Alexandru Ana și Valeriu Ghihaniș
- Responsabil: Alexandru Ana, CEO
- Număr de angajați/colaboratori: 32
- Website: [www.optimizor.ro](http://www.optimizor.ro)

Deținută în proporție de 50.2% de Bittnet, este o companie de managed services (externalizarea serviciilor legate de infrastructura IT ) înființată în 2016.

Portofoliul clienților Optimizor se bazează pe clienți din SUA și pe un număr în creștere de clienți locali. Avantajul principal al unui astfel de serviciu este că firmele nu vor mai fi nevoite să recruteze și să coordoneze echipe de ingineri IT sau personal care să se ocupe de instruirea acestora și, în plus, beneficiază de expertiza unor ingineri seniori, care împreună aduc în companie 15+ ani de experiență în IT.

### Pilon: Cybersecurity

#### X. Fort – entitatea formată din Global Resolution Experts S.A. (CUI 34836770), GRX Advisory SRL (CUI 43813325) și ISEC Associates SRL (CUI 15845143)

- Structură Acționariat: 60% Bittnet Systems, 14% investitori financiari, restul împartit între fondatori și management
- Responsabil: Vladimir Ghiță, CEO
- Număr de angajați/colaboratori: 27
- Website: [www.fort.ro](http://www.fort.ro)

Fort, este una dintre cele mai dinamice companii din domeniul securității cibernetice care ofera soluții și servicii de ultimă oră de securitate cibernetică pentru a proteja activele digitale ale clienților noștri și pentru a-i apăra împotriva amenințărilor cibernetice în creștere.

Misiunea Fort este clară: să revoluționeze abordarea serviciilor de securitate cibernetică. Pentru a realiza acest lucru, echipa Fort înțelege că fiecare organizație are vulnerabilități și nevoi de securitate unice. De aceea, oferă o gamă largă de servicii de securitate cibernetică personalizate: de la identificarea și evaluarea proactivă a amenințărilor până la strategii solide de remediere.

Lista de servicii comune oferite de Fort cuprinde audit de conformitate IT pentru diverse standarde ale instituțiilor de reglementare, precum Autoritatea de Supraveghere Financiară, Autoritatea pentru Digitalizarea României, Banca Națională a României sau Centrul Național de Răspuns la Incidente de Securitate Cibernetică – CERT-RO, servicii de teste de penetrare pentru aplicații web și infrastructură IT pentru clienți din România și Uniunea Europeană și servicii de proiectare, implementare și mentenanță pentru sisteme de management IT și securitate informațională.

Totodată, oferim servicii de proiectare a controalelor și a sistemelor de securitate IT ce urmează a fi implementate, servicii de proiectare arhitectură soluții tehnice de infrastructură IT privind integrarea sistemelor informatice financiare în Cloud Public și servicii de proiectare arhitectură soluții tehnice de infrastructură IT pentru implementarea sistemelor informatice în sectorul IT, dar fără participarea la implementarea respectivelor soluții către beneficiarii finali.

## Pilon: Platforms & Software

### XI. Elian Solutions SRL (CUI : 23037351)

- Structură acționariat: 51.0082% Bittnet Systems, restul împărțit egal între fondatori
- Responsabil: Iulian Motoi, CEO
- Număr de angajați/colaboratori: 57
- Website: [www.elian-solutions.ro](http://www.elian-solutions.ro)

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

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

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

Toate implementările noi ale Elian se bazează pe platforma Microsoft Dynamics 365 Business Central – localizarea soluției de echipa Elian permițându-ne să fim first moveri cu acest nou val tehnologic bazat pe cloud.

## **XII. Nenos Software SRL (CUI29612482) & Nonlinear SRL (CUI37758005)**

- Structură acționariat: 69% Bittnet Systems, restul fondatorul Toader Toporău
- Responsabil: Toader Toporău - CEO
- Număr de angajați/colaboratori: 20

Website: [www.nenos.ro](http://www.nenos.ro)

**Nenos Software SRL** este o companie de dezvoltare software la comandă, cu focus în domeniul Artificial Intelligence și Machine Learning (AI / ML). **Nonlinear SRL** 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.

Serviciile oferite de echipa Nenos sunt:

- Consultanță AI
- Modelare ML
- Dezvoltare software personalizat

## Recapitulare evenimente cheie în S1 2023

### Divizia de Educație

	30/Jun/23	30/Jun/22	30/Jun/21	Evolutie 23 vs 22
Venituri din contracte cu clienții	5,759,031	11,377,470	5,764,787	-49.4%
Costul vânzărilor	2,719,117	7,234,801	2,591,948	-62.2%
Costul vanzarii marfuri/materiale	190,939	264,250	88,146	-27.7%
Ore-Om	2,528,178	6,970,550	2,503,802	-63.5%
<b>Marja brută</b>	<b>3,039,914</b>	<b>4,142,669</b>	<b>3,172,838</b>	<b>-26.6%</b>
Cheltuieli de vânzare/distribuție	2,480,065	2,095,460	1,569,127	18.4%
Ore-Om	2,039,824	1,625,210	1,062,103	25.5%
Publicitate	440,240	470,251	507,024	-6.4%
Cheltuieli administrative	5,684,675 <sup>1</sup>	3,081,304	2,299,785	84.5%
Ore-Om	2,219,739	891,524	943,768	149.0%
Amortizare	1,147,521	790,190	748,671	45.2%
Alte servicii terți	870,237	706,940	345,564	23.1%
Diverse	1,029,130	537,206	97,157	91.6%
<b>Profit Operațional</b>	<b>-3,844,137</b>	<b>-579,236</b>	<b>-430,848</b>	<b>-563.7%</b>

În prima parte a anului am întâmpinat un context nou și diferit față de cele cu care eram obișnuiți din anii anterior. Clienții au blocat temporar bugetele de training până la înțelegerea contextului macroeconomic în întregime și a impactului asupra organizațiilor din care fac parte. Am reușit din acest motiv să confirmăm proiecte mult mai greu și cu un efort mult mai mare. Întârzierea bugetelor sau înghețarea lor s-a simțit inclusiv în disponibilitatea cu care vendorii finanțează proiectele de învățare ale clienților.

Scaderea veniturilor față de H1 2022 se explică aproape integral prin lipsa proiectelor finanțate de Microsoft - în valoare de 290.000 euro în H1 2022. Efectul de bază este distorsionat de includerea în veniturile H1 2022 a unui proiect de training de cybersecurity "moștenit" odată cu achiziția CLC, proiect fără marjă brută, în valoare de 800.000 euro.

<sup>1</sup> Este relevant de menționat faptul că divizia de Educație susține atât toate cheltuielile nealocate de la nivel de grup cât și costurile activității de companie listata - "mama" a grupului. În H1 2023 doar acestea din urmă se ridică la 1.1 milioane lei.

Pentru a contracara întârzierea aprobării bugetelor în piață și lipsa proiectelor cu finanțare de la vendor am avut o serie de inițiative :

- Echipa de sales a reluat proiectul **Pipeline Abundance** derulat și în prima parte a anului 2021 cu scopul de a identifica clienți noi și oportunități noi de training. Prin acest proiect, colegii din Business Development fac prospectare activă
- Echipa de Demand Generation a **dublat numărul** de companii din pipelineul de prospectare (efort susținut prin mecanisme de automatizare)
- Echipele de Training Delivery caută trainerii noi și au regândit **benchmarkurile de tarife** pentru a optimiza bugetul și marjele proiectelor și au focus pe întoarcerea de leaduri noi către echipele de BDMs
- Echipa de Product a construit un set de **produse noi fast selling** și alături de Echipa de Marketing au construit campanii focusate pe sales, în detrimentul celor de awareness.

## ÎNAINTE DE VANZARE:

### Product

În prima jumătate a anului 2023 departamentul de product s-a concentrat pe generarea de lead-uri pentru business, lansând în acest sens 9 campanii de produs pentru principalii vendori din portofoliu și 3 webinarii gratuite AWS Discovery Days menite să promoveze concepte fundamentale ale AWS cloud computing și securității în cloud. Campaniile au combinat cu succes elementele de awareness cu cele de vânzare, generând un total de aproximativ 1.800 de participanți înscriși la webinarile AWS Discovery Days și o valoare totală a lead-urilor de vânzare de 35.500 EUR.

O direcție importantă a departamentului în H1 a fost pregătirea documentației necesare care sa poata fi folosită în orice proiect de transformare digitală și competențe digitale finanțat prin PNRR. În acest sens, departamentul a dezvoltat un plan complet de formare pentru competențe digitale de bază dar și avansate în tehnologii ca IoT, Blockchain, Cloud, BigData, CyberSecurity, AI, Machine Learning sau RPA.

În zona de produse noi introduse in portofoliu, în a doua jumătate a lui H1, a fost introdus în portofoliu vendorul Milez, care vine cu o ofertă detaliată de cursuri din zona cybersecurity dar și 4 cursuri noi în domeniul AI (inteligenței artificiale) și Machine Learning (învățare automată).

Toate aceste activități din anul curent au adus și o serie de provocări precum nevoia de optimizare continuă în zona de campanii de produs, unde în contextul macroeconomic curent s-a observat o scădere ușoară a intenției de cumpărare, prospecții necesitând un timp mai îndelungat și mesaje de marketing din ce în ce mai inovative pentru a se

transforma din prospecți în clienți. Ca atare, echipa petrece mai mult timp pe crearea planurilor și strategiilor de promovare, punând un accent crescut pe feedback-ul direct al clienților și prospecților, încapsulând cu grijă cerințele specifice ale acestora în ofertele promovate.

În cea de-a doua parte a anului departamentul continuă să aibă în prim plan promovarea portofoliului de training și completarea acestuia cu oferte de formare pe diverse tehnologii emergente. O zonă importantă de focus pentru departament va fi reprezentată de generarea de venit adițional prin lansare a două noi produse:

- **BittLabs:** produs de conținut video self-paced tip subscripție. Produsul se concentrează pe oferirea de materiale de învățare video white-labeled, special concepute pentru companiile care doresc să își dezvolte echipele în domeniile DevOps și Software Development folosind conținut practic, scenarii și laboratoare.
- **Academii de reconversie profesională:** structurate în regim self paced și însoțite cu sesiuni periodice cu instructor, dedicate exclusiv organizațiilor care doresc să își pregătească angajații non-tehnici pentru roluri din domeniul IT.

## Marketing

Pentru prima jumătate a anului 2023 echipa de marketing și-a setat drept obiectiv principal dezvoltarea unui traseu digital complet pentru utilizatori, prin toate mediile preferate ale acestora la nivelul Bittnet Training și Equatorial. Pentru realizarea acestui obiectiv a fost nevoie în primul rând de o abordare diferită la nivelul datelor colectate din cadrul platformelor de advertising și a conversiilor monitorizate, toată atenția fiind concentrată înspre generarea de lead-uri de vânzare.

Paralel acestui proces descris, echipa de marketing a dezvoltat un număr de peste 2.000 de audiențe personalizate astfel încât campaniile realizate să se afișeze doar în fața persoanelor relevante pentru cele două business-uri. În perioada aprilie-iunie, Bittnet Training și Equatorial au înregistrat împreună un vârf al numărului de campanii ce rulau simultan, în număr de 40 la nivelul Google, Facebook, LinkedIn, Microsoft Bing și TikTok.

Aceste eforturi s-au putut traduce ulterior într-un **trafic total de 66.500 useri** la final de iunie, însemnând o creștere de 95% raportat la aceeași perioadă a anului trecut. Traficul rezultat s-a materializat în continuare în **262 lead-uri de vânzare, rezultat cu 40% mai mare decât în H1 2022**. Pe lângă lead-urile de vânzare, cele două business-uri au înregistrat și aproximativ 1.800 lead-uri informaționale, prin prisma celor 3 evenimente gratuite de tip AWS Discovery Days, acolo unde specialiștii IT, oameni de HR și L&D, dar și decision makers din organizații au putut afla mai multe despre cloud și securitatea datelor prin intermediul cloud.

La nivelul datelor de vânzare înregistrate în zona Inbound, discutăm de un total de **539.000 euro în oportunități generate în primul semestru** de către Bittnet Training și **44.000 euro generați de Equatorial** drept urmare a eforturilor cumulate de marketing. Din acestea, am închis până în prezent 63.000 EUR (valoare comparabilă cu rezultatul întregului an anterior), având încă un pipeline deschis de 200.000 EUR pentru H2.

## ÎN TIMPUL VÂNZĂRII:

### Demand Generation

În H1 2023 am continuat în Demand Generation procesele îmbunătățite în anii precedenți, având ca repere indicatorii de performanță care să genereze noi oportunități de business. După primele 6 luni de activitate, în Outbound am menținut rata de conversie la 20%, în linie cu anul precedent, convertind un număr de 46 SQL (Sales Qualified Leads). Din aceste, echipă de vânzări a închis proiecte în valoare de 6.000 EUR și 210.000 EUR din SQL-urile generate anul trecut.

Avem încă în stadiul de discuție (**open**) proiecte în valoare de **100.000 EUR**. Am interacționat cu 220 de companii unice din verticale ca IT, Banking & Finance și Manufacturing, ceea ce ne-a oferit prilejul să înțelegem mai bine atât nevoile de instruire și dezvoltare profesională, dar și provocările avute de business-ul companiilor în această perioadă.

Ca reacție a contextului macro-economic, am întâmpinat în Piață mai multe amânări de proiecte de educație, care s-au transferat în H2. Am identificat un timp mai mare de conversie a leadurilor și un efort suplimentar depus în calificarea lor. În consecință, pentru a întâmpina aceste provocări, una din măsuri a fost adoptarea unor tooluri automate de prospectare și de interacțiune cu potențialii clienți, care să eficientizeze timpul alocat întregului proces. O altă măsură a fost abordarea altor verticale noi care să asigure generarea de SQL.

Folosirea toolurilor automate, abordarea altor verticale noi, analiza atentă a feedbackurilor primite din Piață, dar și interpretarea datelor interne, vor reprezenta acțiuni concrete în H2, care să contribuie la îndeplinirea obiectivelor stabilite la început de an, atât pentru Demand Generation, cât și pentru întreaga organizație.



## Business Development Team – Tech Skills

În primul semestru din 2023, în echipa de business development ne-am concentrat pe două direcții:

- clienți activi: prin închiderea proiectelor aflate în desfășurare și dezvoltare de noi proiecte
- creșterea numărului de clienți din portofoliu și implicit a numărului de oportunități la care se lucrează. Pentru a crește numărul de clienți, am avut două abordări: o parte din echipa de vânzări a fost implicată în procesul de Pipeline Abundance pentru o perioadă de 3 luni, iar în urma acestui proces au rezultat un număr de 195 companii cu care s-a interacționat și un număr de 9 SQL-uri, iar cealaltă parte a echipei de vânzări s-a concentrat pe căutarea, construirea și participarea în licitații de proiecte cu finanțare europeană.

Am lucrat la un număr de 700 de oportunități, dintre care 217 sunt marcate cu “caștigat” și iar la 272 dintre ele sunt încă deschise, având o valoare estimată la 2.2 mil EUR. **Valoarea proiectelor câștigate este de 1.48 mil EUR, dintr-un număr de 54 clienți.**

În prima parte a anului, datorită contextului macroeconomic, am întâmpinat din partea mai multor clienți amânări de proiecte pentru a doua jumătate a anului, tocmai de aceea principalul nostru **focus pentru următoarele 6 luni este să integrăm și să livrăm** cât mai multe dintre proiecte.

## Business Development Team – Soft Skills

În primele 6 luni ale anului am întâmpinat o amânare a proiectelor educaționale din zona de soft skills – amânare care mai întâi se prevedea a fi până la finalul lunii mai, ca apoi să se prelungească până la finalul verii. Această amânare are ca principal motiv faptul că nișa pe care ne-am specializat să o deservim, adică companiile de tehnologie, a fost impactată de întreg contextul economic internațional și local al outsourcing-ului IT.

Pentru a adresa această temporizare a proiectelor, am luat inițiativă din 3 direcții principale. În primul rând, am menținut contactul cu companiile din portofoliul existent căutând împreună soluții de învățare menite să ajute oamenii și organizațiile să deblocheze situațiile de impas și să accelereze procesul de tranzitare a perioadei dinamice și provocatoare pe care o resimt. În plus, tot ca parte din această prioritate, am organizat alături de departamentul “People and Culture” al grupului două evenimente ale comunității *L&D Tech Café* (25 de participanți din 15 companii din tech) prin care au fost puse în discuție bune practici și proiecte menite să sprijine activitatea profesioniștilor de L&D din companiile cu profil tech.

A doua direcție a fost să aducem clienți noi în portofoliu, iar pentru asta am participat la proiectul *Pipeline Abundance* prin care am reușit să contactăm 38 de companii noi, abordând 45 de Buyer Persona și generând un **pipeline de 32.000 eur**.

Nu în ultimul rând, pentru a ne mări șansele de atragere a noilor clienți și pentru a putea adresa nevoile de dezvoltare extrem de diverse din piață am decis să adăugăm noi programe și cursuri de soft/human skills în portofoliul nostru, cu conținut și metode adaptate profilului de Learner Persona al profesionistului din tech.

Din punct de vedere cifre, în această primă parte a anului am reușit să închidem proiecte în valoare de aproape 170.000 eur. În același timp, la finalul acestor luni mai avem în discuții proiecte cu potențial total de 90.000 eur.

În următoarea perioadă ne propunem să continuăm proiectul *Pipeline Abundance* rafinându-ne în mod agil abordarea, precum și suita evenimentelor din cadrul *L&D Tech Café*. În plus, ne propunem să acoperim și un tip de nevoie din piață pe care nu am mai adresat-o în ultimii ani, respectiv cursurile în regim deschis, care le oferă companiilor o flexibilitate mai mare de a-și pregăti echipa.

## POST VÂNZARE

### Training Delivery – Tech Skills

Prima jumătate a anului 2023 a adus modificări în structura activității departamentului Training Delivery, care a preluat în acest an noi procese ce sprijina atât fluxul de lucru din Bittnet Training cât și experiența clienților ce ne calcă pragul. Specific, echipa Training Delivery a început din 2023 să urmărească desfășurarea cursurilor și să mențină o relație mult mai strânsă cu trainerul Bittnet, pentru a da o finalitate ciclică fiecărui proiect livrat. În urma sesiunilor desfășurate, departamentul solicită fiecărui trainer urmărirea unor indicatori care să poată sprijini ulterior procesului de upsell, prin transmiterea unor informații cheie despre solicitările și nevoia clientului către echipa Business Development. În același timp, membrii echipei urmăresc și gradul de satisfacție al cursanților, făcând constant propuneri de îmbunătățire atât către traineri cât și către clienți.

La finalul lunii iunie 2023, echipa a gestionat **livrarea a 163 de clase, însumând un total de 1.783 de cursanți**. Față de aceeași perioadă a anului precedent, departamentul a resimțit o scădere a numărului de cursuri livrate, motivul fiind odată contextul macroeconomic dar și faptul că în aceeași perioadă a anului trecut am fost implicați în livrarea a două proiecte mari, o licitație la UM și programul ESI derulat de Microsoft, ambele aducând un volum specific de participanți în perioada respectiva a anului.

În același timp, echipa s-a aliniat schimbărilor survenite în domeniu, fapt ce a condus la necesitatea de a cauta noi traineri, având două direcții importante: optimizarea costurilor

cu trainerii actuali și adăugarea unor experți pe tehnologii noi în portofoliu. Munca depusă în acest sens a adus rezultate satisfacatoare, în prezent portofoliul activ de traineri din Training Delivery fiind majorat cu 44 % față de luna decembrie a anului 2022.

Din inițiativele reușite ale acestei perioade a anului în Training Delivery, se numără obținerea certificării ISO 21001, Sistem de management pentru organizațiile educaționale, cu acreditare internațională și dezvoltarea documentației tehnice a trainerilor pentru proiectul PNRR.

Continuarea cu perseverență și atenție sporită a inițiativelor stabilite pentru următoarea perioadă a anului 2023 ne dau convingerea că vom reuși să facem față provocărilor aduse de acest an, prin: alocare a +20% din timpul echipei pentru a dezvolta parteneriate cu echipe de traineri, negociere a tarifelor pe proiecte pentru scăderea costurilor cu trainerii și obținerea marjei stabilite.

### **Training Delivery – Soft Skills**

Am pornit în 2023 cu 3 mari direcții strategice cu scopul final de a deveni un reper important în alegerea companiilor din IT când vine vorba de dezvoltarea abilităților interumane ale liderilor de echipe.

- Prima direcție a fost legată de poziționarea mai bună a programului Team Leadership in Tech ca un produs diferit și inovator plecând de la concluziile studiului din 2022 – Learner Persona.
- Apoi ne-a interesat cum să ne extindem expertiza și în zona populației non manageriale.
- Dezvoltarea echipei de traineri a fost a 3-a direcție importantă.

Așadar, o mare parte din timp, mai precis primul trimestru, a fost dedicat transformării programului rulat anul trecut, mapându-l pe principiile Agile Learning: în centrul atenției este participantul (și nu conținutul), învățarea se face în echipe care primesc autonomie și se organizează singure, creând astfel sinergii, împărțim programul în sprinturi, pentru livrarea de rezultate vizibile în business cât mai rapid. Am completat acest proces de vizibilitate cu editarea unui filmuleț de prezentare al programului care a fost integrat în campania de marketing pe siteul Equatorial.

În ceea ce privește a doua direcție strategică de extindere a expertizei pe populația non-managerială IT, am demarat interviuri cu stakeholders din câteva companii IT. După consolidarea rezultatelor putem spune că nevoile de dezvoltare se înscriu în zona competențelor esențiale/basic (comunicare, colaborare, managementul conflictului, managementul stresului etc). E un proiect pe care îl vom dezvolta în a doua parte a anului. Pentru a răspunde cât mai bine nevoilor cursanților și preferinței ca trainerul să aibă și

expertiză tehnică, pe lângă experiența în facilitare, am alocat resurse pt dezvoltarea trainerilor noi, certificându-i în instrumentele pe care le folosim în programele noastre.

În paralel am implementat proiecte la clienții existenți. **În H1 2023 am livrat 55 de sesiuni de training cu 328 de participanți în clase.** Remarcam o scădere a numărului de sesiuni față de anul trecut, când am livrat 105 sesiuni de training cu 237 de participanți în clase, dar o creștere a numărului de cursanți, ceea ce înseamnă că **am vândut mai profitabil.** Ca o provocare semnificativă pe care am întâmpinat-o în această perioadă este faptul că proiectele sunt foarte diferite între ele, ceea ce a făcut ca efortul din spate să fie unul mult mai mare, față de anul trecut/față de cel așteptat, din cauza procesului de customizare.

Pentru următoarea perioadă focusul principal va fi atât pe implementarea cu succes a proiectelor în derulare – în particular vrem să menționăm unul dintre ele, care este la a doua ediție *Team Learship in Tech*, ceea ce reprezintă o confirmare a impactului pozitiv avut la prima ediție pentru participanții din compania respectivă.

În paralel suntem atenți la proiectele mari, motiv pt care ne propunem să participăm la proiecte gen licitații sau PNRR.

Pentru următoarea perioadă vom demara câteva inițiative care să grăbească procesul de adopție a programelor noastre și prin care să demonstrăm impactul programelor: openuri, demo day, construirea unei metodologii de colectare/cuantificare feedback/construire și mediatizare studii de caz, ce ne-ar ajuta mai mult în eforturile de vânzare.

## The e-Learning Company în S1 2023

În H1 2023 The e-Learning Company a adus toate produsele sub umbrela unui brand nou: Docentix. De altfel, lansarea Docentix a fost principalul eveniment de business care va influența ceea ce se va întâmpla în business-ul de e-learning în perioada următoare.

### Venituri H1

Veniturile Docentix sunt de două tipuri: recurente și din licențe perpetue. Din punct de vedere financiar, veniturile au scăzut în H1 cu aproximativ 15%. Cele recurente au scăzut mai puțin decât cele din licențe perpetue. Motivele scăderii pentru veniturile recurente sunt: pierderea unui client (din sectorul public, Primăria Lugoj, care nu a mai putut achiziționa serviciile pentru încă un an), scăderea cheltuielilor la anumiți clienți și/sau preferința pentru achiziționarea cu plata trimestrială.

Asta înseamnă că pentru tot anul 2023 nu vedem o scădere a veniturilor din vânzarea de licențe recurente, dimpotrivă, mizăm pe o creștere a acestora. Pentru licențele perpetue, deși aduc venituri mari la momentul vânzării, nu sunt recurente și în prima jumătate de an nu a mai fost cerere pentru acest tip de servicii. În același timp, însă, dorim să renunțăm la licențele perpetue care cresc veniturile pe anumite perioade de timp, dar nu aduc creștere de business pe termen lung.

### Activitate de business

Ne-am concentrat pe lansarea noului brand și a unei platforme de tip LMS complet nouă. Feedback-ul din partea clienților este foarte bun și credem că am pus bazele unei abordări mult mai profesioniste decât până acum.

Am lansat varianta în limba bulgară a platformei și a cursurilor (150 de cursuri în limba bulgară). Extinderea modelului în Bulgaria este primul pas spre o abordare regională. Ne propunem ca în H2 să avem primii clienți bulgari, targetul nostru fiind venituri de 15.000 euro până la finalul lui 2023 și 100.000 euro în 2024.

Ne concentrăm pe proiecte PNRR care sunt potrivite pentru noi, am identificat un proiect în care am devenit parteneri cu Bittnet Training și Equatorial, proiect care are un buget de 34 de milioane de euro până la finalul lui 2025, buget din care ne propunem să obținem minim 10%. Avantajul major pe care-l are acest proiect este că nu se bazează pe licitații organizate de stat, ci pe alegerea serviciilor noastre de către IMM-urile care vor fi selectate de ADR. **Vedem un potențial extraordinar de mare pe acest proiect.**

Avem mai mulți prospecti ca oricând, ceea ce remarcăm însă, este că ciclul de vânzare s-a lungit mai mult decât în alți ani. Dacă închidem toate vânzările pe care le preconizăm, anul 2023 va fi încă un an de creștere a businessului, al patrulea la rând.

## Resurse umane

Ne-am menținut echipa principală, urmează ca în perioada următoare să căutăm un coleg nou la Departamentul de marketing. Au crescut costurile cu salariile și veniturile colaboratorilor, dar este ceva firesc la care ne așteptam.

Echipa este punctul forte al Docentix. Am validat acest lucru și după evenimentul din luna mai.

## Premise pentru H2

Avem în pipeline o serie de clienți care doresc servicii e-learning. Ne-am decis să ne concentrăm pe oferirea de suport în zona de trasee de învățare pentru că cea mai mare provocare pentru clienți este să gestioneze biblioteca de cursuri așa încât avem peste 20 de trasee de învățare create pe anumite nevoi și competențe, asta înseamnă că ne vom concentra pe comunicarea acestui tip de serviciu care îi ajută pe clienți mai mult decât oferirea unui catalog cu foarte multe cursuri.

Vedem o creștere pentru H2, dar, cel mai important, știm că 2024 o să fie anul în care colaborarea cu Bittnet Training și Equatorial o să ne pună într-o poziție foarte bună pentru proiectele cu bani din PNRR, dar și pentru proiecte la clienți corporate. Feedback-ul clienților după evenimentul din mai a fost că încep să ne perceapă ca o variantă care le poate acoperi mai multe nevoi de training pentru care, altă dată, apelau la provideri separați.

Pe scurt:

- Transformarea în Docentix (foarte bine primită de piață);
- Un H1 mai slab decât în 2022, din punct de vedere financiar;
- echipă din ce în ce mai bună și foarte apreciată de toți clienții;
- Un H1 cu multă activitate de business care a creat bazele pentru un H2, dar mai ales pentru un 2024, cu o creștere importantă a businessului.

## Divizia de Tehnologie

	30/Jun/23	30/Jun/22	30/Jun/21	Evolutie 23 vs 22
<b>Venituri din contracte cu clienții</b>	<b>140,293,466</b>	<b>58,105,430</b>	<b>42,403,154</b>	<b>141.4%</b>
Venituri din prestarea de servicii	29,887,297	21,279,269	9,631,810	40.5%
Vânzarea de mărfuri	110,406,169	36,826,161	32,771,344	199.8%
<b>Costul vânzărilor</b>	<b>119,788,315</b>	<b>44,370,546</b>	<b>35,010,905</b>	<b>170.0%</b>
Mărfuri/materiale	98,796,880	30,518,461	27,483,485	223.7%
Servicii cloud	2,725,548	2,654,728	2,624,922	2.7%
Ore-Om	18,265,887	11,197,358	4,902,498	63.1%
<b>Marja brută</b>	<b>20,505,151</b>	<b>13,734,883</b>	<b>7,392,249</b>	<b>49.3%</b>
<b>Cheltuieli de vânzare/distribuiție</b>	<b>5,965,170</b>	<b>3,854,322</b>	<b>2,695,440</b>	<b>54.8%</b>
Ore-Om	5,082,882	3,164,070	2,323,489	60.6%
Publicitate	882,287	690,252	371,951	27.8%
<b>Cheltuieli administrative</b>	<b>13,514,106</b>	<b>5,815,412</b>	<b>3,226,129</b>	<b>132.4%</b>
Ore-Om	5,950,372	2,718,158	1,679,988	118.9%
Amortizare	2,664,977	724,423	653,042	267.9%
Alte servicii terți	2,086,413	968,367	331,473	115.5%
Diverse	804,296	407,171	256,299	97.5%
<b>Profit Operațional</b>	<b>2,890,059</b>	<b>4,191,731</b>	<b>1,484,437</b>	<b>-31.1%</b>

## Cloud & Infrastructură

Pentru Cloud & Infrastructură acest prim semestru s-a aflat sub influența câtorva factori definitorii:

- **Investiții prudente în IT din partea companiilor private.** Pe tot parcursul acestui semestru am remarcat o reticență crescută a companiilor private pentru investiții de amploare în infrastructura IT. Acest lucru nu a condus la o scădere a vânzărilor – dimpotrivă, am reușit o creștere semnificativă a volumului de business generat – care a condus la o creștere semnificativă a efortului depus de întreaga echipă pentru a obține rezultate similare cu perioadele anterioare. Acest lucru s-a tradus în cicluri mai lungi de vânzare și o profitabilitate mai mică per client comparativ cu obiectivele noastre setate la început de an.
- **Impredictibilitate a Planului Național de Redresare și Reziliență (PNRR).** Deși au existat un număr de proiecte finanțate în termenele propuse – în mod particular programele pentru educație – au existat și multe proiecte amânate sau întârziate (eHealth, digitalizarea IMM-urilor etc); din punct de vedere al Cloud & Infrastructură

am reușit – prin eforturile echipei TopTech – atingerea unui număr impresionant de 8 universități (peste 13% din numărul total de 60 de universități) ce vor fi digitalizate de către echipele noastre. Pe această axă de finanțare avem rezultate vizibile atât în primul semestru al 2023 dar mai ales vor fi vizibile în semestrul 2 și în anul 2024. De asemenea ne așteptăm la implementarea a peste 70 de proiecte de digitalizare în licee – pornind pentru semestrul 2 cu un pipeline consistent de proiecte

- **Reorganizarea companiilor nou intrate în grup.** Pe întreaga perioadă a primului semestru companiile nou intrate în grup au trecut printr-un amplu proces de reorganizare, proces ce va continua pe tot parcursul acestui an. În cadrul acestui proces au fost implementate platformele operaționale – atât TopTech cât și zNet operând în acest moment pe platformele și procesele standard la nivelul business unit-ului (ERP și CRM). Deși pe termen scurt aceste procese de reorganizare pun o presiune dublă pe toate echipele implicate ne așteptăm ca standardizarea sistemelor și a proceselor să eficientizeze operațiunile.

Enumerăm mai jos alte elemente cheie atinse de către echipele business unit-ului de Cloud & Infrastructure pe parcursul acestui prim semestru din 2023:

- Creștere accelerată a business-ului regional – echipa Totech a reușit o creștere de peste 50% a volumului de afaceri generat atât ca urmare a efortului de construcție pe liniile de finanțare în domeniul educației dar și ca urmare a efortului de reorganizare la nivelul echipelor de vânzări
- De asemenea se remarcă o creștere a volumului de servicii cu 40.5% – un efort susținut din partea echipelor regionale pentru implementarea planului de schimbare a mixului de soluții oferite și creșterea proporției de servicii
- A fost reluat evenimentul Transilvania IT Forum – un eveniment de tradiție care a reunit peste 60 de organizații client de pe tot cuprinsul țării cu peste 15 vendori dar și cu reprezentanți ai grupului Bittnet. Cu această ocazie companiile Optimizor, Fort și Elian au prezentat soluțiile proprii
- În cadrul Dendrio a fost extins portofoliul de soluții de cybersecurity prin adăugarea unui nou brand - Fidelis – și implementarea unui prim proiect pe aceasta platformă
- De asemenea echipa de Sales Development a generat primele proiecte care includ doar servicii - proiectarea și implementarea structurilor complexe de rețea - pentru clienți internaționali, acest tip de proiecte având un potențial semnificativ de extindere regională (implementarea se realizează în mai multe țări din Europa) și având o contribuție importantă în balansarea portofoliului de soluții către servicii



cu valoare adăugată mare. Cel mai important aspect este însă scalabilitatea metodei de a genera astfel de proiecte – echipa SDR implementând un proces bine definit de a crea astfel de oportunități – în consecință ne așteptăm ca volumul acestor proiecte să crească în următoarea perioadă

- Din perspectiva serviciilor cu valoare adăugată Optimizor a reușit să mărească numărul de procese non-IT automatizabile pentru clienții noștri, intrând în zona de HR și financiar. În acest moment Optimizor s-a transformat într-o companie care implementeze procese organizaționale asistate de IT. Ca urmare a acestui fapt compania poate să genereze o margine brută extrem de mare (de peste 95%) pe anumite proiecte unde se reutilizează componente din baza de procese implementate deja

Aminteam mai devreme de faptul că pe tot parcursul semestrului 1 al 2023 companiile nou intrate în grup au parcurs un proces de re-organizare și aliniere la procesele grupului punându-se bazele primelor echipe consolidate la nivel de business unit:

- A fost înființată o primă echipă mixtă pentru livrarea proiectelor în sectorul public, în acest moment toate echipele din acest cluster având acces la aceeași platformă internă și urmărind în mod comun procedurile de achiziție.
- Acest lucru a fost posibil ca urmare a unui efort susținut depus atât de echipele TopTech și zNet dar și de resursele de la nivel de grup reușind implementarea platformelor de tip ERP și CRM pentru ambele companii, pe parcursul acestui semestru.

Din perspectiva cifrelor veniturile diviziei au crescut accelerat – cu peste 24% comparativ cu anul precedent – în timp ce creșterea marginii brute generate a fost de aproape 15% față de perioada similară din 2022. Observăm pe de-o parte faptul că în structura actuală a grupului este posibilă menținerea unui ritm accelerat de creștere al veniturilor însă efortul pentru creșterea marginilor brute este semnificativ mai mare. Ne așteptăm ca pe perioada celui de-al doilea semestru, odată cu ducerea la îndeplinire a majorității proiectelor din zona de infrastructură în educație, aceste margini să crească.

Pentru a transforma business unit-ul de Cloud & Infrastructure într-un integrator modern, cu o pondere ridicată de servicii și o creștere a profitabilității, am început chiar din primele luni ale anului implementarea unui plan de măsuri operaționale:

- Toate companiile din business unit au trecut prin workshopuri de strategie care au clarificat piața țintă dar și modul de colaborare intra-grup; aceasta este baza pentru o creștere accelerată a ofertei de servicii la nivelul clusterului;

- Au fost demarate procese de evaluare 360° ale întregii echipe de leadership bazat pe metodologia și platformele human synergistics; la nivelul acestui semestru au fost derulate atât componenta de colectare de feed-back dar și ședințele de analiză, urmând ca din semestrul 2 să fie implementate primele măsuri;
- O nouă echipă de management
  - activitatea companiei Dendrio este gestionată cu începere de la 1 iulie de un nou director general: dl. Iulian Zamfir – o persoană cu o lungă experiență în dezvoltarea companiilor de servicii IT (Romsys, IBM, Expertissa, Orange)
  - la conducerea companiei TopTech a fost numit dl. Dragoș Groza; anterior acesta a condus activitatea sucursalei TopTech Timișoara, una dintre cele mai profitabile și dinamice sucursale ale companiei
  - La nivelul companiilor TopTech & zNet a fost constituită o echipă comună pentru proiectele adresate sectorului public, sub directa coordonare a dl. George Tomescu – fondatorul companiei zNet
  - Ca urmare a sesiunilor de strategie derulate, la nivelul companiei Dendrio a fost consolidată echipa de vânzări sub o conducere unică
- Cu o dimensiune a veniturilor anuale de peste 300 mil lei, business unit-ul are nevoie de un proces consistent de management, bazat pe o structură clară de management dar și pe un calendar bine definit pentru implementarea acestui proces; suntem în implementare acestei structuri la nivelul business unit-ului.
- De asemenea de la începutul acestui an a fost lansat procesul de unificare al platformelor operaționale la nivel de cluster. În mai puțin de 5 luni au fost implementate ERP-urile atât componenta de ERP cât și cea de CRM pentru TopTech și zNet, urmând ca în semestrul 2 să fie implementată platforma de management al depozitelor dar și platforma de Document Management. De asemenea, în acest proces va fi inclusă și compania Dataware, nou intrată în grup (și care este și furnizorul soluției de Document Management). Din punct de vedere operațional sistemele de IT ale tuturor companiilor din cluster sunt gestionate de către Optimizor

În cazul **Dataware**, companie care s-a alăturat pilonului de Cloud & Infrastructure începând cu luna mai, a continuat colaborarea cu Fujitsu, atât în cadrul prestigiosului club Fujitsu SELECT Circle, cât și în cadrul proiectelor desfășurate în perioada 2022-2023, într-o regiune cu 13 țări, Dataware a fost desemnata „*Partner of the Year*” dar și unul dintre cei mai buni integratori pentru tehnologiile „*Fujitsu și VMware*”, premii decernate în cadrul evenimentului regional „*Fujitsu Partner Summit 2023*”, eveniment desfășurat în Cehia în luna mai al acestui an. Este singura companie românească de IT invitată de gigantul japonez în prestigiosul club Fujitsu SELECT Circle, din care face parte începând cu anul 2022, după aproape un deceniu de colaborare.

De asemenea, își consolidează colaborările și cu alți parteneri precum VMware, iar în cadrul evenimentului anual al distribuitorului TD Synnex, desfășurat anul acesta în Poiana Brașov la începutul lunii mai, a obținut premiile: „Silver Partner of the Year 2022, VMware – „Partner of the Year 2022” și „The Main Partner for Training Project 2022”.

În H1 Dataware a livrat și implementat proiecte de transformare digitală bazată pe tehnologia M-Files atât în mediul privat cât și în mediul public, în industrii din zona utilităților precum și în instituții din zona guvernamentală, iar în zona financiar-bancară a livrat și implementat un proiect de infrastructură de tip hyperconvergență bazat pe tehnologii Fujitsu și VMware.

Industria în care au fost livrate aceste proiecte se regăsește în strategia de dezvoltare a Dataware pentru perioada următoare, strategie în concordanță cu mesajul transmis de către Mihai Logofătu - CEO al Grupului Bittnet: „*Misiunea noastră nu e doar despre a vinde o tehnologie, ci de a crește cumva campioni în tehnologie, fie că sunt companii românești pe care să le facem mai deștepte, mai agile, mai capabile să se lupte cu jucători internaționali, fie că vorbim de oameni care să fie niște oameni de valoare în tehnologie și să poată să aibă un loc de muncă cu mai multă valoare*”.

Dataware și-a îmbogățit portofoliul cu tehnologii de nișă în zona de securitate fizică, biometrie și stabilirea identității, a întărit parteneriatele externe cu jucători importanți din domeniile enumerate.

Dataware a finalizat implementarea proiectului „Inovație printr-o soluție personalizată de e-learning în cadrul clusterului IT&C Dunărea de Jos”, proiect care sperăm să aducă în continuare noi perspective asupra modului de predare și asupra relației elev - profesor. Ne dorim un sistem de învățământ solid pentru tânăra generație.

Cifrele Dataware pentru H1 2023 față de H1 2022 sunt evidențiate în tabelul de mai jos:

	S1 2022	S1 2023
CIFRA DE AFACERI	18.657.165 Lei	69.081.400 lei
PROFIT BRUT	141.958 lei	1.438.914 lei
NR.MEDIU SALARIAȚI	30	30

Dataware a participat la Forumul România Digitală în care a subliniat implicarea de până acum în proiecte mari de digitalizare și de asemenea, că dorește să continue acest proces, ca parte a strategiei de viitor.

Dataware a susținut și în acest an, în calitate de sponsor, evenimentul Lumea Geospațială, care a reunit în acest an instituții proactive care au dezbătut provocările aduse de implementarea unor soluții bazate pe inteligența artificială în servicii publice. Fiecare ediție urmărește identificarea celor mai bune soluții care să susțină dezvoltarea României.

Dataware nu este doar un brand, este o companie formată din oameni care au avut grijă ca Dataware să devină o companie cu un renume foarte bun în piață, datorită implementării cu succes a unor proiecte IT&C complexe. Astfel că, și anul acesta ne-a făcut plăcere să consolidăm relațiile profesionale dintre colegi, într-un frumos teambuilding organizat în Delta Dunării.

Dataware a fost afectată, ca mulți alți jucători din piața de IT de întârzierile de livrare ale produselor, întârzieri cauzate încă de efectele pandemiei, de războiul din Ucraina, urmate de criza semiconductorilor care au dus la un deficit al capacității de producție și la diminuarea capacității de transport. Toate acestea s-au concretizat atât în penalități de întârziere a produselor în cadrul proiectelor derulate, cât și o presiune suplimentară pe echipele tehnice care sunt puse în situația de a gestiona suprapuneri neprevăzute ale activităților din proiecte.

## Perspective semestrul 2

Dezvoltarea profitabilă a acestui business unit se bazează pe 5 direcții principale:

1. Consolidarea ofertei de baza pentru fiecare companie în parte; practic fiecare companie din cluster se va concentra pentru dezvoltarea și vânzarea serviciilor proprii, într-un mod scalabil și profitabil; implementarea structurilor IT, de la cablare structurată la servicii de control acces, echiparea datacentere-lor sau implementarea de soluții wireless sunt servicii mature în piață și de aceea ne așteptăm la atingerea unui profit operațional similar cu cel al industriei (în jurul valorii de 5% pe an);
2. Creșterea profitabilității va fi asigurată
  - o de excelența operațională (gestionarea judicioasă a costurilor și creșterea productivității echipelor) și
  - o re-balansarea portofoliului de soluții cu poziționarea serviciile cu un grad ridicat de profitabilitate – punând în avantaj structura unică de servicii și companii pe care Grupul Bittnet și clusterul de Cloud & Infrastructure le

deține. În interiorul business unitului cele mai importante servicii care vor fi poziționate sunt:

- contracte de service pentru zona de de computing și printing
  - MPS – Managed Printing Services
  - contracte de suport post-implementare cu SLA dedicat
  - serviciile managed, optimizarea și automatizarea proceselor
  - serviciile complexe de implementare pentru datacentere,
  - soluțiile complexe în zona de identity management
  - Document Management și software integration
3. Scalarea volumului de proiecte noi (și clienți noi), cu ajutorul echipei de Sales Development, la nivel de business unit; vor fi țintite proiectele cu impact semnificativ al serviciilor menționate la punctul anterior;
  4. Nu în ultimul rând ne vom concentra pentru deschiderea de piețe noi pentru companiile din business unit – fiecare companie având portofoliu de soluții care poate fi extins regional;
  5. Vom continua să implementăm, cu ajutorul echipei de People & Culture proiecte inovatoare în dezvoltarea echipei de management. Un punct esențial pe care îl urmărim este implementarea și managementul proceselor cross business unit și cross grup.
  6. Principala prioritate a Dataware în perioada următoare este integrarea fluxurilor de business și a procedurilor operaționale la nivelul pilonului Cloud & Infrastructure, astfel încât să consolidăm principala și cel mai mare pilon al grupului Bittnet în vederea atingerii obiectivelor strategice asumate.
  7. Dataware își propune atât creșterea cifrei de afaceri, cât și a profitului prin continuarea implementărilor de proiecte în zona de transformare digitală. Suntem determinați să contribuim la transformarea digitală a țării noastre și la crearea unui mediu mai eficient și mai competitiv în sectorul public și privat în concordanță cu misiunea asumată la nivelul grupului Bittnet.

## Cybersecurity (Fort)

Fort și-a continuat în H1 2023 procesul de creștere și de diversificare a serviciilor oferite clienților. Totodată, inovarea rămâne un subiect de maxim interes pentru companie.

### Clienți și activitatea de prospectare

- A fost semnat un prim contract de livrare servicii securitate cibernetică în regim *“managed security services”*. Prin intermediul acestei tipologii de colaborare, Fort achiziționează licențele și echipamentele de securitate necesare pentru proiect și le oferă ca serviciu către clientului final, *“la pachet”* cu activitățile proprii de instalare, configurare și mentenanță. Contractul este încheiat pe o perioadă de 36 de luni și reprezintă un pas suplimentar în creșterea ponderii veniturilor recurente în cifra de afaceri a companiei.
- Procesul de extindere internațională continuă să fie un punct central al strategiei de dezvoltare. În H1 au fost organizate peste 20 întâlniri de prezentare a serviciilor Fort către companii din afara României, 2 dintre ele generând oportunități concrete de colaborare. Eforturile în această direcție de dezvoltare se vor continua și în H2, compania evaluând oportunități de extindere atât în Statele Unite, cât și în Asia de Sud Est
- Reprezentații companiei au participat la multiple evenimente de marketing, în vederea creării unui nivel ridicat de conștientizare al securității cibernetice, precum și pentru a promova serviciile furnizate
- H1 a însemnat demararea colaborării cu un număr de 5 clienți noi, care au ales să își încredințeze către Fort multiple aspecte operaționale legate de securitate cibernetică.

### Cercetare și inovare

- Proiectul de cercetare pe care compania l-a demarat în 2022 începe să genereze rezultate. În H1 a fost lansată o primă versiune a algoritmilor de predicție complecși ce vor fi utilizați în versiunea finală a aplicației. Testele realizate cu privire la funcționalitățile dezvoltate au arătat un grad de acuratețe care permite utilizarea soluției, dar care necesită îmbunătățiri suplimentare. În perioada următoare, echipa de proiect se va axa pe finalizarea procesului de cercetare, pe definitivarea funcțională a soluției și pe crearea produsului software final.

### Resurse umane

- Pentru a susține ambiția de identificare oportunități în afara granițelor, Fort a demarat în luna aprilie 2023 un amplu proces de recrutare pentru activitatea de vânzări a companie. Este de așteptat ca rezultate acestor acțiuni să fie vizibile în Q4 2023 și în Q1 2024

## Financiar

- Rezultatele financiare ale companiei au fost influențate de investițiile realizate în branding, procese de vânzare, cercetare-dezvoltarea, precum și în creșterea și fidelizarea echipei
- Fort a înregistrat o creștere cu 11% a cifrei de afaceri prin comparație cu aceeași perioadă a anului trecut
- Trecerea de la un model clasic de livrare al produselor de securitate la unul bazat pe *"managed services"* duce la o scădere a cifrei de afaceri pe termen scurt, în contrapartidă cu asigurarea unor venituri recurente pentru o perioadă de cel puțin un an. Rezultatul primelor 6 luni reflectă această schimbare din punct de vedere al modalității de implementare
- Clienții companiei au amânat o serie de proiecte pentru Q3 și Q4, fapt care se reflectă negativ în contul de profit și pierdere al societății pentru raportarea din primele 6 luni, dar care preconizăm ca va aduce rezultate mai bune pentru a doua jumătate a anului, prin comparație cu aceeași perioadă a anului 2022

## Premise pentru H2

- Fort va continua să investească în activitățile de vânzări și marketing, în vederea generării de proiecte pentru Q4 2023 și pentru anul 2024
- Canalele de vânzări prin care serviciile companiei sunt promovate urmează a fi redefinite și pentru fiecare tipologie de canal se va alocă o echipă dedicată
- Compania va investi în extinderea portofoliului de servicii de securitate cibernetică, preponderent activitatea specifică activităților de tip *"managed services"* și teste de penetrare
- Calitatea serviciilor prestate va fi păstrată la nivelul cu care clienții s-au obișnuit, prin intermediul recrutării și formării de noi experți în securitate cibernetică

## Platforms & Software

### Eliau Solutions

Eliau a înregistrat o creștere cu 55% a cifrei de afaceri față de rezultatul H1 2022, având creșteri pe fiecare din cele 3 direcții specifice Eliau (vânzare licențe / servicii implementare / servicii suport), după cum urmează:

- Licențe: +81%
- Implementare: +50%
- Suport: +22%

În H1 2023 s-a schimbat structura cifrei de afaceri, în sensul că a crescut ponderea vânzării de licențe în CA (44% în H1 2023 vs 38% în aceeași perioadă a anului 2022). Creșterea vine ca urmare a creșterii numărului de subscripții noi (licențiere SaaS pentru clienții noi), plus cerințe de extindere a licențelor deja existente la unii din clienții din portofoliu. Serviciile de implementare au crescut cu 50% față de aceeași perioadă a anului trecut, ca urmare a livrării de proiecte în mod susținut.

**Go Live-uri:** H1 2023 a fost un semestru în care s-au livrat 14 proiecte – upgrade-uri din versiuni vechi și implementări – Sigma, Abra (Simultec), Viarock, Viastein, Euro Fittings, Time International Trading, Sophore, Riso Scotti, Wirtek, Dachim și Comcereal, Tar Farming. Am pornit live cu încă 2 companii din grup, TopTech și 2 Net. Toate cele 14 Go live-uri au avut un ritm susținut iar soluțiile sunt stabile.

Echipa a crescut comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut, în cadrul fiecărui departament (2 colegi de implementare, 1 programare, 1 suport, 1 vânzări) având o structură stabilă. Am consolidat departamentul de management de proiect, pentru a asigura livrarea de proiecte într-un ritm constant.

Continuăm să dezvoltăm verticala de Agro. Pe lângă cele 2 companii din domeniu la care am pornit deja live cu soluțiile custom în acest semestru (Dachim, parte din Holdingul ROCA Agri RDF, și Comcereal), am demarat implementarea la Plantagro COM SRL (în baza parteneriatului la nivel de grup cu Vodafone) și am semnat cu grupul de firme Vectr. Soluția Agro este dezvoltată de echipa Eliau pe platforma Dynamics 365 Business Central și adresează cerințele specifice businessului de agro – producție agricolă, gestiune contracte de arendă, trading cereale, distribuție inputuri pentru agricultură.

**Ce ne propunem pentru H2:** Intenția este să începem să fim prezenți și pe piețele externe cu precădere SUA. În acest sens s-a semnat contractul cu TechTarget, agenția care face lead generation pentru aceste piețe.



## Nenos & Nonlinear

În acest ultim trimestru, soluțiile personalizate construite de echipa Nenos/Nonlinear în domeniul inteligenței artificiale și dezvoltării web au permis clienților noștri să beneficieze de servicii de calitate, adaptate specific nevoilor lor.

**Noi colaborări.** Recent, am încheiat cu succes o colaborare pe termen lung cu o altă companie de software și suntem recunoscători pentru experiența valoroasă acumulată până în prezent alături de ei. Suntem încântați să anunțăm că acest proiect va continua cu un nou partener software local, colaborare unde vom oferi aceeași calitate a serviciilor cu care am obișnuit partenerii.

**Nenos Academy.** Academia Nenos se află acum în plină desfășurare a celei de-a treia ediții și suntem mândri să anunțăm că numărul de studenți interesați, care au trecut cu succes de etapa de interviu și evaluare inițială, a crescut semnificativ. De această dată, studenții se pregătesc exclusiv în cadrul programului de FullStack Developer, beneficiind de îndrumarea unui mentor cu o vastă experiență în dezvoltarea web.

În același timp, ne pregătim pentru evenimentul de încheiere al celei de-a doua ediții, care va avea loc în format fizic. Am pregătit o serie de activități interactive, discuții cu mentorii și sesiuni de feedback, oferind astfel absolvenților și studenților actuali o oportunitate de a interacționa și de a forma o comunitate unită. Din această serie nouă de absolvenți am adăugat recent un nou membru în echipa noastră, care a trecut cu succes prin evaluările academiei și se integrează în echipă.

Ne bucurăm că reușim să dezvoltăm această comunitate cu fiecare ediție pe care o organizăm și oferim studenților interesați un mediu propice pentru a-și dezvolta abilitățile, indiferent dacă își doresc să-și perfecționeze aptitudinile existente sau să intre pe piața locurilor de muncă în domeniul IT.

**Dezvoltare profesională.** Încercăm să încurajăm și dezvoltarea personală și profesională a angajaților, prin implicarea în proiecte ce oferă oportunități de învățare și formare, sprijinirea angajaților în dezvoltarea abilităților și competențelor lor și crearea unui mediu care încurajează creșterea și progresul în carieră. În luna iunie, echipa noastră de team leaderi a finalizat cu succes cursul de Software Architecture, oferind un exemplu valoros colegilor noștri care vor urma, începând din această vară, cursurile de UI/UX Designer.

Valorizăm implicarea și participarea angajaților în sesiuni de knowledge sharing. Așa că, am început să organizăm sesiuni de training intern, în care colegii care dețin cunoștințe noi pot să le împărtășească cu echipa. Încurajăm mereu ideile noi, explorarea tehnologiilor emergente și asigurarea livrării de produse și servicii de înaltă calitate.

## Despre dinamica acțiunilor BNET în S1 2023

Analizând dinamica prețurilor acțiunilor BNET, constatăm o mișcare 'laterală' aproape identică cu dinamica indicelui BET-XT din care și acțiunile BNET fac parte.

Volumul de tranzacționare de pe piața spot a fost din nou unul semnificativ: 42,857,853 acțiuni iar valoarea totală a tranzacțiilor cu acțiunile BNET s-a ridicat, în această perioadă, la 12,8 milioane lei. Capitalizarea bursieră a crescut de la începutul anului cu 21%, datorită și majorării de capital social cu aporturi noi în numerar derulată în T1, atingând valoarea de 184,6 milioane lei la finalul Semestrului 1.



\*dinamica cotație BNET vs BET-XT in primele 6 luni

O întrebare frecventă în discuțiile private cu investitorii este „de ce nu cresc acțiunile dacă grupul face lucruri așa bune?”. Din păcate managementul nu poate oferi un răspuns la această întrebare, deoarece managementul nu controlează prețul acțiunilor.

Ce putem pune la dispoziție este tabelul de mai jos, în care analizăm câteva companii cu profile de activitate similare listate pe piețele internaționale, și multiplii la care aceștia se tranzacționează, prin comparație cu multiplii BNET, și să reamintim că începând cu noiembrie 2020, acțiunile Bittnet se bucură de rapoarte de analiză independente, disponibile pe hub-ul „BVB research”: <https://bvbresearch.ro/ReportDashboard>.

Company Name	Hist. P/S (5Y)	P/S	EBITDA Margin	EBIT Margin	EV / EBITDA	P / E	P / FFO	ROE (FY o)	FFO / Revenue
Telelink Business Services Group AD		0.78	41.4%	39.4%	2.13	11.95	19.16	54.7%	
Infosys Ltd	4.76	3.92	24.1%	21.3%	15.64	24.07	25.37	33.3%	8.0%
Accenture PLC	3.32	3.30	16.9%	15.2%	16.91	28.09	21.15	30.7%	7.6%
Shelly Group AD	3.71	6.63	70.9%	69.3%	8.88	32.81	37.06	29.2%	
Prevas AB	0.82	0.89	14.6%	12.0%	6.32	11.00	10.36	24.0%	7.3%
Micro Systemation AB (publ)	2.43	2.50	8.9%	5.2%	21.91	45.61	10.92	21.5%	
Endava PLC		2.82	19.1%	14.7%	13.84	23.11	16.01	21.0%	12.8%
Cyberoo SpA		8.34	43.0%	27.9%	19.50	46.43	27.13	20.5%	
Capgemini SE	1.44	1.26	14.9%	11.6%	9.73	17.33	13.11	17.8%	6.8%
Cognizant Technology Solutions Corp	2.20	1.83	18.2%	15.3%	9.94	16.43	14.24	17.6%	10.1%
Wipro Ltd	2.93	2.34	18.6%	15.1%	11.16	19.52	12.93	17.2%	10.6%
Asseco South Eastern Europe SA	1.71	1.53	19.9%	13.9%	7.46	14.29	9.96	17.1%	9.8%
Sygnity SA	0.87	3.36	17.0%	11.9%	17.16	29.18	15.23	14.1%	11.7%
Profile Systems and Software SA	2.86	4.30	25.1%	16.6%	16.13	32.21	42.35	12.3%	
CACI International Inc	1.07	1.13	10.6%	8.5%	12.87	20.12	19.45	12.3%	6.9%
Atende SA	0.53	0.45	5.7%	1.3%	5.70	14.87	13.07	11.0%	
NTT Data Group Corp	0.89	0.70	15.2%	7.4%	9.32	19.40	5.89	9.4%	1.3%
<b>Median</b>	<b>1.27</b>	<b>1.13</b>	<b>14.3%</b>	<b>8.5%</b>	<b>9.32</b>	<b>20.12</b>	<b>10.92</b>	<b>8.7%</b>	<b>6.9%</b>
Bittnet Systems SA	1.14	0.61	6.2%	3.9%	13.49		7.95	8.7%	8.3%
Comarch SA	0.91	0.64	12.4%	7.3%	3.72	12.06	6.19	7.8%	1.6%
Asseco Poland SA	0.44	0.36	14.3%	9.2%	3.95	12.64	3.57	7.7%	8.8%
Comp SA	0.34	0.40	10.3%	4.1%	6.06	11.71	4.65	4.6%	
Corero Network Security PLC	3.82	2.06	14.9%	3.4%	12.39	74.54		3.5%	
Converge Technology Solutions Corp	0.64	0.22	6.3%	2.6%	6.25	48.18	8.07	1.9%	3.0%
Betacom SA	0.16	0.07	2.4%	-0.3%	0.78	321.77	1.19	0.3%	
Crayon Group Holding ASA	0.78	1.61	14.4%	8.6%	14.04		18.30	-5.3%	3.5%
Talex SA	0.46	0.55	2.1%	-3.6%	22.10		9.25	-5.5%	
Datatec Ltd	0.09	0.09	2.2%	0.9%	5.35		4.07	-7.1%	
Tenderhut SA		0.46	5.6%	1.8%	349.33			-12.3%	
<b>Average</b>	<b>1.66</b>	<b>1.71</b>	<b>14.8%</b>	<b>9.0%</b>	<b>19.41</b>	<b>35.87</b>	<b>17.91</b>	<b>-13.0%</b>	<b>3.9%</b>
Solteq Oyj	0.71	0.31	9.4%	1.3%	9.12		9.21	-23.3%	-5.4%
Enea AB	3.75	1.13	32.9%	14.7%	5.17		4.26	-25.8%	14.8%
Tpximpact Holdings PLC	1.67	0.41	2.7%	-5.8%	24.10			-26.2%	
Smoove PLC	1.80	1.32	-22.9%	-28.2%				-28.5%	-26.9%
Atos SE	0.48	0.07	8.2%	1.7%	3.88		9.70	-28.9%	-4.8%
Avensia AB	1.59	0.81	0.4%	-3.0%			173.78	-97.8%	-5.4%
Satis Group SA		3.58	-24.5%	-24.5%				-593.2%	
Streamwide SA	4.29	2.88	55.4%	24.9%	4.62	15.56	5.43		
Tech Mahindra Ltd	2.03	2.18	15.1%	11.5%	15.15	24.18	20.98		2.8%
Adtalem Global Education Inc		1.23			6.21	24.42	16.54		0.0%
Novotek AB	1.41	1.02	12.5%	9.7%	6.31	16.98	8.44		
Unisys Corp	0.40	0.13	11.9%	2.7%	1.52		1.99		-0.4%

Date extrase din sistem Reuters la 24 August 2023.

## Despre Obligațiunile Bittnet în S1 2023

În momentul de față, Bittnet este emitentul a 3 emisiuni de obligațiuni corporative, toate listate la Bursa de Valori București: BNET23A, BNET26E și BNET27A. La momentul redactării prezentului raport, Emitentul se află la zi cu plata cupoanelor.

Pe parcursul primului semestru, Emitentul a rambursat la scadență emisiunea de obligațiuni BNET23C în valoare de 10 milioane lei (în luna Ianuarie), iar în luna Iulie a răscumpărat emisiunea BNET23 în valoare de 4,7 milioane lei și a achitat ultimele cupoane aferente acestora.

La finalul semestrului întâi Bittnet a derulat prima ofertă publică de vânzare de obligațiuni corporative în cadrul căreia investitorii au putut subscrie în interval de preț. 460 de investitori au cumpărat toate cele 50.000 obligațiuni BNET27A în cadrul acestei operațiuni, valoarea nominală totală a emisiunii fiind 5.000.000 lei.

### Despre BNET23C (răscumpărată în Ianuarie 2023)

În data de 23.01.2023 Emitentul a rambursat la scadență emisiunea BNET23C, în valoare totală de 10.000.000 lei și a plătit către deținători ultimul cupon aferent acesteia.

### Despre BNET23 (răscumpărată în Iulie 2023)

În Semestrul 1 2023 s-au tranzacționat 1754 obligațiuni BNET23 (3,7% din totalul emisiunii de 47.000 instrumente) la un preț mediu aproximativ egal cu valoarea nominală, ceea ce a ridicat valoarea totală a 'schimburilor' realizate la 179 mii lei. Emisiunea BNET23 a finanțat parțial, în S2 2018, achiziția participațiilor în Elian Solutions (51%) și în Equatorial Gaming (25%), iar restul sumelor au fost utilizate ca și capital de lucru.

În data de 05.07.2023 Emitentul a rambursat la maturitate valoarea nominală a emisiunii BNET23 și a achitat ultimul cupon aferent acesteia.

### Despre BNET23A

Obligațiunile BNET23A au înregistrat, în prima jumătate a anului 2023, tranzacții în valoare de 160 mii lei pe un volum de 1.603 instrumente la un preț mediu de 100,3% din valoarea nominală.

În perioada decembrie 2019 – ianuarie 2020, Bittnet a derulat cele mai mari emisiuni de obligațiuni din istoria sa, în contextul finanțării proiectului de M&A care a presupus transferul de business de la Crescendo International în Dendrio: BNET23A (9,7 milioane lei) și BNET23C (10 milioane lei - răscumpărată). Intermediarii tranzacției și mecanismele utilizate vânzării bonurilor au fost diferite pentru cele două operațiuni (emisiunea BNET23A a fost 'plasată' în piață prin divizia de investment banking a unei bănci

comerciale, în timp ce BNET23C a fost vândută printr-un sindicat de intermediere format din SSIF Tradeville și SSIF Goldring).

Dacă emisiunea de obligațiuni BNET23C a fost deja rascumparată la maturitate (luna ianuarie 2023), emisiunea BNET23A va fi rambursată la scadența din decembrie 2023.

### Despre BNET26E

Prima emisiune denominată în monedă străină din istoria lui Bittnet a fost derulată prin plasament privat la finalul anului 2022. Valoarea ei nominală totală se ridică la 2.059.600 euro.

Obligațiunile BNET26E sunt obligațiuni nominative cu o valoare nominală de 100 EUR fiecare și purtătoare a unei dobânzi fixe de 9% pe an. Scadența emisiunii este la 42 luni (3,5 ani de la emitere). Intermediarul ofertei a fost SSIF BRK Financial Group, care a asistat Emitentul în procesul de listare la Bursa de Valori București, în data de 07.03.2023.

De la listare și până la finalul semestrului s-au tranzacționat 2.472 obligațiuni BNET26E (reprezentând 12% din totalul emisiunii) la un preț mediu de 103 euro/instrument, totalizând 255 mii euro. Pe parcursul primului semestru, emitentul a plătit primele 2 cupoane către deținătorii de obligațiuni BNET26E.

### Despre BNET27A

În perioada 30 mai – 21 iunie Bittnet a derulat prima ofertă publică de vânzare de obligațiuni corporative (precedentele oferte s-au derulat prin mecanismul de plasament privat) prin care au fost scoase la vânzare un număr maxim de 50.000 obligațiuni corporative, negarantate, cu o valoare nominală de 100 lei. Investitorii interesați au avut posibilitatea de a subscrie în intervalul de preț: 96 lei – 104 lei pe obligațiune, respectiv între 96% și 104% din valoarea nominală a instrumentului. În perioada de ofertă au fost plasate un număr total de 803 ordine de cumpărare, iar Emitentul a închis oferta la valoarea nominală, 100 lei. La acest preț au fost subscribe 71.814 obligațiuni, iar la prețurile superioare pretului de oferta un număr de 14.393 obligațiuni. Conform Prospectului de ofertă, alocarea în dreptul subscrierilor acceptate (plasate la pretul de oferta și la prețurile superioare) s-a făcut pro-rata, indicele de alocare fiind 0,5799993040. Ordinele de cumpărare aflate la prețuri inferioare prețului de emisiune nefiind executate. În urma acestei operațiuni Bittnet a emis 50.000 obligațiuni cu o valoare nominală totală de 5.000.000 lei, maturitatea la 4 ani și dobândă fixă de 10% pe an, plătită trimestrial prin intermediul Depozitarului Central. Începând cu 19 iulie, obligațiunile BNET27A sunt tranzacționabile pe Piața Reglementată (secțiunea dedicată acestui tip de instrumente).

Din 2016 și până în prezent, Bittnet a derulat 7 oferte de emisiuni de obligațiuni corporative, în RON și EUR, atrăgând aproape 50 milioane lei în capitaluri împrumutate prin acest instrument. Dintre acestea, 4 emisiuni (BNET19, BNET22, BNET23C și BNET23)

au fost deja răscumpărate la scadență sau anticipat, reprezentând aproape 25 milioane lei de capital împrumutat returnat investitorilor și peste 11 milioane de lei dobânzi plătite sub formă de cupoane trimestriale/semestriale.

## 2. Situația economico-financiară a Grupului

Emitentul pune la dispoziția investitorilor analiza consolidată a activelor, capitalurilor și datoriilor Grupului la finalul perioadei de raportare 30 Iunie 2023.

### Elemente de bilanț

#### Active imobilizate

	30/Jun/23	30/Jun/22	30/Jun/21	30/Jun/20
Fond comercial	73,998,774	42,181,893	21,082,977	17,701,643
Alte imobilizări necorporale	9,316,732	8,909,654	9,029,741	6,657,664
Imobilizari corporale	32,957,034	20,992,230	1,893,046	5,994,018
Titluri puse în echivalență	2,901,080	2,738,174	9,665,686	991,756
Alte imobilizări financiare	3,458,689	1,594,252	329,964	1,417,421
Impozit amanat	2,782,815	909,993	545,393	643,354
<b>Total active imobilizate</b>	<b>125,415,123</b>	<b>77,326,195</b>	<b>42,546,806</b>	<b>33,405,855</b>

Față de S1 2022, fondul comercial (goodwill) a crescut cu valoarea tranzacțiilor de M&A finalizate anul trecut, respectiv cu TopTech și znet, dar și cu înregistrarea tranzacției cu Dataware în iunie 2023. Imobilizările corporale au crescut cu 57% în mare parte datorită consolidărilor din pilonul de Cloud& Infrastructure (alăturarea la Grup în ultimele 12 luni celor 3 companii).

Soldul imobilizărilor financiare a înregistrat o creștere semnificativă datorită a 2 elemente: 1. intrării în perimetrul de consolidare începând cu S2 2022 a companiilor TopTech și znet, cu specificuri de business care impun și constituirea de garanții de depozite colateral pentru asigurarea bunei execuții pentru unele contracte comerciale; 2. imobilizării de cash colateral nou pentru unele contracte de împrumut bancar – ca parte din structura de garantare.

În total, activele imobilizate ale Grupului au crescut cu peste 60% la S1 2023 vs perioada similară a anului trecut.

## Active Circulante

	30/Jun/23	30/Jun/22	30/Jun/21	30/Jun/20
Stocuri	37,857,155	3,690,013	1,659,529	971,621
Creanțe comerciale și alte creanțe	77,008,719	38,721,488	28,560,071	37,021,583
Active financiare	13,204,091	15,301,841	4,409,338	-
Numerar și echivalente	52,225,013	19,036,605	26,243,253	26,063,622
<b>Total active circulante</b>	<b>180,294,977</b>	<b>76,749,948</b>	<b>60,872,190</b>	<b>64,056,826</b>

Valoarea totală a activelor circulante la nivel consolidat a crescut firesc odată cu dimensiunea grupului și având în vedere intrarea în perimetrul de consolidare, începând cu S2 2022, a unor companii de o talie semnificativă. La 30 iunie 2023 creanțele asupra clienților au înregistrat o dublare față de anul trecut (+106% vs 30 iunie 2022), aproape similară procentual cu expansiunea afacerilor grupului (care au înregistrat un avans de 110% vs 30 iunie 2022) "Jocul" acestor procente ne arată că, în continuare, grupul menține un ciclu sănătos de încasare a clienților.

Creanțele comerciale plus valoarea soldului stocurilor la jumătatea anului acoperă datoriile comerciale în proporție de 94%. Pentru comparabilitate, acest procent de acoperire creanțe asupra datoriei comerciale era la jumătatea anului trecut 113%. Această variație ne arată valoarea situației financiare puternice (cash și equity) – putem obține termene de plată bune de la furnizori pentru a derula proiecte complexe.

Astfel, furnizorii ne-au creditat cu stocuri de ±37 milioane lei (ce urmează a fi facturate la clienți cu aproximativ 41 milioane lei), acordându-ne termene de plată ce ne permit să continuăm să operăm cu cashflow operațional semnificativ. Cu alte cuvinte, comparând activele circulante (creanțele asupra clienților și stocurile la valoarea ce urmează a fi facturată spre client) și datoriile comerciale curente, putem observa că aproximativ 3 milioane de lei din deținerile de numerar de la 30.06.2023 provin din gestiunea prea agresivă a ciclului de conversie a numerarului.

Față de abordarea cunoscută, istorică, a Grupului, în H1 2023 stocurile au înregistrat avansul cel mai mare dintre activele circulante (+948%) explicabil prin faptul că în a doua jumătata a anului urmează livrarea unor proiecte de o valoare semnificativă (de către companiile din pilonul de Cloud & Infrastructure). Deși neobișnuit, acest lucru este unul pozitiv, fiindcă în acest fel vom putea să ne îndeplinim obligațiile contractuale, păstrând atât siguranța livrării cât și marjele brute estimate la ofertare.

Spre exemplu, doar în lunile iulie și august au fost descărcate stocuri de aproximativ 8 milioane lei, în proiecte cu venituri combinate (mărfuri plus servicii) de 28 milioane lei.



Față de 30 iunie 2022, dar și raportat la finalul anului trecut numerarul și echivalentele înregistrează la 30 iunie 2023 cea mai ridicată valoare: 52,2 milioane lei (cu 10 milioane mai mult vs 31.12.2022) în condițiile în care în S1 2023 a ajuns la maturitate și am rambursat cea mai mare emisiune de obligațiuni Bittnet de până acum, BNET23C, în valoare de 10 milioane lei, dar am realizat și cea mai mare operațiune de majorare de capital cu numerar. De asemenea, în S1 2023 am rambursat împrumuturi bancare de 9.5 milioane lei, am plătit 2.8 milioane lei dobânzi, 2.6 milioane lei leasinguri financiar și 615 mii lei dividende distribuite către deținătorii de procente minoritare în companiile unde suntem majoritari.

Cum spuneam mai sus, din cele 52 milioane lei cash, aproximativ 3 milioane sunt alocate în T3 pentru a regla balanța comercială – plăți la furnizori suplimentar față de ce vom încasa de la clienți.

Scăderea activelor financiare este explicată integral prin reevaluarea mark-to-market a investițiilor fair value deținute de Grup.

### Situația capitalurilor grupului

	30/Jun/23	30/Jun/22	30/Jun/21	30/Jun/20
Capital social	63,417,671	52,848,060	48,043,690	22,904,973
Prime de emisiune	31,934,768	9,738,583	14,542,953	982,966
Alte elemente de capitaluri proprii	(6,460,513)	(11,781,441)	(17,781,183)	1,671,049
Rezerve legale	1,324,823	1,293,894	524,871	365,212
Rezultat reportat	885,119	7,942,492	(5,010,621)	(5,978,216)
Rezultat curent	(6,564,665)	(2,617,443)	1,675,568	834,978
<b>Total capitaluri</b>	<b>84,537,203</b>	<b>57,424,145</b>	<b>41,995,279</b>	<b>20,780,962</b>
Interese minoritare	5,157,620	2,479,542	39,413	422,871
<b>Total capitaluri proprii</b>	<b>89,694,824</b>	<b>59,903,687</b>	<b>42,034,691</b>	<b>21,203,832</b>

În perioada analizată, capitalurile proprii ale grupului au înregistrat o creștere semnificativă în cea mai mare parte datorată majorării de capital social cu aporturi noi în numerar și creanțe derulată în primul trimestru (+32,7 milioane lei) atingând la 30 iunie 2023 valoarea de aproape 90 milioane (creștere cu aproape 50% față de S1 2022 și mai mult decât o dublare versus S1 2021).

Reamintim că, analizând istoric evoluția acestui indicator, putem distinge două valori foarte importante pentru investitori: randamentul anual mediu (capitaluri proprii generate, împărțit la capitalurile proprii de la începutul anului) – [ROE – înregistrează o valoare de aproximativ 55%](#), iar randamentul anualizat al capitalului atras prin majorări de capital ([IRR](#)) o valoare de peste 30%.

Situația curentă – capitaluri de aproximativ 90 milioane lei și datoriile financiare nete (Net Financial Debt) de aproximativ 15 milioane lei diferă de ideal prin faptul că suntem prea puțin împrumutați, nu prea mult!

### Situația datoriilor Grupului

	30/Jun/23	30/Jun/22	30/Jun/21	30/Jun/20
<b>Total datorii</b>	<b>216,015,277</b>	<b>94,172,456</b>	<b>61,384,305</b>	<b>76,258,848</b>
<b>Total datorii pe termen lung</b>	<b>56,077,035</b>	<b>36,162,039</b>	<b>28,212,902</b>	<b>32,755,953</b>
Din care:				
Obligațiuni	14,539,562	14,287,501	24,044,334	28,304,011
Împrumuturi Bancare	21,287,096	5,253,893	3,290,602	1,624,738
Datorii Leasing (IFRS16)	20,250,377	15,985,072	792,636	1,756,865
<b>Total datorii pe termen scurt</b>	<b>159,938,242</b>	<b>58,010,417</b>	<b>33,171,403</b>	<b>43,502,895</b>
Din care:				
Împrumuturi bancare	15,305,894	3,678,618	7,253,564	6,121,554
Obligațiuni	14,829,812	10,814,434	872,768	889,781
Datorii comerciale și alte datorii	122,288,453	40,483,642	20,693,396	34,168,678

Creșterea totală a datoriilor este explicată integral de creșterea afacerilor grupului și de creșterea datoriilor la furnizori în linie cu creanțele asupra clienților și cu valoarea înregistrată în creșterea stocurilor. Dacă până acum, puteam spune că Grupul nu operează cu valori semnificative în stocuri, odată cu alăturarea în pilonul de Cloud & Infrastructură a lui Dataware și TopTech situația s-a schimbat datorită tipicului de business care presupune cumpărarea punctuală pe proiect (project base) de echipamente și livrarea & configurarea pe o perioadă mai lungă de timp.

Creanțele comerciale plus valoarea soldului stocurilor la jumătatea anului acoperă datoriile comerciale în proporție de 94%. Astfel, furnizorii ne-au creditat cu stocuri de ±37 milioane lei ce urmează a fi facturate la client cu adaos comercial - spre exemplu, doar în lunile iulie și august au fost descărcate stocuri de aproximativ 8 milioane lei în livrări la clienți, pe proiecte cu venituri combinate (mărfuri plus servicii) de 28 milioane lei.

Datoriile bancare totale au crescut, în special cele pe termen lung (+316%) având în vedere contractarea de credite de investiții pentru noile achiziții de M&A, în timp ce datoriile bancare pe termen scurt au crescut (+305%) în linie cu nevoile din activitatea curentă ca urmare a creșterii Grupului. Această abordare asupra creditării bancare continuă traiectoria pe care am urmărit-o întotdeauna: de a avea resursele de finanțare disponibile pe termen cât mai îndelungat. Astfel, dacă la S1 2021, ±70% din datoria financiară era pe termen scurt, iar la 2022, ±43% din datoriile financiare, acum datoriile financiare pe termen scurt reprezintă doar ±46% din total.

Față de S1 2022, anul asta, poziția de *“datorii comerciale și alte datorii”* nu mai conține datoriile rezultate din diversele tranzacții M&A derulate, la ora actuală Grupul nu mai înregistrează datorii din această activitate. Creșterea acestei poziții este explicată în totalitate de expansiunea Grupului atât organic, cât și anorganic rezultat al tranzacțiilor de M&A din 2022 și din S1 2023. Creanțele comerciale asupra clienților plus valoarea de piață a stocurilor acoperă datoriile către furnizori în proporție de 94%.

Dacă la data de 30 iunie 2020 înregistram datorii financiare de 36 milioane comparativ cu capitalurile proprii de 22 milioane, la finalul semestrului 1 al lui 2021, raportul este invers, datoriile financiare ridicându-se la puțin sub 38 milioane lei, comparativ cu capitalurile de 48 milioane lei. În ceea ce privește raportul de la 30 iunie 2022 această evoluție pozitivă a continuat, datoriile financiare înregistrând valoarea de 34 milioane lei (în scădere față de S1 2021) iar capitalurile proprii aveau valoarea de 59,9 milioane (în creștere față de S1 2021). Constatăm că la 30 iunie 2023 trendul anilor trecuți s-a menținut, datoriile financiare au crescut până la valoarea de 66 milioane lei (în special datorită contractării de noi împrumuturi bancare) în timp ce capitalurile proprii au înregistrat cea mai mare valoare: 89 milioane lei (+48% vs 30 iunie 2022).

Această imagine a datoriilor trebuie completată cu poziția de cash de la finalul semestrului, 52 milioane lei, și capacitatea de a genera cash suplimentar (cashflow din operațiuni) de 20 milioane lei în H1 2023, comparabil cu întreg anul 2022.

### Situația creditării bancare

La finalul Semestrului 1 2023, Grupul avea contractate împrumuturi de investiții (pe termen lung) și pentru finanțarea capitalului de lucru (pe termen scurt) de 36,5 milioane lei de la principalele instituții de credit din România. Dintre acestea, aprox. 18 milioane lei reprezentau credite de investiții contractate de la ProCredit Bank și Banca Transilvania pentru finanțarea proiectelor de M&A cu Top Tech și znet Computer precum și cu Dataware.

În afara celor 2 credite de investiții, Grupul mai are disponibile produse de creditare de tipul revolving-overdraft pentru finanțarea capitalului de lucru, în monedă națională și euro, contractate de la Banca Transilvania, ProCredit Bank, BRD, Raiffeisen, ING Bank, Unicredit Bank și OTP Bank dar și plafoane non-cash pentru emiterea de scrisori de garanție bancară pentru a nu imobiliza cash propriu în acest tip de instrumente.

Din totalul plafoanelor disponibile Grupului pentru finanțarea activității curente, sumele accesate sunt reproduse în Nota 11 la situațiile financiare consolidate.

Dacă emisiunile de obligațiuni reprezintă capital împrumutat pe termen lung, 3-4 ani, structura de creditare bancară a Grupului este preponderent formată din produse care au ca scop finanțarea pe termen scurt a unor proiecte punctuale în activitatea curentă.

Grupul se află în contact permanent cu industria bancară încercând să îmbunătățească continuu situația finanțării pentru capitalul de lucru, dar și să acceseze noi produse de investiții pentru proiectele viitoare de M&A.

## Contul de profit și pierdere

### Analiza vânzărilor

Elementul cel mai semnificativ ce merită menționat în analiza secvențială a vânzărilor este creșterea continuă a serviciilor prestate de grup – ca vector pentru creșterea profitabilității în următorii 5 ani. Veniturile din servicii sunt mai mult decât duble față de acum 2 ani, înregistrând în H1 2023 o valoare comparabilă cu întreaga cifră de afaceri de acum 5 ani. Față de H1 2022, serviciile au crescut cu 9.2%. Merită menționat aici efectul de bază – includerea în serviciile H1 2022 a valorii de 3 milioane lei a proiectului de training revândut cu marjă brută infimă, “moștenit” la Computer Learning Center. **Ținând cont de această ajustare, creșterea reală a serviciilor este de 20%.**

Un element mai puțin fericit este scăderea procentului de marjă brută la vânzarea de soluții IT de la 16% la 10%, explicat prin intrarea în perimetrul de consolidare a unor companii cu tipic de vânzări diferit, ce urmează a fi îmbunătățit în anii următori, ca vector pentru creșterea profitabilității.

În total, cifra de afaceri la nivelul Grupului a înregistrat o dublare (+110% vs H1 2022), iar marja brută a înregistrat o creștere de 32%.

### Prezentarea Consolidată a P&L

	30/Jun/23	30/Jun/22	30/Jun/21	Evoluție
<b>Venituri din contracte cu clienții</b>	<b>146,052,496</b>	<b>69,482,899</b>	<b>48,167,941</b>	<b>110.2%</b>
Venituri din prestarea de servicii	35,646,327	32,656,739	15,396,596	9.2%
Vânzarea de mărfuri	110,406,169	36,826,161	32,771,344	199.8%
<b>Costul vânzătorilor</b>	<b>122,507,431</b>	<b>51,605,347</b>	<b>37,602,853</b>	
Costul vânzării mărfuri/materiale	98,987,818	30,782,711	27,571,630	221.6%
Servicii cloud	2,725,548	2,654,728	2,624,922	2.7%
Ore-Om	20,794,065	18,167,908	7,406,301	14.5%
<b>Marja brută</b>	<b>23,545,065</b>	<b>17,877,553</b>	<b>10,565,088</b>	<b>31.7%</b>
Alte venituri	3,169,656	561,852	278,982	464.1%
<b>Cheltuieli de vânzare/distribuție</b>	<b>8,445,234</b>	<b>5,949,782</b>	<b>4,264,571</b>	<b>41.9%</b>
Cheltuieli de personal	7,122,707	4,789,280	3,385,594	48.7%
Publicitate	1,322,528	1,160,502	878,978	14.0%
<b>Cheltuieli administrative (din care)</b>	<b>19,198,781</b>	<b>8,896,715</b>	<b>5,525,914</b>	<b>115.8%</b>
Ore-Om	8,170,111	3,609,682	2,623,755	126.3%
Amortizarea	3,812,498	1,514,613	40,252	151.7%
Alte servicii terți	2,956,650	1,675,307	116,045	76.5%
<b>Profit Operațional</b>	<b>(954,078)</b>	<b>3,612,495</b>	<b>1,053,588</b>	<b>-126%</b>

*Creșterea cu 2,4 milioane lei a cheltuielilor de vânzare nu este un element care să genereze îngrijorare, ținând cont că eficiența vânzărilor este sporită: dacă în H1 2022 fiecare leu alocat activității de vânzare genera 11.7 lei vânzări, în H1 2023 acest raport este de 16.7x.*

Cheltuielile cu resursele umane în activitatea de vânzare sunt explicabile prin adăugarea de companii în perimetrul de consolidare (costuri care nu existau în cifrele perioadei similare a anului anterior).

*Aceeași observație trebuie făcută și față de costurile administrative, care înregistrează aparent o dublare față de H1 2022: diferența de 10 milioane lei este explicată aproape integral de creșterea perimetrului de consolidare, creșterea sumelor plătite pentru audit din cauza extinderii Grupului, și intrarea în vigoare a contractului de chirie pentru sediul din ONE Cotroceni Park. În același timp, cheltuielile administrative au rămas constante ca pondere în cifra de afaceri, în ciuda creșterilor menționate anterior.*

Cheltuielile de leasing au crescut atât datorită extinderii amprentei de consolidare cu noile companii incluse în Grup dar și datorită amenajărilor la noul sediu din One Cotroceni Park.

Un element ce merită avut în vedere în analiza profitului operațional este acela că Fort derulează un proiect cu finanțare nerambursabilă, proiect al cărui rezultat va fi deținerea unei aplicații de avizare a daunelor în industria de asigurări, folosind inteligența artificială. Acest proiect generează în prezent costuri mai mari decât veniturile (datorită necesității unei contribuții proprii). O treime din pierderea operațională consolidată este explicată de acest proiect, care este încă în faza de cercetare – și nu generează venituri din business.

## Perspectiva anualizată asupra rezultatelor financiare

Grupul pe care îl analizăm și prezentăm astăzi este complet diferit de cel din perioada de comparație anterioară. Pentru perioada următoare, cel mai probabil ca evoluțiile valorilor consolidate vor fi mai degrabă evoluții organice, în timp ce în trecut evoluțiile au un puternic efect dat de extinderea prin M&A:

	Trailing 12M H1 2023	Trailing 12M H1 2022	Trailing 12M H1 2021	Evoluție
<b>Venituri din contracte cu clienții</b>	<b>268,726,087</b>	<b>134,341,780</b>	<b>100,460,416</b>	<b>104.93%</b>
Costul vânzărilor	(220,314,352)	(102,635,250)	(80,160,679)	121.59%
<b>Marja brută</b>	<b>48,411,735</b>	<b>31,706,530</b>	<b>20,299,738</b>	<b>52.69%</b>
Alte venituri	6,089,263	4,369,956	462,003	39.34%
Costuri de vânzare/distribuție	(16,288,784)	(11,232,494)	(8,424,949)	45.01%
Cheltuieli administrative	(34,411,275)	(14,951,970)	(9,404,384)	130.15%
<b>Profit Operațional</b>	<b>3,806,637</b>	<b>9,892,022</b>	<b>2,932,408</b>	<b>-61.58%</b>
Cheltuieli SOP	(790,770)	(1,209,388)	(1,102,729)	-34.61%
Costuri pre-achiziție M&As	(1,192,326)	(2,260,179)	-	-47.25%
Impairment GW	(495,000)	-	-	-
Câștig/(pierdere) titluri puse în echivalență	162,905	417,845	521,495	-61.01%
Venituri financiare	(1,545,514)	7,306,620	3,601,537	-121.15%
Cheltuieli financiare	(6,060,793)	(2,971,044)	(3,730,947)	104.00%
<b>Profit brut</b>	<b>(6,120,558)</b>	<b>13,436,055</b>	<b>2,221,764</b>	<b>-154.8%</b>
Impozit pe profit	327,332	(1,151,017)	(574,897)	-63.15%
<b>Profit net, din care:</b>	<b>(6,447,890)</b>	<b>12,285,038</b>	<b>1,646,867</b>	<b>-162.7%</b>
Profit net atribuibil societatii mama	(8,711,579)	9,429,125	1,735,717	-217.22%
Interese care nu controleaza	2,263,689	2,855,913	-88,850	-20.74%

În analiza rezultatului semestrial, putem observa creșterea eficienței vânzărilor de la 11.7x venituri generate de costurile de vânzare la 16.5x, și o menținere a cheltuielilor administrative ca procent din vânzări în ciuda intrării în vigoare a noului contract de chirie.

Elementul unde trebuie alocată în continuare atenție sporită este creșterea marjei brute ca procent din vânzări, prin focus pe servicii cu valoare adăugată și proiecte complexe. Ca dovadă, în perioada analizată marja brută a crescut doar cu 53% în timp ce veniturile au crescut cu 105% - ori acest raport ar trebui să fie supraunitar – marja brută să crească mai repede decât vânzările. Elementul cu impact semnificativ în acest sens, asupra căruia ne vom concentra eforturile în perioada următoare, este gradul de încărcare al resurselor tehnice.

## Rezultatul operațional, financiar și profitul brut

Rezultatul operațional al Grupului în perioada de analiză este o pierdere de aproape 1 milion lei, față de un profit operațional de 3.6 milioane în H1 2022. Această pierdere provine aproape integral din pilonul de educație (care conține și costurile activității de grup) : 3.8 milioane lei pierdere operațională, în timp ce activitatea de Integrare IT a adus un profit operațional de 2.9 milioane lei (incluzând aici pierderea de 300 mii lei a proiectului de fonduri nerambursabile).

Rezultatul financiar este o pierdere de 4.5 milioane lei, dintre care 3.5 milioane sunt cheltuieli efective cash și 1 milion lei sunt ajustări IFRS pentru option plan și pentru reevaluarea mark-to-market a deținerilor de acțiuni listate.

Astfel, rezultatul brut este o pierdere de 5.4 milioane lei, de 3 ori mai mare decât în H1 2022.

BNET GROUP	30.Jun.23	30.Jun.22	Evolutie
EBITDA	2,883,203	5,107,520	-43.5%
Profit operațional (fără one-offs)	(954,078)	3,612,495	-126.4%
Rezultat one-off	24,784	(19,588)	-2.26%
EBIT	(929,294)	3,592,907	-125.9%
Ajustare SOP	(443,724)	(543,725)	-18.4%
Goodwill impairment	-	-	
Costuri pre-achizitie M&A	(249,282)	(707,777)	-64.8%
Câștig / pierdere titluri puse în echivalență	(17,861)	92,864	-119.2%
Venituri / cheltuieli din evaluarea titlurilor	(586,293)	(1,600,796)	-63.4%
Alte venituri financiare	184,164	(576,302)	-132.0%
Cheltuieli financiare	(3,396,765)	(1,644,853)	106.5%
<b>Profit brut</b>	<b>(5,439,055)</b>	<b>(1,387,682)</b>	<b>292.0%</b>

## Profitul net

Rezultatul net la H1 2023 este în linie cu profitul brut, înregistrând valoarea de minus 5.4 milioane lei, versus pierdere de 1.1 milioane în H1 2022.

## Dividende declarate și plătite

Societatea nu a plătit dividende în semestrul 1 al anului 2023. [Politica societății privind dividendele este detaliată aici](#).



## Situația Fluxurilor de Numerar

Cashflow-ul din operațiuni înregistrează cea mai mare valoare din istorie, similară cu întreg anul anterior, confirmând avantajele date de poziția financiară puternică (cash și equity) – putem obține termene de plată bune de la furnizori pentru a derula proiecte complexe.

Astfel, furnizorii ne-au creditat cu stocuri de ±37 milioane lei (ce urmează a fi facturate la clienți cu aproximativ 41 milioane lei), acordându-ne termene de plata ce ne permit să continuăm să operăm cu cashflow operațional semnificativ. Cu alte cuvinte, comparând activele circulante (creanțe asupra clienților și stocuri la valoarea ce urmează a fi facturată spre client) și datoriile comerciale curente putem observa că aproximativ 3 milioane de lei din deținerile de numerar de la 30.06.2023 provin din gestiunea prea agresiva a ciclului de conversie a numerarului și sunt folosite în T3 pentru a acoperi datorii la furnizori.

În schimb, acest cashflow combinat cu majorarea de capital derulată în martie 2023 (în cadrul careia am atras 29.7 milioane lei) și cu vânzarea de acțiuni de trezorerie ne-a permis să efectuăm plăți pentru achiziția de companii în valoare de 22.7 milioane lei, să rambursăm obligațiuni în valoare de 10 milioane lei și credite bancare de 9.5 milioane lei, fără a ne afecta poziția de cash.

Dimpotrivă, numerarul din conturi disponibil la 30.06.2023 înregistrează cea mai mare valoare istorică: 52 milioane lei, aproximativ o treime din capitalizarea bursiera.

	30 iun 2023	30 iun 2022	30 iun 2021
<b>Fluxuri de numerar din activitati de exploatare:</b>			
<b>Profit brut</b>	<b>-5,439,055</b>	<b>-679,905</b>	<b>2,038,932</b>
Ajustari pentru:			
Cheltuieli cu amortizarea	3,812,498	1,514,613	1,401,713
Cheltuieli privind activele cedate	4,240		86,016
Beneficii acordate angajaților SOP	443,724	543,725	401,249
Cheltuieli privind dobanzile si alte costuri financiare	2,428,984	1,571,590	1,620,250
Cheltuieli privind dobanzile si alte costuri financiare - leasing	793,841	158,617	230,140
Venituri din dobanda si alte venituri financiare	(115,503)	-17,839	-73,060
Câștig din investitii	517,632	2,194,936	-2,511,393
Câștig titluri puse in echivalenta	17,861	-92,864	-448,033
<b>Profit din exploatare inainte de variatia capitalului circulant</b>	<b>2,713,503</b>	<b>5,192,983</b>	<b>2,745,815</b>
Variatia soldurilor conturilor de creante comerciale si alte creante	31,014,373	- 5,097,335	3,564,247
Variatia soldurilor conturilor de stocuri	5,433,602	-2,505,051	-502,477
Variatia soldurilor conturilor de datorii comerciale si alte datorii	-17,496,520	2,711,906	-4,513,685
<b>Numerar generat din exploatare</b>	<b>21,664,958</b>	<b>302,504</b>	<b>1,293,899</b>
Impozit pe profit platit	-1,213,048	-687,150	-146,157
<b>Numerar net din activitati de exploatare</b>	<b>20,451,910</b>	<b>-384,646</b>	<b>1,147,743</b>

	30 iun 2023	30 iun 2022	30 iun 2021
<i>Fluxuri de numerar din activitati de investitie:</i>			
Plati pentru achizitionarea de filiale, mai putin numerar achizitionat	-21,838,806	-6,787,942	
Plati pentru achizitionarea de interese de participare	-841,345	-830,127	-1,075,236
Incasari din vanzarea de interese de participare		7,859,959	
Imprumuturi acordate entitatilor legate	-450,000	240,000	-240,000
Achizitii de imobilizari corporale si necorporale	-1,179,782	-762,998	-739,583
Alte investitii in active financiare		-4,179,500	-1,865,800
Incasari din alte investitii financiare		4,602,608	1,427,555
Dividende incasate	68,661	134,220	385,082
Dobanzi incasate	102,681	39,143	73,060
<b>Numerar net din activitati de investitie</b>	<b>-24,138,591</b>	<b>315,362</b>	<b>-2,034,922</b>
<i>Fluxuri de numerar din activitati de finantare:</i>			
Incasari din emisiunea de actiuni	29,701,386		10,412,024
Rasumbarari/vanzari actiuni proprii	4,550,607	25,715	166,200
Trageri din imprumuturi bancare	(9,514,547)		0
Rambursari de imprumuturi bancare	4,885,127	-1,277,548	-1,610,281
Rambursari din emisiunea de obligatiuni	(10,000,000)		-4,500,000
Plata datoriilor aferente leasing-ului financiar	(2,646,748)	-639,434	-720,646
Dobanzi platite	(2,748,895)	-1,386,756	-1,450,254
Dividende platite / primite	(615,600)	-1,019,176	-39,266
<b>Numerar net din activitati de finantare</b>	<b>13,611,330</b>	<b>-4,297,308</b>	<b>2,257,776</b>
<b>Cresterea neta a numerarului si echivalentelor de numerar</b>	<b>9,924,649</b>	<b>-4,366,592</b>	<b>1,370,597</b>
<b>Numerar si echivalente de numerar la inceputul exercitiului financiar</b>	<b>42,300,365</b>	<b>23,403,197</b>	<b>24,872,655</b>
<b>Numerar si echivalentele de numerar la sfarsitul exercitiului financiar</b>	<b>52,225,014</b>	<b>19,036,605</b>	<b>26,243,252</b>

### 3. Analiza activității societății comerciale

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

Nu există diferențe semnificative între mediul de business în care activăm în 2023 versus 2022 din punct de vedere al efectelor potențiale asupra indicatorilor de lichiditate ai grupului. Ca dovadă atât lichiditatea cât și durata medie de încasare a clienților înregistrează valori similare cu cele înregistrate anterior:

Rată	Formulă	S1 2020	S1 2021	S1 2022	S1 2023
Rata lichidității curente	Active circulante / Datorii curente	1.52	1.84	1.46	1.12
Rata lichidității rapide	(Active circulante - Stocuri) / Datorii curente	1.41	1.79	1.39	0.89
Durata medie incasare a clientilor (DSO)	Sold Clienti / Cifra de afaceri * 180	110	91	100	95

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

În premieră istorică, rata lichidității rapide înregistrează o valoare subunitară, care este influențată semnificativ de situația stocurilor, în special în cazul Dataware: furnizorii ne-au creditat cu stocuri de ±37 milioane lei, ce urmează a fi facturate la client, parțial în T3 parțial în T4 2023. Deși neobișnuit, acest lucru este un lucru bun, fiindcă în acest fel vom putea să ne îndeplinim obligațiile contractuale, păstrând atât siguranța livrării cât și marjele brute estimate la ofertare.

Spre exemplu, doar în lunile iulie și august au fost descărcate stocuri de aproximativ 8 milioane lei, în proiecte cu venituri combinate (mărfuri plus servicii) de 28 milioane lei. Dacă am fi facturat la 30.06 aceste sume lichiditatea rapidă ar înregistra valoarea comparabilă istoric de 1.19 .

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

În AGEA din Noiembrie 2020 conducerea Societății a fost mandatată să contracteze un nou spațiu de birouri, în valoare maxima a chiriei totale aferente întregului spațiu de birouri de 500.000 (cincisutemii) Euro pe an, reprezentând preț 'all inclusive" (mentenanță, servicii adiționale, fără a fi incluse costurile de amenajare, relocare, utilități etc.); pentru o durată maximă a locațiunii este de 5 (cinci) ani de la semnarea contractului, cu posibilitatea de prelungire a acestuia. Societatea a încheiat un astfel de contract cu One United Properties, pentru un spațiu în clădirea One Cotroceni Park.

Începând din H1 2022 acest contract a început să fie contabilizat – generând apariția unui activ și a unei datorii pe termen lung în valoare de 18 milioane lei, conform IFRS16. Acestea nu sunt achiziții reale de active.

Creșterea imobilizărilor corporale față de 30.06.2022 se explică aproape integral prin extinderea perimetrului de consolidare cu companiile TopTech, 2Net și Dataware. Societatea operează într-o industrie în care cheltuielile de capital sunt în mod natural mici – aproximativ 1% din cifra de afaceri.

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

Nu există elemente de piață pe care să le sesizăm care să aibă efecte semnificative asupra activității Grupului. Fiecare companie are provocări și oportunități obișnuite, specific activității lor profesionale (caștigarea unor clienți cu marje mici, pierderea unor clienți cu marje mari, etc.) dar nu sesizăm un trend comun la nivel de grup, ba chiar dimpotrivă, în timp ce unele companii câștigă proiecte legate de PNRR alte companii înregistrează întârzieri legate de PNRR (clienții așteaptă finanțare pentru a derula proiecte, unele axe de finanțare se deschid mai târziu, decât altele etc).

Considerăm că niciunul din aceste elemente nu este semnificativ la nivel de grup.

## 4. Schimbări care afectează capitalul și administrarea societății comerciale

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

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

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

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

### Structura acționariatului la 30 iunie 2023

Structura acționariatului la data de 30 iunie 2023, conform informării de la Depozitarul Central este:

Aționar	Procent din capital si drepturi de vot
AGISTA INVESTMENTS SRL	13,6958 %
IMPETUM INVESTMENTS SA	13,3320 %
Persoane fizice	63,5687 %
Persoane juridice	9,4035 %
Total:	100%

## 5. Tranzacții semnificative cu afiliații

Nu este cazul - În perioada de raportare încheiata 30.06.2023, 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:

### Livrări Bittnet către companiile din grup:

- 606,567 lei refacturare cheltuieli indirecte
- 125,295 lei servicii și mărfuri revândute la clienți

### Livrări Dendrio către companiile din grup:

- 41,904 lei refacturare cheltuieli indirecte
- 119,947 lei mărfuri și servicii revândute la clienți.

### Livrări Equatorial către companiile din grup:

- 19,295 lei refacturare cheltuieli indirecte
- 154,355 lei mărfuri și servicii revândute la clienți.

### Livrări Elian către companiile din grup:

- 819,856 lei servicii ERP uz intern

### Livrări Nenos & Nonlinear către companiile din grup:

- 121,998 lei servicii de dezvoltare revândute la clienți

### Livrări Global Resolution Experts către companiile din grup:

- 116,951 lei servicii revândute la clienți

### Livrări Top Tech către companiile din grup:

- 737,935 lei mărfuri și servicii revândute la clienți

### Livrări IT Prepared către companiile din grup:

- 1,428,432 lei servicii revândute la clienți

### Livrări 2Net Computer către companiile din grup:

- 56.385 lei mărfuri revândute la clienți

## 6. Gradul de realizare a țintelor pentru anul 2023

Cont de profit și pierdere consolidat	Valoarea previzionată FY2023	Valoarea raportată S1 2023	% de realizare după S1
<b>Cifra de afaceri</b>	<b>300,020,046</b>	<b>146,052,496</b>	<b>48%</b>
Cheltuieli Directe	-200,410,452	-122,507,431	61%
Cheltuieli Indirecte	-52,319,417	-28,337,021	54%
<b>EBITDA</b>	<b>24,729,569</b>	<b>2,883,203</b>	<b>11%</b>
Amortizare	-6,676,928	-3,812,498	57%
<b>Profit Operational</b>	<b>18,052,641</b>	<b>(954,078)</b>	<b>-5%</b>
Rezultat Financiar	-330,440	-3,816,755	1155%
Ajustari SOP	-890,381	-443,724	50%
<b>Profit Brut</b>	<b>16,831,820</b>	<b>-5,439,055</b>	<b>-32%</b>
Numar Acțiuni	634.176.714	634.176.714	-

O observație relevantă privind îndeplinirea țintelor este faptul că sezonabilitatea obișnuită a businessului împarte veniturile aproximativ 45% în H1 și 55% în H2. Această istorie este susținută de actualul pipeline confirmat de către managerii companiilor din grup, care se ridică la 185 milioane lei pentru H2 2023. Prezentăm în continuare o analiză de senzitivitate la fluctuația marjei brute ca procent din vânzări, și la valoarea cheltuielilor indirecte în H2. Tabelul rezultat prezintă profitul operațional la final de an, ținând cont de ipotezele din rândul de marjă brută, combinată cu coloana de valoare a costurilor indirecte.

H2 Revenue, RON, mil	185				
Gross Margin %	18%	22%	25%	29%	33%
<b>Gross Margin RON, mil</b>	<b>33.3</b>	<b>40.7</b>	<b>46.25</b>	<b>53.65</b>	<b>61.05</b>
<b>Fixed Costs, RON, mil</b>					
<b>29</b>	3.3	10.7	16.3	23.7	31.1
<b>28</b>	4.3	11.7	17.3	24.7	32.1
<b>27</b>	5.3	12.7	<b>18.3</b>	25.7	33.1
<b>26</b>	6.3	13.7	19.3	26.7	34.1
<b>25</b>	7.3	14.7	20.3	27.7	35.1



## 7. Riscuri identificate de Emitent

Reamintim investitorilor că investiția în acțiuni sau obligațiuni Bittnet comportă 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/business-uri) arată o statistică lipsită de promisiuni pentru companiile achizițioare: în proporție covârșitoare procesele de M&A distrug valoare pentru ambele companii (în special pentru achizitori). 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 derulăm 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 viitoarele 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 afacere existente. Cu toate acestea, există riscul asociat cu realizarea prognozelor financiare. Prognozele au fost create cu diligență, însă ele sunt prognoze. Datele actuale relatate în raportări periodice

viitoare pot fi diferite de valorile prognozate ca rezultat al unor factori care nu au fost prevăzuți în mediul Companiei. Societatea va oferi informații privitoare la posibilitatea realizării prognozelor financiare.

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

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

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

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

Totuși, compania urmărește doar marja brută și nu volumul de vânzări, de aceea în timpul derulării exercițiului bugetar este mult mai probabil ca prognozele de venituri (cifra de afaceri) să fie eronate, iar cele de profitabilitate a companiei să fie mai precise. Cu alte cuvinte, managementul nu țințește, nu urmărește și nu recompensează atingerea niciunei țințe 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 prospekțiilor. 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 continuă să fie unul dintre cele mai importante riscuri ce 'amenință' compania noastră și, în consecință, managementul va acorda în continuare o importanță deosebită acestui aspect. În 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021, 2022 și 2023 Adunarea Generală a aprobat câte un plan de incentivare a persoanelor cheie pe bază de acțiuni, cu scopul de a alinia mai bine interesele acestora cu interesele pe termen lung ale Companiei. Pe de alta parte, ținând cont de supraîncălzirea pieței muncii și intrarea în mai mare proporție în forța de muncă a generației "Millenials", consideram că acest risc - legat de capacitatea de a livra promisiunile clienților - 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 este nevoie pentru a continua existența planurilor de incentivare. Deși acestea sunt construite de o așa natură încât să recompenseze angajații numai și numai dacă acționarii au câștigat bani pe perioada planului, 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 afară 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.

Pe de altă parte, dacă nu sunt îndeplinite condițiile din planurile de incentivare, acestea vor expira neexercitate, așa cum a fost cazul planului SOP2021, care a expirat neexercitat în perioada Mai-Iunie 2023.

#### *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 comodizare a businessului – pierderea relevanței tehnologice a soluțiilor*

Un caz special legat de evoluția rapidă a industriei IT este trendul că 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 „revânzători” este una foarte mică, deci un astfel de scenariu conduce la scăderea

marjelor comerciale pentru liniile de business care sunt afectate de comodizare. Toate tehnologiile se confruntă cu acest risc, pe măsură 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 măsură ce alte tehnologii câpătă aceeași răspândire, și adopție, și revânzarea lor devine neprofitabilă.

Compania urmărește să se poziționeze ca și consultant de valoare, nu ca și revânzător 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*

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

Emitentul este în permanentă concurență cu alți participanți în piața de IT, concurență care este de așteptat să se intensifice. Concurența ridicată poate încuraja clienții actuali, precum și pe cei potențiali, să folosească serviciile și produsele competitorilor Emitentului și, prin urmare, să afecteze în mod negativ veniturile și profitabilitatea Emitentului. O concurență puternică poate determina o presiune sporită asupra Emitentului în legătură cu prețurile produselor și serviciilor oferite clienților, ceea ce poate avea un impact semnificativ asupra capacității Emitentului de a își spori sau menține profitabilitatea. Competitivitatea Emitentului în actualul mediu concurențial depinde în mare măsură de capacitatea acestuia de a se adapta rapid la noile evoluții și tendințe ale pieței. În măsura în care Emitentul nu va putea concura în mod efectiv cu competitorii săi, indiferent dacă este vorba despre un grup local sau internațional, acest fapt poate avea un efect negativ asupra activității, situației financiare, rezultatelor operațiunilor și perspectiveilor 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 de birouri din Bd. Timișoara 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 echipa ce urma 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 sesiunii din 26.11.2020, grupul Bittnet a negociat cu furnizorii prezenți din piață o soluție optimă cu planurile de dezvoltare pe termen lung.

În urma negocierilor purtate cu diversi 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 01.02.2022. Contractul de chirie anterior, încheiat cu Bucuresti Mall Development and Management SRL, a fost denunțat unilateral de către Bittnet Systems începând cu data de 31.05.2021.

În cursul anului 2021, Grupul a luat la cunoștință de existența dosarului 30598/3/2021 de pe rolul Tribunalului București, în contradictoriu cu proprietarul fostului spațiu de birouri - București Mall Development and Management S.R.L.

Instanța s-a pronunțat în data de 04.08.2023, soluția pe scurt: "Admite în parte cererea, astfel cum a fost precizată. Obligă pârâta la plata către reclamantă a sumei de 102.627,51 lei, cu titlu de penalități de întârziere. Respinge celelalte pretenții ca neîntemeiate. Compensează în parte cheltuielile de judecată convenite fiecărei părți și, în consecință, Obligă pârâta la plata către reclamantă a sumei de 3.203,92 lei, cu titlu de cheltuieli de judecată. Cu apel în 30 de zile de la comunicare. Apelul se depune la Tribunalul București - Secția a VI-a Civilă." Până la data prezentului raport, sentința nu a fost comunicată părților.

În consecință, Grupul a înregistrat un provizion în valoare de 105.831,42 lei în situațiile financiare de la 30.06.2023.

#### *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.

Începând cu anul 2023, grupul a identificat o soluție de colectare a creanțelor incerte prin intermediul Coface.

#### *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.

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 dobânda fixă de 9%. Analizând din totalul datoriilor purtătoare de dobândă, peste 50% au dobânda fixă la 9% anual. În cursul anului 2023 au fost rambursate la scadență emisiunile de obligațiuni BNET23C (în luna ianuarie) și BNET23 (în luna iulie), urmând să fie rambursată în decembrie și emisiunea BNET23A. Tot în primul semestru din 2023, Emitentul a derulat prima ofertă publică de vânzare de obligațiuni prin care a ridicat finanțare angajată de 5.000.000 lei la o dobândă fixă de 10% pe an. Finanțarea bancară are integral dobânzi variabile, de tipul „ROBOR + o marjă fixă”, ceea ce ne expune suplimentar la riscul de fluctuație al dobânzilor. Grupul se afla în permanent contact cu instituțiile financiare bancare pentru îmbunătățirea structurii de finanțare.



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

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

## 9. Anexe

### Anexa 1 - Hotărâri ale Adunării Generale Extraordinare a Acționarilor din 27.04.2023 de modificare a Actului Constitutiv al Societății:

Având în vedere:

1. Convocatorul pentru AGEA publicat pe website-ul Societății - (<https://investors.bittnet.ro/>) și pe website-ul BVB (<https://www.bvb.ro/>) în data de 23.03.2023, în Monitorul Oficial al României, Partea a IV-a, numărul 1396 din 24.03.2023 și în ziarul Național din 24.03.2023;
2. Prevederile Legii societăților nr. 31/1990, republicată, cu modificările și completările ulterioare (Legea nr. 31/1990);
3. Prevederile Legii nr. 297/2004 privind piața de capital, cu modificările și completările ulterioare (Legea nr. 297/2004);
4. Prevederile Legii nr. 24/2017 privind emitenții de instrumente financiare și operațiuni de piață, cu modificările și completările ulterioare (Legea nr. 24/2017);
5. Prevederile Regulamentului ASF nr. 5 din 2018 privind emitenții și operațiunile cu valori mobiliare, cu modificările și completările ulterioare (Regulamentul nr. 5/2018);
6. Prevederile Regulamentului CNVM nr. 6/2009 privind exercitarea anumitor drepturi ale acționarilor în cadrul adunărilor generale ale societăților comerciale, cu modificările și completările ulterioare (Regulamentul nr. 6/2009)

În urma dezbaterilor, acționarii Societății au adoptat următoarele hotărâri cu privire la modificările aduse Actului Constitutiv:

#### **Pentru punctul 2 de pe Ordinea de zi a Adunării:**

Se aprobă modificarea art. 9.14. din Actul Constitutiv al Societății, care va avea următorul conținut: „9.14. Consiliul de Administrație poate fi autorizat ca pentru perioada de trei (3) ani de la data aprobării delegării în cadrul Adunării Generale Extraordinare a Acționarilor să decidă majorarea capitalului social subscris, prin una sau mai multe emisiuni de acțiuni până la o valoare care să nu depășească jumătate din capitalul social subscris, existent în momentul autorizării.”

Prezenta hotărâre a fost adoptată cu un cvorum reprezentând 74.95% din totalul drepturilor de vot și cu votul afirmativ al acționarilor reprezentând 99.27% din totalul voturilor exprimate.

#### **Pentru punctul 3 de pe Ordinea de zi a Adunării:**

Se aprobă introducerea unui nou articol 9.15 în cadrul Actului Constitutiv, care va avea următorul conținut: „9.15. Exclusiv în vederea majorării capitalului social în condițiile menționate la articolul 9.14. de mai sus, Consiliului de Administrație poate fi autorizat,

conform unei aprobări în cadrul Adunării Generale Extraordinare a Acționarilor, pentru fiecare dintre majorările de capital realizate până la nivelul capitalului autorizat, competența de a decide restrângerea sau ridicarea dreptului de preferință al acționarilor existenți la data respectivei majorări a capitalului social.”

Restul sub-articolelor din cadrul art. 9 – Reducerea sau mărirea capitalului social, se vor renumerota.

Prezenta hotărâre a fost adoptată cu un cvorum reprezentând 74.95% din totalul drepturilor de vot și cu votul afirmativ al acționarilor reprezentând 99.18% din totalul voturilor exprimate.

#### **Pentru punctul 6 de pe Ordinea de zi a Adunării:**

Se aprobă modificarea art. 9.17 din Actul Constitutiv al Societății, care va avea următorul conținut: „9.17. Hotărârea adunării privind majorarea capitalului social are efect numai în măsura în care a fost adusă la îndeplinire în termen de 18 luni de la data sa.”

Prezenta hotărâre a fost adoptată cu un cvorum reprezentând 74.95% din totalul drepturilor de vot și cu votul afirmativ al acționarilor reprezentând 99.52% din totalul voturilor exprimate.

#### **Pentru punctul 7 de pe Ordinea de zi a Adunării:**

Se aprobă modificarea art. 14.1. din Actul Constitutiv al Societății, care va avea următorul conținut: „14.1 Pentru validitatea deliberărilor adunării generale ordinare, la prima convocare este necesară prezența acționarilor (personal, prin reprezentare sau care votează prin corespondență) care să reprezinte cel puțin 25% din numărul total de drepturi de vot, iar hotărârile să fie luate de acționarii ce dețin 50%+1 din voturile exprimate de acționarii prezenți (personal, reprezentați sau care au votat prin corespondență).”

Prezenta hotărâre a fost adoptată cu un cvorum reprezentând 74.95% din totalul drepturilor de vot și cu votul afirmativ al acționarilor reprezentând 98.91% din totalul voturilor exprimate.

#### **Pentru punctul 8 de pe Ordinea de zi a Adunării:**

Se aprobă modificarea art. 17.12 din Actul Constitutiv al Societății, care va avea următorul cuprins: „17.12. La data prezentului Act Constitutiv, Consiliul de Administrație este format din 5 (cinci) membri, după cum urmează:

- (i) Ivylon Management SRL, persoană juridică română, cu sediul în București, Drumul Sării nr. 45 (fost nr. 27), cam. 1, sector 6, înregistrată la Oficiul Registrului Comerțului de pe lângă Tribunalul București cu nr. de ordine J40/7852/2019 și cod unic de înregistrare 41260660, reprezentat prin domnul Logofătu Mihai Alexandru Constantin -

- cetățean român, domiciliat în București, identificat cu CI seria [·] nr. [·] eliberată de [·] la data de [·], CNP [·] – Președinte;
- (ii) Domnul Anghel Lucian Claudiu, cetățean român, născut în București la data de [·], domiciliat în [·], posesor al CI seria [·] nr. [·] emisă de [·] la data de [·], CNP [·]- Vicepreședinte;
- (iii) Domnul Logofătu Cristian Ion, cetățean român, născut în București la data de [·], domiciliat în [·], posesor al CI seria [·] nr. [·] emisă de [·] la data de [·], CNP [·] - Membru;
- (iv) Dynamic DataDrawings S.R.L., persoană juridică română, cu sediul în București, Sectorul 1, Șoseaua București-Târgoviște, nr. 22B, Bloc 1, Scara A, ap. 405, înregistrată la Oficiul Registrului Comerțului de pe lângă Tribunalul București cu nr. de ordine J40/13489/2019 și cod unic de înregistrare 41741710, reprezentată prin Anca Manițiu - cetățean român, domiciliat în București, identificat cu CI seria [·] nr. [·] eliberată de [·] la data de [·], CNP [·] - Membru;
- (v) Rudolf-Paul Vizental - cetățean român, domiciliat în București, identificat cu CI seria [·] nr. [·] eliberată de [·] la data de [·], CNP [·] - Membru.

Durata mandatelor administratorilor aleși este de cel mult 4 (patru) ani de la data numirii.

Prezenta hotărâre a fost adoptată cu un cvorum reprezentând 74.95% din totalul drepturilor de vot și cu votul afirmativ al acționarilor reprezentând 99.33% din totalul voturilor exprimate.

## Anexa 2 – “Alternative Performance Measurements” despre 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
<b>Profit Operațional</b>	<p>Este vorba despre profitul activității de bază, activității de a ne deservi clienții.</p> <p>La în calcul toate veniturile și cheltuielile asociate activității curente și ignoră veniturile și cheltuielile financiare, sau cele legate de activitatea de tip holding (a grupului, existența noastră ca și companie listată).</p> <p>Se obține eliminând din rezultatele fiecărei linii de business elementele de venituri 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"> <li>1. Eliminarea rezultatului financiar (adunarea la profitul brut a cheltuielilor și scăderea veniturilor de tip financiar)</li> <li>2. Eliminarea ajustărilor IFRS, non-cash, legate de Stock Option Plan</li> <li>3. Eliminarea pozițiilor de tip alte venituri și alte cheltuieli (elemente nerepetabile, nelegate de activitatea de baza)</li> <li>4. În cazul situațiilor anului 2021, retratate în 2023, odata cu aplicarea noului cadru conceptual privind IFRS 3 combinari de întreprinderi – costurile aferente M&amp;A de succes, care anterior erau capitalizate, au fost derecunoscute din active prin P&amp;L – aceasta retratare retroactiva a fost exclusa din calculul profitului operational</li> </ol>	<p>Activitatea operațională (numita și ‘curentă’ sau ‘de baza’) 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>
<p><b>„Marja Bruta”, sau</b></p> <p><b>„gross margin”, sau</b></p> <p><b>„GM” sau</b></p> <p><b>„marja”</b></p>	<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 Bruta” (sau „Gross Margin”).</p> <p>În cazul în care facturăm unui client servicii de implementare a unui proiect de cloud, marja brută reprezintă diferența dintre veniturile facturate către client și costul pentru orele – om necesare implementării, indiferent 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 4- Situatii Financiare Individuale (Neauditare)

BITTNET SYSTEMS SA

RAPORTARE INTERIMARĂ CONSOLIDATĂ

Întocmite în conformitate cu  
Ordinul Ministrului Finanțelor Publice  
nr. 2844/2016 cu modificările ulterioare,  
pentru 6 luni încheiate la 30 iunie 2023



## CUPRINS

CUPRINS.....	2
SITUAȚIA CONSOLIDATĂ A REZULTATULUI GLOBAL.....	3
SITUAȚIA CONSOLIDATĂ A POZIȚIEI FINANCIARE.....	4
SITUAȚIA CONSOLIDATĂ A FLUXURILOR DE TREZORERIE.....	5
SITUAȚIA CONSOLIDATĂ A MODIFICĂRILOR ÎN CAPITALURILE PROPRII.....	6
NOTA 1. INFORMAȚII GENERALE.....	7
NOTA 2. BAZA INTOCMIRII RAPORTARII INTERIMARE.....	16
NOTA 3. ESTIMARI SI RATIONAMENTE CONTABILE ESENTIALE.....	19
NOTA 4. INFORMATII PE SEGMENTE DE ACTIVITATE.....	20
NOTA 5. VENITURI DIN CONTRACTE CU CLIENTII.....	21
NOTA 6. CLASIFICAREA CHELTUIELILOR DUPA NATURA.....	23
NOTA 7. VENITURI SI CHELTUIELI FINANCIARE.....	24
NOTA 8. TITLURI.....	25
NOTA 9. CAPITALURI SI REZERVE.....	29
NOTA 10. OBLIGATIUNI.....	34
NOTA 11. IMPRUMUTURI BANCARE.....	37
NOTA 12. INFORMATII PRIVIND RELATIILE CU PARTILE LEGATE.....	38
NOTA 13. DATORII CONTINGENTE.....	39
NOTA 14. EVENIMENTE ULTERIOARE PERIOADEI DE RAPORTARE.....	42

pentru 6 luni încheiate la 30 iunie 2023

Întocmită în conformitate cu OMFP nr. 2844/2016

(toate sumele sunt exprimate în LEI, dacă nu este specificat altfel)

**SITUAȚIA CONSOLIDATĂ A REZULTATULUI GLOBAL**

	Pentru perioada de 6 luni	
	30 iunie 2023	30 iunie 2022
		corectat
Venituri din contracte cu clienții	146,052,496	69,482,899
Costul vânzărilor	(122,507,431)	(51,605,347)
<b>Marja brută</b>	<b>23,545,065</b>	<b>17,877,553</b>
Alte venituri	3,169,656	561,852
Cheltuieli vânzare	(8,445,234)	(5,949,782)
Cheltuieli generale si administrative	(19,642,505)	(9,440,441)
Alte cheltuieli	(249,282)	(707,777)
Câștig / (pierdere) titluri puse în echivalență	(17,861)	92,864
Venituri financiare	(402,129)	(2,177,098)
Cheltuieli financiare	(3,396,765)	(1,644,853)
<b>Profit brut</b>	<b>(5,439,055)</b>	<b>(1,387,682)</b>
Impozit pe profit	31,689	235,621
<b>Profit net, din care:</b>	<b>(5,407,366)</b>	<b>(1,152,062)</b>
aferent Societății-mamă	(6,564,665)	(3,211,976)
aferent intereselor minoritare	1,157,299	2,059,914
<b>Profit net</b>	<b>(5,407,366)</b>	<b>(1,152,062)</b>
Alte elemente ale rezultatului global	-	-
<b>Total Rezultat global</b>	<b>(5,407,366)</b>	<b>(1,152,062)</b>
aferent Societății-mamă	(6,564,665)	(3,211,976)
aferent intereselor minoritare	1,157,299	2,059,914

Raportarea financiară consolidată interimară de la pagina [3] la pagina [42] a fost aprobată și semnată la data de 25 august 2023

Mihai Logofătu  
Director General

Adrian Stănescu  
Director Financiar

pentru 6 luni încheiate la 30 iunie 2023

Întocmită în conformitate cu OMFP nr. 2844/2016

(toate sumele sunt exprimate în LEI, dacă nu este specificat altfel)

**SITUAȚIA CONSOLIDATĂ A POZIȚIEI FINANCIARE**

	30 iunie 2023	31 decembrie 2022
<b>ACTIVE</b>		corectat
<b>Active imobilizate</b>		
Fond comercial	73,998,774	57,528,189
Alte imobilizări necorporale	9,316,732	9,077,001
Imobilizări corporale	32,957,034	27,808,467
Titluri puse în echivalență	2,901,080	2,918,940
Alte imobilizări financiare	3,458,689	2,426,167
Impozit amânat	2,782,815	1,271,824
<b>Total active imobilizate</b>	<b>125,415,123</b>	<b>101,030,589</b>
<b>Active circulante</b>		
Stocuri	37,857,155	2,777,973
Creanțe comerciale și alte creanțe	77,008,719	60,697,390
Active financiare la valoare justă	13,204,091	13,790,384
Numerar și echivalente	52,225,013	42,300,365
<b>Total active circulante</b>	<b>180,294,977</b>	<b>119,566,112</b>
<b>TOTAL ACTIVE</b>	<b>305,710,101</b>	<b>220,596,701</b>
<b>CAPITALURI ȘI DATORII</b>		
Capital social	63,417,671	52,848,060
Prime de emisiune	31,934,768	9,738,583
Alte elemente de capitaluri proprii	(6,460,513)	(11,390,433)
Rezerve	1,324,823	1,324,823
Rezultat reportat	(5,679,546)	1,149,789
<b>Capital aferent societății mamă</b>	<b>84,537,203</b>	<b>53,670,822</b>
Interese care nu controlează	5,157,620	3,823,943
<b>Total capitaluri și rezerve</b>	<b>89,694,824</b>	<b>57,494,765</b>
<b>Datorii pe termen lung</b>		
Obligațiuni	14,539,562	9,609,806
Împrumuturi bancare	21,287,096	11,166,109
Datorii Leasing	20,250,377	19,290,728
Datorii pe termen lung	-	-
<b>Total datorii pe termen lung</b>	<b>56,077,035</b>	<b>40,066,644</b>
<b>Datorii curente</b>		
Obligațiuni	14,829,812	25,194,352
Împrumuturi bancare	15,305,894	13,998,791
Datorii Leasing	5,821,634	4,693,525
Dividende de plată	553,423	500,942
Datorii privind impozitul pe profit	1,139,026	284,250
Datorii comerciale și alte datorii	122,288,453	78,363,431
<b>Total datorii curente</b>	<b>159,938,242</b>	<b>123,035,292</b>
<b>Total datorii</b>	<b>216,015,277</b>	<b>163,101,936</b>
<b>TOTAL CAPITALURI ȘI DATORII</b>	<b>305,710,101</b>	<b>220,596,701</b>

pentru 6 luni încheiate la 30 iunie 2023

Întocmită în conformitate cu OMFP nr. 2844/2016

(toate sumele sunt exprimate în LEI, dacă nu este specificat altfel)

**SITUAȚIA CONSOLIDATĂ A FLUXURILOR DE TREZORERIE**

	<u>30 iunie 2023</u>	<u>30 iunie 2022</u>
		corectat
<b>Profit brut</b>	<b>(5,439,055)</b>	<b>(1,387,682)</b>
Ajustări pentru:		
Cheltuieli cu amortizarea	3,812,498	1,514,613
Cheltuieli privind activele cedate	4,240	-
Beneficii acordate angajaților SOP	443,724	543,725
Cheltuieli aferente achizițiilor de interese participare	249,282	707,777
Cheltuieli privind dobânzile și alte costuri financiare	2,428,984	1,571,590
Venituri din dobândă și alte venituri financiare	678,338	140,888
Câștig din investiții	517,632	2,194,936
Câștig titluri puse în echivalență	17,861	(92,864)
<b>Profit din exploatare înainte de variația capitalului circulant</b>	<b>2,713,503</b>	<b>5,192,983</b>
Variația soldurilor conturilor de creanțe	31,014,373	(5,097,334)
Variația soldurilor conturilor de stocuri	5,433,602	(2,505,051)
Variația soldurilor conturilor de datorii	(17,496,520)	2,711,906
<b>Numerar generat din exploatare</b>	<b>21,664,958</b>	<b>302,504</b>
Impozit pe profit plătit	(1,213,048)	(687,150)
<b>Numerar net din activități de exploatare</b>	<b>20,451,910</b>	<b>(384,646)</b>
<b>Activități de investiții:</b>		
Plăți pentru achiziționarea de filiale/afaceri, +/- numerar achiziționat	(21,838,806)	(6,787,942)
Plăți pentru achiziționarea de interese de participare	(841,345)	(830,127)
Încasări din vânzarea de interese de participare	-	7,859,959
Împrumuturi acordate entităților legate	(450,000)	240,000
Achiziții de imobilizări corporale și necorporale	(1,179,782)	(762,998)
Încasări din alte investiții financiare	-	423,108
Dividende încasate	68,661	134,220
Dobânzi încasate	102,681	39,143
<b>Numerar net din activități de investiție</b>	<b>(24,138,591)</b>	<b>315,362</b>
<b>Activități de finanțare:</b>		
Încasări din emisiunea de acțiuni	29,701,386	-
Răscumpărări/vânzări acțiuni proprii	4,550,607	25,715
Trageri/Rambursări de împrumuturi bancare	(9,514,547)	(1,277,548)
Încasări/Rambursări din emisiunea de obligațiuni	(5,114,873)	-
Plăți datorii leasing financiar	(2,646,748)	(639,544)
Dobânzi plătite	(2,748,895)	(1,386,756)
Dividende plătite aferente intereselor minoritare	(615,600)	(1,019,176)
<b>Numerar net din activități de finanțare</b>	<b>13,611,330</b>	<b>(4,297,308)</b>
<b>Creșterea netă a numerarului și echivalentelor de numerar</b>	<b>9,924,649</b>	<b>(4,366,592)</b>
Numerar și echivalente de numerar la începutul exercițiului financiar	42,300,365	23,403,197
<b>Numerar și echivalentele de numerar la sfârșitul exercițiului financiar</b>	<b>52,225,014</b>	<b>19,036,605</b>

**BITTNET SYSTEMS SA**  
**RAPORTARE FINANCIARĂ CONSOLIDATĂ INTERIMARĂ**  
 pentru 6 luni încheiate la 30 iunie 2023  
 Întocmita în conformitate cu OMFP nr. 2844/2016  
 (toate sumele sunt exprimate în LEI, dacă nu este specificat altfel)

**SITUAȚIA CONSOLIDATĂ A MODIFICĂRILOR ÎN CAPITALURILE PROPRII**

	Capital social	Prime de emisiune	Alte elemente de capitaluri proprii	Rezerve legale	Rezultat reportat	Total capitaluri	Interese care nu contolează	Total capitaluri proprii
<b>31 dec 2021</b>	<b>48,043,690</b>	<b>14,542,953</b>	<b>(19,082,504)</b>	<b>1,114,139</b>	<b>6,719,360</b>	<b>51,337,639</b>	<b>1,164,851</b>	<b>52,502,490</b>
Profit net	-	-	-	-	(3,211,976)	(3,211,976)	2,059,914	(1,152,062)
Alte elemente ale rezultatul global	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total Rezultat global</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(3,211,976)</b>	<b>(3,211,976)</b>	<b>2,059,914</b>	<b>(1,152,062)</b>
Majorări de capital social	4,804,369	(4,804,369)	(9,895)	-	-	(9,895)	-	(9,895)
Tranzacții acțiuni proprii	-	-	(19,790)	-	-	(19,790)	-	(19,790)
Beneficii acordate angajaților SOP	-	-	543,725	-	-	543,725	-	543,725
Vânzare participații minoritare	-	-	6,787,022	-	-	6,787,022	300,462	7,087,484
Repartizare dividende	-	-	-	-	-	-	(1,045,684)	(1,045,684)
Repartizare rezervă legală	-	-	-	179,754	(179,754)	-	-	-
<b>30 iunie 2022</b>	<b>52,848,060</b>	<b>9,738,583</b>	<b>(11,781,441)</b>	<b>1,293,894</b>	<b>3,327,631</b>	<b>55,426,726</b>	<b>2,479,542</b>	<b>57,906,269</b>
	Capital social	Prime de emisiune	Alte elemente de capitaluri proprii	Rezerve legale	Rezultat reportat	Total capitaluri	Interese care nu contolează	Total capitaluri proprii
<b>31 dec 2022</b>	<b>52,848,060</b>	<b>9,738,583</b>	<b>(11,390,433)</b>	<b>1,324,823</b>	<b>1,149,789</b>	<b>53,670,822</b>	<b>3,823,943</b>	<b>57,494,765</b>
Profit net	-	-	-	-	(6,564,665)	(6,564,665)	1,157,299	(5,407,366)
Alte elemente ale rezultatul global	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total Rezultat global</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(6,564,665)</b>	<b>(6,564,665)</b>	<b>1,157,299</b>	<b>(5,407,366)</b>
Majorare de capital social	10,569,612	22,196,185	(64,411)	-	-	32,701,386	-	32,701,386
Tranzacții acțiuni proprii	-	-	4,550,607	-	-	4,550,607	-	4,550,607
Beneficii acordate angajaților SOP	-	-	443,724	-	-	443,724	-	443,724
Interese care nu contolează	-	-	-	-	-	-	1,452,390	1,452,390
Repartizare dividende	-	-	-	-	(264,669)	(264,669)	(1,276,012)	(1,540,681)
Repartizare rezervă legală	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>30 iunie 2023</b>	<b>63,417,671</b>	<b>31,934,768</b>	<b>(6,460,513)</b>	<b>1,324,823</b>	<b>(5,679,546)</b>	<b>84,537,203</b>	<b>5,157,620</b>	<b>89,694,824</b>

**NOTA 1. INFORMAȚII GENERALE**

**Structura Grupului și a activităților operaționale**

Situațiile financiare includ informațiile financiare consolidate ale societății mamă Bittnet Systems S.A. („Emitentul”), cu sediul social în București, Str. Sergent Ion Nuțu, nr. 44, One Cotroceni Park, Corp A și Corp B, etaj 4, sector 5, și a următoarelor filiale, toate filialele fiind înregistrate în România:

	<u>30 iunie 2023</u>	<u>31 dec 2022</u>
<b>FILIALE - % detinere</b>		
Dendrio Solutions	88.001%	88.001%
Elian Solutions	51.02%	51.02%
Equatorial Gaming	98.99%	98.99%
Equatorial Training, prin Equatorial Gaming	100%	100%
Computer Learning Center	100%	100%
ISEC Associates	69.992%	69.992%
IT Prepared	50.2%	50.2%
Nenos Software	60.97%	60.97%
Nonlinear	60%	60%
Global Resolution Experts	60%	60%
GRX Advisory, prin Global Resolution Experts	60%	60%
Top Tech, 46% prin Dendrio Solutions	86%	86%
2Net Computer, prin Dendrio Solutions	100%	100%
Dataware Consulting, 51,13% prin Dendrio Solutions	70%	-
<b>INTERESE MINORITARE</b>		
E-Learning Company	23%	23%

Grupul are peste 400 de angajați și colaboratori, care lucrează pentru una dintre cele 15 companii incluse în grup (Bittnet Systems, Dendrio Solutions, Elian Solutions, Equatorial Gaming, Equatorial Training, Computer Learning Center, ISEC Associates, IT Prepared, Nenos Software, Nonlinear, Global Resolution Experts, GRX Advisory, Top Tech, 2Net Computer, Dataware Consulting).

Situațiile financiare consolidate includ rezultatele combinării de afaceri prin metoda de achiziție. În situația poziției financiare, activele, datoriile și datoriile contingente identificabile ale achizitorului sunt recunoscute inițial la valorile lor juste la data achiziției. Rezultatele operațiunilor achiziționate sunt incluse în situația consolidată a rezultatului global de la data obținerii controlului (Dendrio Solutions – septembrie 2017, Elian Solutions – noiembrie 2018, Equatorial Gaming și Equatorial Training – Decembrie 2020, Computer Learning Center, ISEC Associates, IT Prepared, Nenos Software, Nonlinear – August 2021, Global Resolution Experts și GRX Advisory – Decembrie 2021, Top Tech și 2Net Computer – Septembrie 2022, Dataware Consulting – Mai 2023).

## **Bittnet Systems S.A.**

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

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

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

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

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

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

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

- **Tehnologie** - care este axat pe servicii de integrare IT, oferind soluții de integrare prestate anterior atât de **Bittnet**, cât și de **Dendrio**, **Elian**, **Nenos Software & Nonlinear**, **Global Resolutin Experts & GRX-A & ISEC Associates**, **IT Prepared**, **Top Tech**, **2Net Computer** și **Dataware Consulting**. 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.

Începând cu iunie 2020, acțiunile Bittnet (simbol BNET) sunt listate pe Piața Reglementată a BVB și fac parte din principalii indici ai BVB.

## **Dendrio Solutions**

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

Soluțiile IT furnizate de Dendrio includ: servicii de consultanță generală, servicii de evaluare IT, servicii de implementare și migrare, servicii de întreținere și suport, servicii de optimizare a infrastructurii și servicii de

training IT. Compania este singurul integrator de tip "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.

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

În iunie 2022, Bittnet Systems a anunțat Piața prin raportul curent nr. 25/14.06.2022 că a fost cooptat un investitor instituțional în acționariatul Dendrio Solutions SRL. Operațiunea s-a realizat prin vânzarea unei participații de 11,999% din Dendrio către fondul de investiții Agista Investments pentru suma de 7.499.982,76 lei. Având în vedere prețul tranzacției, evaluarea de piață a integratorului IT&C Dendrio Solutions se ridică la 62,5 milioane lei.

Odată cu alăturarea Agista în acționariat, Dendrio pornește drumul spre listarea pe piața de capital fie printr-un plasament privat ori o ofertă publică inițială la BVB, fie printr-o procedură de fuziune cu o companie listată pe o piață reglementată sau pe un sistem multilateral de tranzacționare dintr-o țară membră a Uniunii Europene.

### **Elian Solutions**

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

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

### **Equatorial Gaming**

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

În luna August 2020, Bittnet a activat opțiunea de conversie a împrumutului de 1.050.000 lei acordat în 2018 companiei Equatorial Gaming, echivalentul a 20,1% din capitalul social. În Noiembrie 2020, acționarii Bittnet au aprobat cumpărarea unui număr de acțiuni nominative reprezentând 60,3665% din capitalul social al Equatorial Gaming SA. În urma acestor operațiuni, Bittnet Systems a ajuns la o deținere de 98,99% din capitalul social al Equatorial Gaming SA.

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



**Computer Learning Center & ISEC Associates**

În august 2021, Grupul a informat investitorii despre semnarea contractelor de vânzare-cumpărare acțiuni pentru preluarea companiei de securitate cibernetică – ISEC Associates SRL și a companiei de training IT – Computer Learning Center.

Prețul de achiziție pentru 100% din compania Computer Learning Center (CLC) este de 725.000 lei, sumă care a fost decontată în 2 tranșe: prima tranșă, în valoare de 225.000 lei, a fost achitată prin ordin de plată pe parcursul lunii august 2021, iar tranșa 2 – în valoare de 500.000 lei, condiționată de eliminarea din patrimoniul CLC a activelor care nu sunt relevante pentru activitatea curentă a companiei – a fost achitată în Ianuarie 2022.

Bittnet Group își consolidează astfel divizia de Educație și extinde portofoliul de certificari, în special în sectorul securității cibernetică. CLC colaborează cu peste 30 de formatori certificați și a livrat peste 2.500 de cursuri la 15.000 participanți în ultimii ani.

În urma intrării Bittnet Systems în acționariat, a fost semnat de părți în Septembrie 2021 și un contract de împrumut prin care Emitentul a pus la dispoziția Computer Learning Center suma de 560.000 lei pentru finanțarea capitalului de lucru pe o perioadă maximă de 3 ani și o dobândă de 9% per an. Împrumutul a fost majorat succesiv până la suma de 2.405.000 lei în perioada Octombrie 2021 – Iunie 2022, iar ulterior a fost rambursat parțial în August – Septembrie 2022, soldul rămas la 31.12.2022 fiind în valoare de 1.130.000 lei.

Prețul de achiziție pentru cumpărarea a 69,99% din acțiunile ISEC Associates este de 295.000 lei, suma care a fost achitată într-o singură tranșă, prin transfer bancar, către acționarul fondator, Alexandru Andriescu.

ISEC Associates este o companie fondată în 2003, specializată în servicii complete de audit de securitate, consultanță și testare. ISEC ajută companiile să identifice, evalueze, securizeze și gestioneze securitatea informațiilor. Prin achiziționarea ISEC, Bittnet își dezvoltă poziția pe piața securității cibernetică.

În urma intrării Bittnet Systems în acționariat, a fost semnat de părți și un contract de împrumut prin care Emitentul a pus la dispoziția ISEC Associates suma de 370.000 lei pentru finanțarea capitalului de lucru pe o perioadă maximă de 3 ani și o dobândă de 9% per an. Împrumutul a fost majorat succesiv până la suma de 600.000 lei în Februarie - Iunie 2022.

Computer Learning Center și ISEC Associates au fost consolidate în situațiile financiare începând cu Septembrie 2021.

**IT Prepared (rebranduit: Optimizor)**

În august 2021, Grupul a informat investitorii și Piața despre finalizarea negocierilor și semnarea acordului pentru preluarea unui pachet majoritar de acțiuni în compania IT Prepared SRL. Prețul tranzacției se ridică la 776.290 USD pentru 50,2% din capitalul social al firmei și presupunea achitarea lui printr-un mix de numerar și acțiuni BNET în 3 tranșe:

- Prima tranșă, în valoare de 265.200 USD, a fost plătită în numerar, în echivalent RON, imediat după semnarea contractului de vânzare cumpărare acțiuni, prin ordin de plată către cei doi acționari fondatori ai IT Prepared;
- Conform contractului de vânzare-cumpărare părți sociale, tranșa 2, în valoare de 368.290 USD (sumă actualizată în urma închiderii situațiilor financiare IT Prepared la 31.12.2021), ar fi urmat să fie achitată

către fondatorii IT Prepared prin decontarea în acțiuni BNET într-o operațiune de majorare a capitalului social. În martie 2023, părțile au convenit semnarea unui act adițional la contractul de vânzare-cumpărare părți sociale, prin care au stabilit ca plata tranșei 2 să se facă în numerar, prin virament bancar în monedă națională. În urma efectuării transferurilor bancare, în luna martie 2023, tranșa 2 este considerată achitată integral.

- Tranșa 3, în valoare de 1.078.768 RON (sumă actualizată în urma închiderii situațiilor financiare IT Prepared la 31.12.2022), a fost achită către fondatorii IT Prepared, în numerar, la 30.06.2023.

Tranzacția de preluare a participației majoritare în compania IT Prepared SRL a fost aprobată de acționari în AGEA din 26 Noiembrie 2020. Ținând cont ca situația financiară și operațională a IT Prepared SRL s-a schimbat între momentul aprobării acordate de AGEA și momentul semnării acordului de investiție, parametrii tranzacției au fost renegociați în beneficiul Bittnet, evaluarea finală fiind redusă la jumătate (astfel Bittnet a preluat pachetul majoritar), iar plata a fost dependentă de confirmarea unor rezultate operaționale pozitive în anii 2021 și 2022.

IT Prepared a fost consolidată în situațiile financiare începând cu Septembrie 2021.

### **Nenos Software & Nonlinear**

În august 2021, Grupul a informat piața de capital referitor la finalizarea negocierilor și semnarea contractelor pentru preluarea participațiilor majoritare în dezvoltatorul de software Nenos Software SRL și în Nonlinear SRL.

Valoarea tranzacției pentru achiziția a 60,97% din Nenos Software este de 4.850.000 lei, preț decontat în două tranșe, astfel:

- 50% din prețul tranzacției (adică suma de 2.425.000 lei) a fost achitat prin virament bancar în contul asociatului unic al Nenos Software;
- Conform contractului de vânzare-cumpărare părți sociale, 50% din valoarea tranzacției ar fi urmat să fie decontată prin alocarea de acțiuni BNET într-o operațiune de majorare a capitalului social. În martie 2023, părțile au convenit semnarea unui act adițional la contractul de vânzare-cumpărare părți sociale, prin care au stabilit ca plata acestei tranșe să se facă în numerar, prin virament bancar. În urma efectuării transferului, în luna martie 2023, prețul tranzacției a fost integral achitat.

Pentru achiziția a 60% din compania Nonlinear SRL, prețul tranzacției este de 120 de lei și este egal cu valoarea nominală a părților sociale cedate. Nonlinear a avut în 2020 o cifră de afaceri de 392.442 lei și profit net de 115.018 lei, având 4 programatori angajați.

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

Prin preluarea participațiilor majoritare în Nenos Software SRL și Nonlinear SRL, Bittnet își consolidează poziția în divizia de dezvoltare software, pătrunzând totodată și în sectorul inteligenței artificiale.

Nenos Software și Nonlinear au fost consolidate în situațiile financiare începând cu Septembrie 2021.

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

Global Resolution Experts S.A. (CUI 34836770), deținută în proporție de 60% de către Bittnet Systems, 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. GRX deține integral GRX Advisory SRL (CUI 43813325), cu servicii similare.

Grupul a achiziționat inițial, în Decembrie 2021, un pachet de 74% din acțiunile firmei „mamă” – GRX, și ulterior pe finalul anului 2021 a atras un număr de investitori persoane fizice și juridice, prin vânzarea a 14% din acțiunile GRX.

Prețul plătit pentru 74% din acțiunile GRX este de 11.425.600 lei, dintre care 5.150.400 au fost achitați în Decembrie 2021 și 6.275.200 lei au fost achitați în perioada Martie – Aprilie 2022, după finalizarea auditului pentru rezultatele financiare ale anului 2021. Prețul de vânzare pentru 14% din acțiunile deținute în GRX a fost de 3.472.631 lei, sumă încasată integral în Decembrie 2021 – Ianuarie 2022.

Serviciile oferite de GRX sunt similare cu cele oferite de ISEC: servicii profesionale în zona de cybersecurity: Audit de conformitate IT, Servicii de teste de penetrare pentru aplicații Web și infrastructură IT, pentru beneficiari din România și Uniunea Europeană; Servicii de proiectare, implementare și mentenanță sisteme de management IT și securitate informațională pentru conformitatea cu standardele ISO27001, ISO9001, ISO20000; Servicii de proiectare a controalelor și a sistemelor de securitate IT ce urmează a fi implementate (VPN, Antivirus/AntiX, DLP, NAC, IDS/IPS); Servicii de proiectare arhitectură soluții tehnice de infrastructură IT privind integrarea sistemelor informatice financiare în Cloud Public; Servicii de proiectare arhitectură soluții tehnice de infrastructură IT pentru implementarea sistemelor informatice complexe în sectorul public (fără participarea la implementarea respectivelor soluții de către beneficiari).

GRX și GRX-A au fost consolidate în situațiile financiare de la 31.12.2021 doar la nivel de bilanț. Începând cu Ianuarie 2022, GRX și GRX-A au fost consolidate în totalitate în situațiile financiare ale Grupului.

**Top Tech**

Fondată în 1992, Top Tech SRL (CUI: 2114184) este o companie românească, integrator de produse și servicii IT&C, cu afaceri în zona Transilvaniei. În prezent, TopTech are încheiate parteneriate cu unii dintre cei mai importanți producători de tehnologie, precum Dell sau HP, pentru livrarea de echipamente, soluții și servicii tehnologice. Compania are peste 80 de angajați și colaboratori fiind unul dintre cei mai importanți integratori IT în partea de centru și vest a României. TopTech are birouri deschise în Deva, Sibiu, Timișoara, Cluj-Napoca, Alba-Iulia și Mediaș. În urma acestei tranzacții, Grupul Bittnet și-a extins acoperirea geografică la nivel național în industria de integrare IT&C.

După semnarea closingului la începutul lunii Septembrie 2022 și înregistrarea mențiunilor în Registrul Comerțului referitoare la noua structură a acționariatului, Dendrio Solutions SRL deține 60% din Top Tech, iar Bittnet Systems SA 40%. Valoarea totală la care s-a ridicat prețul tranzacției este de 12.874.306 lei, dintre care 5.000.000 lei (tranză 2) ar fi urmat să fie decontați în acțiuni BNET într-o viitoare majorare de capital social; componenta cash, în valoare de 7.874.306 lei (tranză 1), a fost achitată integral în Septembrie 2022. În martie 2023, părțile au semnat un act adițional la contractul de vânzare-cumpărare părți sociale, prin care au convenit ca suma de 2.000.000,11 lei, aferentă tranșei 2, să fie achitată în numerar prin ordin de plată, iar suma de 2.999.999,89 lei să fie convertită în acțiuni BNET în majorarea de capital desfășurată în trimestrul 1, 2023.

Transferul bancar a fost efectuat în Martie 2023, iar alocarea de acțiuni BNET în dreptul fondatorului Top Tech în Aprilie 2023.

În Decembrie 2022, Bittnet Systems a anunțat investitorii despre cooptarea în acționariatul Top Tech a fondului de investiții Agista Investments. Tranzacția s-a realizat prin vânzarea de către compania-fiica Dendrio Solutions SRL a unui număr de 56 părți sociale, reprezentând 14% din capitalul social și din drepturile de vot ale Top Tech, pentru suma de 3.000.000 lei. În urma cooptării Agista ca investitor în Top Tech, structura acționariatului Top Tech este următoarea: Bittnet Systems deține 160 părți sociale, reprezentând 40% din Top Tech, iar Dendrio Solutions SRL deține un număr de 184 părți sociale, reprezentând 46% din Top Tech.

Top Tech a fost consolidată în situațiile financiare începând cu Octombrie 2022.

### **zNet Computer**

zNET Computer SRL (CUI 8586712) este o companie românească cu experiență de peste 20 de ani în furnizarea de 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 principalii vendori internaționali, printre competențe aflându-se: proiectarea și implementare de sisteme tehnice de securitate; soluții & servicii de tehnologie pentru configurarea de echipamente, servere, storage, networking, software, virtualizare, securitate hardware & software; comercializarea de componente hardware / PC / imprimante, copiatoare & multifuncționale/ scannere.

Valoarea totală la care s-a ridicat prețul tranzacției este 5.241.931 lei, suma achitată integral în Septembrie 2022.

zNet Computer SRL a fost consolidată în situațiile financiare începând cu Octombrie 2022.

### **Dataware Consulting**

Dataware Consulting SRL (CUI 27895927) a intrat în grupul Bittnet începând cu luna Iunie 2023 prin achiziția de către Grup a unui pachet de 70% din părțile sociale (în urma tranzacției de M&A, Bittnet Systems deține 18,87% iar Dendrio Solutions deține 51,13%). Dataware este unul dintre cei mai importanți integratori de soluții și servicii de tehnologie privind implementarea și configurare de infrastructuri IT, rețele de date, storage și soluții de securitate de la principalii vendori internaționali de tehnologie. Prețul total al tranzacției a fost de 19.861.795 lei, din care echivalentul a 5.000.000 lei în acțiuni BNET ce ar fi urmat să fie alocate în dreptul celor 2 cofondatori Dataware într-o viitoare majorare de capital social. Printr-un act adițional la contractul de vânzare-cumpărare părți sociale a fost agreată plata în numerar a acestei tranșe în cursul lunii Iunie 2023.

Dataware Consulting a fost consolidată în situațiile financiare începând cu Iunie 2023.

### **The E-Learning Company S.A.**

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

The E-Learning Company are un portofoliul de soluții și produse diverse structurat pe mai multe direcții care acoperă domenii ca dezvoltare personală și profesională, comunicare, vânzare și negociere, marketing, resurse umane, proiect management, Microsoft Office, finanțe, limba engleză, etc.

Valoarea totală a tranzacției este dimensionată la suma de 2,5 milioane lei. Plata către fondatorii E-Learning Company s-a realizat în două etape:

- prima tranșă în valoare de 850.000 lei a fost integral achitată în numerar, suma de 450.000 pe parcursul trimestrului 1 2021, iar restul în luna aprilie 2021. Conducerea Bittnet a luat hotărârea de a plăti integral tranșa 1 în numerar având în vedere perioada lungă de timp de procesare a operațiunii de compensare cu acțiuni către fondatori a precedentelor tranzacții de M&A – achiziția 25% din Softbinator și 99% din Equatorial Gaming.
- a doua tranșă în valoare de 1.682.690 lei (calculată în urma închiderii situațiilor financiare la 31.12.2021) a fost achitată 50% în numerar în Aprilie 2022, iar restul de 50% ar fi urmat să fie achitată către fondatorii E-Learning Company prin decontarea în acțiuni BNET într-o operațiune de majorare a capitalului social. În luna Martie 2023, părțile au semnat un act adițional la contractul de vânzare-cumpărare părți sociale, prin care au stabilit ca restul de 50% din valoarea tranșei 2 sa fie achitată în numerar, prin ordin de plată.

Ca urmare a contractului de investiție, Bittnet are alocat un loc în Consiliul de Administrație al E-Learning Company, poziție care este ocupată de Ivylon Management SRL prin Logofătu Cristian. Bittnet a decis participarea în ELC cu scopul de a atinge anumite limite de profitabilitate minimă, fapt pentru care, în anii următori se va urmări obținerea distribuirii de dividende, astfel încât Bittnet să poată atinge un randament de cel puțin 18% anualizat cu condiția ca ELC să realizeze un grad de profitabilitate cel puțin egal cu acest procent.

În urma intrării Bittnet Systems în acționariat a fost semnat de părți și un contract de împrumut prin care Emitentul a pus la dispoziția The E-Learning Company suma de 240.000 lei pentru finanțarea capitalului de lucru pe o perioadă maximă de 3 ani și o dobândă de 10% per an. Împrumutul a fost rambursat în totalitate în cursul lunii mai 2022.

### Conducerea Grupului

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. Având în vedere dimensiunea actuală a Grupului, Adunarea Generală din 20 aprilie 2023 a aprobat extinderea Consiliului de Administrație la 5 membri.

Componenta Consiliului este conform rezultatelor alegerilor și a fost completat cu cei doi noi membri:

- 1) **Ivylon Management SRL** – administrator executiv, prin **Mihai Alexandru Constantin Logofătu**. La data 29.06.2023, Mihai Logofătu deține un număr de 56.341.882 acțiuni ceea ce reprezintă 8,88% din capitalul social. Mihai Logofătu este co-fondator al Bittnet Systems.
- 2) **Cristian Ion Logofătu** – administrator neexecutiv. La data de 29.06.2023 Cristian Logofătu deține un număr de 53,592,812 acțiuni ceea ce reprezintă 8,45% din capitalul social. Cristian Logofătu este co-fondator al Bittnet Systems.

Mihai și Cristian Logofătu sunt frați, fiind co-fondatorii Emitentului în anul 2007.

- 3) **Anghel Lucian Claudiu** – administrator neexecutiv, care deține la 29.06.2023 un număr de 5.468.395 acțiuni ale Emitentului adică un procent de 0.86% din capitalul social.
- 4) **Rudolf Paul Vizental** – administrator neexecutiv, nu deține la 29.06.2023 acțiuni ale Emitentului.
- 5) **Dynamic Data Drawings SRL** – administrator neexecutiv, prin **Anca Mănițiu**. Anca Mănițiu deține la 29.06.2023 un număr de 763.237 acțiuni ale Emitentului, reprezentând 0,12 % din capitalul social.

Managementul operațional al Bittnet este asigurat de: **Mihai Logofătu** – CEO și co-fondator și **Adrian Stănescu** – CFO, împreună cu **Cristian Herghelegiu** – VP Tehnologie, care s-a alăturat în echipa executivă odată cu achiziția Gecad Net – și **Dan Berțeanu**, VP Educație. Cele 4 persoane sunt identificate ca fiind management cheie din perspectiva IFRS.

Începând cu 2012, după atragerea infuziei de capital de la Răzvan Capașină, Bittnet a construit un **Board consultativ**, compus din persoane cu o reputație deosebită datorată bogatei lor experiențe antreprenoriale și manageriale: **Sergiu Neguț**, **Andrei Pitiș** și **Dan Ștefan**.

Începând cu anul 2020, Boardul consultativ s-a transformat în Comitetul de Dezvoltare Strategică având aceeași componență.

Începând cu 2019 dl. **Herghelegiu** este VP pentru Tehnologii iar dl. **Berțeanu** este VP pentru Educație.

Boardul consultativ se întâlnește de cel puțin 4 ori pe an, îi sunt prezentate rapoarte interne de management, iar membrii boardului asistă și ghidează managementul Companiei în deciziile strategice.

Experiența membrilor din boardul consultativ a constituit un sprijin real în dezvoltarea Companiei în ultimii 4 ani și Bittnet se bazează în continuare pe suportul lor în fața noilor provocări.

**NOTA 2. BAZA ÎNTOCMIRII RAPORTĂRII INTERIMARE****a) Declarația de conformitate**

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

Raportarea consolidată pentru **perioada de 6 luni** încheiată la **30 iunie 2023** a fost întocmită în conformitate cu IAS 34 „Raportarea financiară interimară”. Această raportare nu include toate informațiile și prezentările care ar fi solicitate într-un set complet de situații financiare conform IFRS și trebuie citite în corelație cu situațiile financiare anuale 2022.

Grupul a aplicat aceleași politici contabile și metode de evaluare în raportarea interimară ca pentru situațiile financiare anuale. Nu există implicații semnificative în legătură cu amendamentele standardului IFRS 16 referitor la Concesii cu privire la Leasing.

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

**b) Continuitatea activității**

Pandemia de Coronavirus a reprezentat o amenințare serioasă pentru sănătatea publică, iar Guvernul a instituit restricții asupra persoanelor fizice și juridice. Dezvoltarea și răspândirea semnificativă a Coronavirusului nu a avut loc până în ianuarie 2020. Impactul asupra afacerilor și măsurile adoptate sunt prezentate în cele ce urmează.

***Măsuri adoptate***

Folosind soluțiile tehnologice din portofoliul Dendrio, începând din Martie 2020, aproximativ 90% din echipa Grupului Bittnet a lucrat de acasă, fără întreruperi semnificative ale activităților zilnice. Această măsură a fost luată pentru o perioadă nedeterminată pe perioada pandemiei. În cazul în care este necesar ca toți cei 100% dintre membrii echipei să lucreze de acasă, Grupul nu prevede niciun impediment administrativ semnificativ în activitatea sa de zi cu zi, iar programul de lucru va continua în condiții cât mai apropiate de programul uzual. Începând cu anul 2021, Grupul a adoptat un stil de muncă hibrid.

***Impactul asupra afacerilor***

Evenimentul care a marcat anii 2020-2021 este pandemia mondială de Covid-19, și restricțiile de circulație și activitate (“lockdowns”) impuse de guverne în toate părțile lumii, afectând semnificativ unele industrii. Această situație putea genera o criză de lichiditate, ca urmare a temerilor consumatorilor și companiilor pe tema unei viitoare recesiuni sau crize economice. Totuși, se pare că măsurile monetare luate de guverne și băncile centrale au transmis suficientă încredere mediului de afaceri încât să nu apară un ‘credit crunch’. Grupul urmărește cu mare atenție indicatorii de lichiditate – conversia creanțelor în cash, rulajele cu clienții și furnizorii, etc.

Efectele rezultate din acest mediu general sunt:



- **Acutizarea crizei semiconductorilor** a afectat semnificativ proiectele care includ componente hardware. Deși în primul trimestru și chiar primele 6 luni ale 2021 au existat momente de revenire a fluxurilor de aprovizionare cu componente (procesoare/chip-uri), începând din mai 2021 acest trend a intrat într-o spirală descendentă (mai multe 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/>
- **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.
- 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.

#### Ciclicitatea/sezonalitatea veniturilor

Istoric, având în vedere sezonalitatea bugetelor și a modelelor de cheltuieli din sectorul IT&C din România și la nivel global, cele mai semnificative rezultate ale Bittnet au fost întotdeauna înregistrate în ultimele luni ale anului, mai exact în trimestrul 4 al fiecărui an. Menționăm acest aspect deoarece pe toată perioadă cât am fost listați pe AeRO, am publicat doar rezultate semestriale, iar investitorii nu au avut ocazia să înțeleagă în totalitate performanța noastră de la un trimestru la altul.

Orientativ, în istoria companiei, rezultatele din primele nouă luni au reprezentat aproximativ 60% din cifra de afaceri a anului, iar trimestrul 4, aproximativ 40%. Acest lucru se datorează specificului clienților noștri, companii mari, foarte mari și chiar gigant, care operează cu bugete anuale.

#### c) Corecții perioade anterioare

Situațiile financiare consolidate interimare neauditare ale Grupului raportate pentru primul semestru al anului 2022 au fost corectate ca urmare a:

- reanalizării principiilor de recunoaștere a costurilor de pre-achiziție interese de participare (consultanță M&A specializată, servicii due-dilligence financiar și legal, servicii juridice, etc.) în conformitate cu prevederile standardului IFRS 3, „Combiări de întreprinderi”;



- reanalizării prevederilor standardului IFRS 15 („Venituri din contractele cu clienții”), corelat cu cele menționate în interpretarea („agenda decision”) furnizată de către Comitetul de interpretare și menținere a standardelor IFRS („IFRIC – IFRS Interpretation Committee”) în Mai 2022 cu privire la revânzarea licențelor software („software resellers”). Conform celor menționate în politica inclusă în Nota 7 la Situațiile financiare consolidate pentru anul 2022, Grupul a identificat 5 categorii de licențe software care reprezintă revânzări de licențe software standard („resale of standard software licences”), prin aceea că în aceste cazuri Grupul nu vinde drepturile asociate acestor licențe software în combinație cu serviciile proprii cu valoare adăugată, ci doar intermediază vânzarea acestora de la producători / distribuitori către clienții finali. Ca atare, începând cu 31.12.2022, Grupul a decis amendarea politicii de recunoaștere a veniturilor pentru categoriile menționate mai sus de licențe software standard revândute cu caracter singular (i.e. fără a fi combinate cu servicii proprii cu valoare adăugată), considerând că în aceste cazuri acționează ca și Agent. Veniturile rezultate din revânzarea acestor licențe software standard au fost recunoscute pe bază „netă”, i.e. marja brută rezultată a fost recunoscută integral ca și venit, cu zero costuri de vânzare.

Efectele corecțiilor asupra rezultatelor și capitalurilor proprii pentru primul semestru al anului 2022 sunt prezentate în tabelele de mai jos:

<b>Rezultat global</b>	<b>Corectat</b>	<b>Raportat</b>	<b>Diferențe</b>
Venituri din contracte cu clienții	69,482,899	69,933,394	(450,495)
Costul vânzărilor	(51,605,347)	(52,055,842)	450,495
Marja brută	17,877,553	17,877,553	-
Alte venituri	561,852	561,852	-
Costuri de vânzare	(5,949,782)	(5,949,782)	-
Cheltuieli administrative	(9,440,441)	(9,440,441)	-
Alte cheltuieli	(707,777)		(707,777)
Rezultat financiar	(3,729,087)	(3,729,087)	-
Impozit pe profit	235,621	122,376	113,244
<b>Corecție rezultat net</b>			<b>(594,533)</b>

<b>Capitaluri proprii</b>	<b>Corectat</b>	<b>Raportat</b>	<b>Diferențe</b>
Fond comercial	41,234,676	42,181,893	(947,217)
Impozit amânat	1,172,753	909,993	262,760
Creanțe comerciale și alte creanțe	37,408,526	38,721,488	(1,312,962)
<b>Corecție capitaluri proprii</b>			<b>(1,997,419)</b>

### NOTA 3. ESTIMĂRI ȘI RAȚIONAMENTE CONTABILE ESENȚIALE

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

#### Raționamente esențiale

- Recunoașterea veniturilor – relația principal/agent;
- Recunoașterea mărcii Bittnet;
- Recunoașterea programului de fidelizare a angajaților/colaboratorilor prin oferirea de acțiuni – „SOP”
- Reclasificare investiție Softbinator Technologies din titluri puse în echivalență în titluri la valoarea justă prin contul de profit și pierdere

#### Estimări și ipoteze

- Evaluarea la valoare justă a activelor financiare deținute pentru vânzare
- Evaluarea contraprestației aferente programului de fidelizare a angajaților/colaboratorilor prin oferirea de acțiuni – „SOP”;
- Evaluarea ajustărilor pentru deprecierea creanțelor.

#### NOTA 4. INFORMAȚII PE SEGMENTE DE ACTIVITATE

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

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

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

Marja brută este principalul indicator pe care Conducerea îl urmărește în evaluarea performanței pe fiecare segment. De asemenea, costurile de vânzare sunt urmărite pe fiecare segment, în timp ce alte costuri generale și administrative nu au fost alocate.

REZULTATE OPERAȚIONALE	6 luni încheiate la 30 iunie 2023			6 luni încheiate la 30 iunie 2022		
	Educație	Tehnologie	Total	Educație	Tehnologie	Total
Total venituri	5,945,984	143,725,888	149,671,872	11,667,159	59,099,123	70,766,283
Venituri între segmente	(186,953)	(3,432,423)	(3,619,376)	(289,690)	(993,694)	(1,283,383)
<b>Venituri din contracte cu clienții</b>	<b>5,759,031</b>	<b>140,293,466</b>	<b>146,052,496</b>	<b>11,377,470</b>	<b>58,105,430</b>	<b>69,482,899</b>
<b>Marja brută</b>	<b>3,039,914</b>	<b>20,505,151</b>	<b>23,545,065</b>	<b>4,142,669</b>	<b>13,734,883</b>	<b>17,877,553</b>
Costuri de vânzare alocate	(2,480,065)	(5,965,170)	(8,445,234)	(2,095,460)	(3,854,322)	(5,949,782)
<b>Marja, după costuri vânzare</b>	<b>559,849</b>	<b>14,539,981</b>	<b>15,099,831</b>	<b>2,047,209</b>	<b>9,880,562</b>	<b>11,927,771</b>
Alte venituri	1,174,858	1,994,799	3,169,656	493,544	68,308	561,852
Cheltuieli operaționale nealocate			(19,642,505)			(9,440,441)
Alte cheltuieli			(249,282)			(707,777)
Venituri/cheltuieli financiare			(3,816,755)			(3,729,087)
<b>Rezultat brut</b>			<b>(5,439,055)</b>			<b>(1,387,682)</b>

**NOTA 5. VENITURI DIN CONTRACTE CU CLIENȚII**

Veniturile din contractele cu clienții sunt detaliate în tabelul următor:

	6 luni încheiate la:	
	30 iunie 2023	30 iunie 2022
Servicii de training	5,759,031	11,377,470
Servicii de integrare soluții IT	29,887,297	21,279,269
<b>Venituri din prestarea de servicii</b>	<b>35,646,327</b>	<b>32,656,739</b>
Vânzarea de mărfuri integrare soluții IT	90,223,460	21,520,238
Licențe revândute	20,182,709	15,305,923
<b>Vânzarea de mărfuri</b>	<b>110,406,169</b>	<b>36,826,161</b>
<b>Total</b>	<b>146,052,496</b>	<b>69,482,899</b>

ACTIVE / DATORII	30 iunie 2023			31 decembrie 2022		
	Educație	Tehnologie	Total	Educație	Tehnologie	Total
Active pe segment	60,781,020	244,929,081	305,710,101	61,388,109	157,022,345	218,405,454
Active nealocate			-			2,191,247
<b>Total Active</b>			<b>305,710,101</b>			<b>220,596,701</b>
Datorii pe segment	11,093,297	170,417,172	181,510,469	28,291,543	131,670,540	159,962,083
Datorii nelocate			34,504,808			3,139,853
<b>Total Datorii</b>			<b>216,015,277</b>			<b>163,101,936</b>

**Servicii de training**

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

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

### **Servicii de integrare soluții IT**

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

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

### **Veniturile din vânzarea de mărfuri și licențe**

Veniturile din vânzarea de mărfuri și licențe sunt recunoscute atunci când clientul obține controlul asupra activelor transferate.

### **Veniturile din perspectivă geografică**

Veniturile sunt semnificativ prestate și mărfurile livrate către entități din România.

**NOTA 6. CLASIFICAREA CHELTUIELILOR DUPĂ NATURĂ**

Clasificarea cheltuielilor operaționale totale, după natură, este detaliată în tabelul următor:

	6 luni încheiate la:	
	<u>30 iunie 2023</u>	<u>30 iunie 2022</u>
		corectat
Materiale și mărfuri	83,609,659	18,701,124
Licențe revandute	16,277,723	12,288,624
Cheltuieli de personal	21,193,683	10,177,598
Cheltuieli cu colaboratori	10,698,812	8,363,938
Amortizare	3,812,498	1,514,613
Servicii cloud	2,725,548	2,654,728
Chirii	262,149	394,199
Comisioane și onorarii	253,992	227,712
Publicitate	1,322,528	1,160,502
Deplasare și transport	457,065	105,969
Asigurări	195,973	88,241
Poștale și telecomunicații	212,520	83,117
Donații	277,035	203,428
Ajustări creanțe	-	-
Comisioane bancare	121,791	70,746
Servicii prestate de terți	7,234,939	10,016,653
Provizioane	105,831	-
Diverse	1,833,426	944,377
<b>Total cheltuieli operaționale</b>	<b>150,595,171</b>	<b>66,995,570</b>

**NOTA 7. VENITURI SI CHELTUIELI FINANCIARE**

Detalii referitoare la venituri și cheltuieli sunt prezentate în tabelul următor:

VENITURI FINANCIARE	30 iunie 2023	30 iunie 2022
	<hr/>	<hr/>
Venituri din dobânzi	115,503	17,839
Venituri din investiții	68,661	(594,140)
Venituri din evaluarea titlurilor	(586,293)	(1,600,796)
<b>Total</b>	<hr/> <b>(402,129)</b> <hr/>	<hr/> <b>(2,177,098)</b> <hr/>
CHELTUIELI FINANCIARE	30 iunie 2023	30 iunie 2022
	<hr/>	<hr/>
Dobânzi bancare	1,254,713	419,745
Costuri factoring	1,203	1,212
Dobânzi obligațiuni emise	1,173,068	1,150,633
Dobândă Leasing	670,619	176,900
Venituri/cheltuieli nete diferențe de curs	297,162	(103,637)
<b>Total</b>	<hr/> <b>3,396,765</b> <hr/>	<hr/> <b>1,644,853</b> <hr/>

**NOTA 8. TITLURI**

*a) Titluri puse în echivalență*

	30 iunie 2023	31 dec 2022
E-Learning Company	2,901,079	2,918,939
<b>Total</b>	<b>2,901,079</b>	<b>2,918,939</b>

**The E-Learning Company**

În Ianuarie 2021, Grupul Bittnet a achiziționat un pachet de 23% în E-Learning Company. Investiția a fost contabilizată folosind metoda punerii în echivalență de la data la care a devenit entitate asociată, respectiv în Ianuarie 2021. În aplicarea metodei punerii în echivalență au fost utilizate informațiile financiare la data de 31 Ianuarie 2021.

*b) Alte active financiare (titluri) la valoare justă*

	30 iunie 2023	31 dec 2022
Softbinator Technologies	11,352,785	12,308,834
Safetech Innovations	-	-
Arctic Stream	1,851,306	1,481,550
Chromosome Dynamics	-	-
<b>Total</b>	<b>13,204,091</b>	<b>13,790,384</b>

**Softbinator Technologies**

În Decembrie 2020, Grupul Bittnet a achiziționat un pachet de 25% în Softbinator Technologies pentru suma de 8.127.500 lei, prima investiție a grupului într-o companie de software development. La momentul decembrie 2020 Bittnet deținea 22.500 acțiuni, cu o valoare nominală de 1 leu per acțiune, dintr-un capital subscris și vărsat total de 90.000 lei, împărțit în 90.000 acțiuni.

Softbinator este o companie de product development, specializată în designul, dezvoltarea și lansarea pe piață de produse software cu precădere în domeniile Fintech, MedTech/HealthTech și EdTech pentru clienți din Europa, America de Nord și Asia.

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

**Listare acțiuni Softbinator Technologies (simbol de tranzacționare: CODE)**

La final de August 2021, Softbinator Technologies a anunțat intenția de listare pe piața AeRO a Bursei de Valori București (sub simbolul de tranzacționare CODE) până la sfârșitul anului. Înainte de listare, Softbinator



Technologies și-a anunțat de asemenea intenția de a efectua un plasament privat pentru atragerea de capital în vederea expansiunii companiei la nivel internațional.

În vederea derulării plasamentului privat de vânzare de acțiuni, precum și în vederea admiterii la tranzacționare pe piața AeRO-SMT a BVB pentru acțiunile CODE, au fost derulate mai multe operațiuni, pre plasament, în urma cărora Bittnet Systems deține un număr de 188.980 acțiuni, reprezentând 18,898% din totalul acțiunilor Softbinator Technologies.

### **Raționamente esențiale - Reclasificare investiție Softbinator Technologies din titluri puse în echivalență în titluri la valoarea justă prin contul de profit și pierdere**

În urma operațiunilor descrise mai sus, Grupul Bittnet a reanalizat încadrarea investiției în Softbinator Technologies la data de 30.09.2021.

Astfel, ținând cont de faptul că la momentul investiției Bittnet în Softbinator, unul din elementele esențiale ale construcției operaționale a fost accesul Bittnet la piața de capital, pentru a sprijini proiectele de dezvoltare ale Softbinator, iar acest element diferențiator a dispărut odată cu accesul direct al Softbinator la piața de capital prin derularea plasamentului privat cu acțiuni CODE, conducerea Grupului a luat decizia de a renunța la implicarea în managementul activității Softbinator Technologies. Altfel, cele 188.980 acțiuni deținute la 30.09.2021, reprezentând 18,898% din capitalul Softbinator Technologies, vor rămâne în portofoliul Grupului spre vânzare. De asemenea, în decembrie 2021 Grupul a renunțat și formal la poziția deținută în cadrul Consiliului de Administrație a Softbinator Technologies prin Ivylon Management.

Grupul a analizat prin perspectiva prevederilor IAS 28, art. 6 a)-e), criteriile de exercitare influență semnificativă asupra entităților în care există o deținere, concluzionând următoarele:

- Grupul nu mai deține o poziție în cadrul Consiliului de Administrație a Softbinator Technologies;
- Grupul nu participă în procesul de luare a deciziilor strategice pentru Softbinator Technologies (inclusiv cele legate de distribuții de dividende);
- Nu există tranzacții semnificative între Grup și Softbinator Technologies;
- Grupul și Softbinator Technologies nu au management comun;
- Nu există informații esențiale de natură tehnică schimbate între Grup și Softbinator Technologies.

Ca atare, Conducerea Grupului a ajuns la concluzia că nu mai exercită și nici nu intenționează să exercite o influență semnificativă asupra Softbinator Technologies începând cu 30.09.2021. Ca atare, Grupul a decis să reîncadreze deținerea rămasă în Softbinator Technologies la 30.09.2021 din titluri puse în echivalență în titluri deținute la valoare justă.

La 30.06.2023, investiția în acțiunile Softbinator Technologies a fost reevaluată folosind prețul mediu de tranzacționare pe piața AeRO din data de 30.06.2023.

### **Safetech Innovations**

#### **Evaluarea la valoare justă**

În octombrie 2020, conducerea Grupului a investit în cadrul plasamentului privat organizat în vederea majorării capitalului social al companiei de securitate cibernetică Safetech Innovations SA. Investiția a fost realizată în cadrul mandatului pe care conducerea executivă îl are conform Actului Constitutiv. În cadrul plasamentului, Bittnet a subscris suma maximă posibilă, respectiv 2,500,000 lei pentru toate cele 625,000 acțiuni Safetech oferite (20% din capitalul social). Intenția Bittnet a fost să realizeze o investiție semnificativă prin intrarea în

acționariatul Safetech într-un procent relevant pentru Bittnet și să trateze investiția la fel ca pe celelalte din Grup.

În urma suprasubscrierii ofertei Safetech de aproape 9 ori, Bittnet a fost informat de către Intermediar (SSIF Tradeville) că i-au fost alocate un număr de 72,895 acțiuni SAFE, reprezentând 2,3326% din capitalul social al Safetech, ceea ce a făcut ca valoarea investiției Bittnet să se ridice la 291,580.00 lei.

În ianuarie 2021, acțiunile Safetech au intrat la tranzacționare pe piața AeRO-SMT sub simbolul de tranzacționare SAFE, la un preț cu aproximativ 400% mai mare decât cel din plasamentul privat.

Pe parcursul primului trimestru 2022, Grupul a lichidat restul poziției pe care o mai deținea în Safetech Innovations, astfel încât la finalul perioadei de raportare Grupul nu mai deținea acțiuni SAFE în portofoliu.

### **Arctic Stream**

#### **Evaluarea la valoare justă**

În iunie 2021, conducerea Grupului a investit în cadrul plasamentului privat organizat înaintea listării acțiunilor Arctic Stream (AST) pe piața AeRO-SMT. Arctic Stream este un integrator IT cu focus pe tehnologiile producătorului american Cisco Systems, competitor al Dendrio Solutions pe acest segment de piață. Investiția a fost realizată în cadrul mandatului pe care conducerea executivă îl are conform Actului Constitutiv și a fost supusă spre ratificare acționarilor în AGEA din 7 Septembrie 2021.

În cadrul plasamentului privat, Bittnet a subscris suma de 10 milioane lei, intenția fiind să realizeze o investiție semnificativă prin intrarea în acționariatul Arctic Stream într-un procent relevant. În urma închiderii anticipate încă din prima zi a plasamentului și a suprasubscrierii masive, intermediarul ofertei a informat Bittnet că i-au fost alocate un număr de 74.632 acțiuni AST, ceea ce reprezintă 1,78% din capitalul social și 1,78% din drepturile de vot. Valoarea investiției în acțiunile Arctic Stream s-a ridicat la 1.865.800 lei.

În 29.07.2021, acțiunile AST au intrat la tranzacționare pe piața AeRO la un preț cu aproximativ 40% mai mare decât cel din plasamentul privat.

La 30.06.2023, investiția în acțiunile Arctic Stream a fost reevaluată folosind prețul mediu de tranzacționare pe piața AeRO din data de 30.06.2023.

### **Chromosome Dynamics**

În luna august 2021, conducerea Grupului a hotărât să investească alături de Impetum Grup într-o companie care urmărește să dezvolte soluții IT și de inteligența artificială pentru clienți din industria de agribusiness, conform parteneriatului anunțat încă de la finalul anului 2019. Aportul Bittnet la capitalul social al Chromosome Dynamics se ridică la 150.000 lei pentru 1,5% din acțiuni și 1,5% din drepturile de vot CHR, inclusiv primele de emisiune.

Ulterior Chromosome Dynamics a derulat un plasament privat de acțiuni în vederea listării pe piața AeRO-SMT a Bursei de Valori București încheiat anticipat. În cadrul ofertei au fost emise 111.929 acțiuni CHR, cu o valoare totală de 3.357.870 lei, prețul fiind de 30 de lei. Oferta a atins pragul de succes, fiind suplimentată cu încă 882.870 de lei. Data tranzacției a fost 04.10.2021, decontarea având loc în 06.10.2021 prin intermediul sistemului Depozitarului Central. În urma plasamentului privat Bittnet Systems deține 1,22% din acțiunile și din drepturile de vot CHR.

Chromosome Dynamics dezvoltă soluții orientate spre nevoile fermierilor în vederea tehnologizării proceselor. CHR D este dezvoltatorul aplicației AGROBAZAR APP, care modelează procesul de consultanță-vânzare-cumpărare în agribusiness, reprezentând un one stop shop pentru agricultorii din România. Aplicația pune la dispoziția fermierilor consultanță în agribusiness, utilaje agricole și inputuri – semințe, pesticide, îngrășăminte având până în prezent peste 10.000 de utilizatori activi. Conform acordului de investiție, grupul Bittnet va avea prima opțiune pentru a livra proiecte de tehnologie alături de CHR D.

La 31.03.2022, investiția în acțiunile CHR D a fost reevaluată prin referință la prețul per acțiune din plasamentul privat încheiat anticipat.

Acțiunile CHR D au intrat la tranzacționare în data de 05.05.2022 pe piața AeRO-SMT a BVB.

Pe parcursul celui de-al treilea trimestru din 2022, Grupul a lichidat poziția pe care o deținea în Chromosome Dynamics, astfel încât la finalul perioadei de raportare Grupul nu mai deținea acțiuni CHR D în portofoliu.

**NOTA 9. CAPITALURI SI REZERVE**

Detalii privind capitalurile rezervele Grupului sunt prezentate în tabelul următor:

	<b>30 iunie 2023</b>	<b>31 dec 2022</b>
Capital social	63,417,671	52,848,060
Prime de emisiune	31,934,768	9,738,583
Rezerve legale	(6,460,513)	(11,390,433)
Alte elemente de capitaluri proprii	1,324,823	1,324,823
Rezultat reportat	885,119	6,508,677
Rezultat global curent	(6,564,665)	(5,358,890)
<b>Total</b>	<b>84,537,203</b>	<b>53,670,822</b>

**Capitalul social**

Capitalul social al societății mamă Bittnet Systems include doar acțiuni ordinare în valoare nominală de 0.1 LEI /acțiune.

Structura acționariatului la fiecare dată de referință este prezentată în tabelul de mai jos:

<b>Acționari și % deținute</b>	<b>30 iunie 2023</b>	<b>31 dec 2022</b>
IMPETUM INVESTMENTS S.A.	13.33%	6.86%
AGISTA INVESTMENTS S.R.L.	13.69%	7.98%
Mihai Logofătu	8.88%	10.85%
Cristian Logofătu	8.45%	10.14%
Alții	55.65%	79.01%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

*Majorare capital social prin aporturi noi și conversie creanțe - martie 2023*

În primele 3 luni ale anului a fost derulată cu succes o nouă operațiune de majorare de capital în urma căreia capitalurile Bittnet au crescut cu suma de 32.765.796,89 lei, aferentă unui număr de 105.696.119 acțiuni noi. În cadrul acestei operațiuni de finanțare, au fost subscribe, prin aporturi noi în numerar, 96.018.700 acțiuni noi în valoare de 29.765.797 lei (90,84% din întregul volum al ofertei), diferența reprezentând conversia de creanțe rezultate din activitatea de M&A derulată în ultimii ani. În cadrul acestei operațiuni, conducerea Companiei a decis achitarea contravalorii creanțelor rezultate din activitatea de M&A parțial în numerar și parțial prin conversie în acțiuni BNET. Astfel, în urma semnării actelor adiționale cu vânzătorii din tranzacțiile de M&A,

valoarea creanțelor convertite în acțiuni la prețul de 0,31 lei a fost de 2.999.999,89 lei și a reprezentat partea non-cash din prețul de achiziție a Top Tech SRL.

Plățile în numerar efectuate în luna martie 2023 se referă la achitarea contravalorii creanțelor rezultate din achizițiile pachetelor de acțiuni în ITPrepared, The ELearning Company, Nenos Software și Top Tech.

În urma parcurgerii procedurilor necesare înregistrării noului capital social și noului număr de acțiuni la Oficiul Registrului Comerțului, Autoritatea de Supraveghere Financiară, Depozitarul Central și Bursa de Valori București, capitalul social subscris și vărsat al Bittnet Systems SA este de 63.417.671,40 lei, aferent unui număr de 634.176.714 acțiuni ordinare.

#### *Majorare capital social prin incorporare rezerve - iulie 2022*

Capitalul social a fost majorat cu suma de 4.804.369,10 lei prin incorporarea primelor de emisiune și emiterea unui număr de acțiuni cu titlu gratuit în beneficiul acționarilor de la data de înregistrare (1 acțiune gratuită la 10 deținute), conform Hotărârii AGEA nr. 2 din Aprilie 2022 și procedurii suplimentare de optare. Acționarii de la data de înregistrare – 21 iulie 2022 – au putut opta online, în perioada 29 iulie – 4 august, pentru a lăsa aceste acțiuni noi la dispoziția Societății pentru a fi utilizate în programele de incentivare pentru persoanele cheie, aprobate anii precedenți de AGA, în acest caz încasând o distribuție în numerar de 0,15 lei la 10 acțiuni deținute la data de înregistrare.

În perioada de optare Emitentul a primit un număr de 234 opțiuni de la 234 acționari reprezentând un total de 205,693,904 drepturi de vot, adică 43,34% din totalul drepturilor de vot ale Emitentului. Dintre opțiunile exprimate, 105 acționari reprezentând 175,297,189 drepturi de vot, adică 36,93% din totalul drepturilor de vot au optat pentru OPTIUNEA 1 – adică pentru distribuția cash și lășarea acțiunilor nou emise la dispoziția companiei. Societatea va distribui acestor acționari suma de 2,629,453.80 lei începând cu data de 12 Septembrie 2022, prin sistemul Depozitarului Central, având ca agent de plată Banca Transilvania.

Depozitarul Central a alocat, în 12.08.2022, acțiunile în Secțiunea 1 pentru acționarii de la data de înregistrare care au optat altfel decât pentru distribuția cash sau nu au întreprins niciun demers de optare în perioada de optare. Tot atunci, Depozitarul Central a încarcat în contul Emitentului un număr de 17,529,692 acțiuni trezorerie.

În urma acestei operațiuni, capitalul social subscris și vărsat al Bittnet, înregistrat în evidențele Registrului Comerțului, ASF și Depozitarului Central, este de 52,848,059.5 lei, divizat într-un număr de 528.480.595 acțiuni BNET, fiecare cu o valoare nominală de 0,1 lei.

#### **Prime de emisiune**

Primele de emisiune au fost constituite cu ocazia majorărilor de capital și pot fi utilizate la majorarea capitalului social în operațiuni viitoare.

#### **Rezerva legală**

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

## Alte elemente de capitaluri proprii

### Raționamente esențiale – recunoasterea și evaluarea SOP

Grupul a evaluat din perspectiva IFRS 2 dacă tranzacțiile de plată bazate pe acțiuni cu angajații (SOP) sunt decontate în bani sau prin emiterea de acțiuni.

Grupul decontează tranzacțiile prin emiterea către detinatorii de opțiuni a unui număr de acțiuni care să echivaleze (la prețul pieței) cu valoarea financiară a opțiunii. Majorarea de capital se face prin ridicarea dreptului de preferință și în baza Deciziei Administratorului.

Ca urmare, deși într-o etapă intermediară este evaluată „datoria” cu privire la decontarea SOP, substanța economică a tranzacției este că acestea se decontează în acțiuni. Ca urmare, Grupul a recunoscut tranzacțiile SOP ca fiind decontate în acțiuni, și a recunoscut și evaluat serviciile primite în Situația rezultatului global și creșterea corespunzătoare direct în capitalurile proprii.

### Estimări semnificative – evaluarea SOP

Societatea a evaluat din perspectiva IFRS 2 dacă tranzacțiile de plată bazate pe acțiuni cu angajații (SOP) sunt decontate în bani sau prin emiterea de acțiuni.

Societatea decontează tranzacțiile prin emiterea către detinatorii de opțiuni a unui număr de acțiuni care să echivaleze (la prețul pieței) cu valoarea financiară a opțiunii. Majorarea de capital se face prin ridicarea dreptului de preferință și în baza Deciziei Administratorului.

Ca urmare, deși într-o etapă intermediară este evaluată „datoria” cu privire la decontarea SOP, substanța economică a tranzacției este că acestea se decontează în acțiuni. Ca urmare, Societatea recunoaște tranzacțiile SOP ca fiind decontate în acțiuni, și recunoaște și evaluează serviciile primite în Situația rezultatului global și creșterea corespunzătoare direct în capitalurile proprii.

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

Evaluarea valorii juste la data acordării (conform IFRS 2) – data aprobării de către AGEA a fiecărui plan – se efectuează utilizându-se modelul Black - Scholes, folosind ca valori pentru model :

- prețul spot la data AGA, i.e. prețul mediu ajustat pentru splitări la t-1
- prețul strike (la data de referință) conform fiecărui plan
- volatilitatea, conform analizei pretului zilnic al acțiunilor BNET, ajustat pentru splitări
- rata dobânzii fără risc, i.e. ROBOR 12M publicat la t-1
- numărul de acțiuni al companiei de la data acordării
- procentul de diluare din Stock Option Plan

Valoarea integrală a fiecărui plan este recunoscută în costuri pe durata fiecărui plan.

### SOP2020A & SOP2020B – „SOP2020”

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

- includerea în planul de incentivare cu opțiuni a persoanelor cheie, cu un număr de opțiuni egal cu 0,5% din numărul total de acțiuni, anual, a fiecărui membru al Consiliului de Administrație cu excepția președintelui Consiliului de Administrație; și
- includerea în planul de incentivare cu opțiuni a persoanelor cheie, cu un număr de opțiuni egal cu 0,75% din numărul total de acțiuni, anual, a președintelui Consiliului de Administrație.

Adițional, prin Hotărârea nr. 5 a AGEA din 29 Aprilie 2020, acționarii Societății au votat un plan de incentivare cu opțiuni pentru persoanele cheie cu o durată de 2 ani, în valoare de maxim 5% din totalul acțiunilor Societății.

În cadrul acestui plan de incentivare, 24 de persoane cheie au notificat compania cu privire la cumpărarea unui număr total de 40.428.754 acțiuni BNET conform contractelor de opțiune încheiate în cadrul planurilor de incentivare "SOP2020A" și "SOP2020B" aprobate prin Hotărârile AGEA mai sus menționate, denumite în continuare în mod cumulativ "SOP2020".

Pretul de exercitare al opțiunilor în cadrul SOP2020 a fost calculat, conform planurilor de incentivare aprobate, luând ca referință capitalizarea de piață de la data de 31.12.2019 pentru SOP2020A, adică valoarea de 113.000.000 lei, respectiv capitalizarea de piață de la 21.04.2020, pentru SOP2020B, adică valoarea de 101.445.399 lei. Astfel, pretul de exercitare (strike price) rezultat este de 0,235203 lei/acțiune pentru SOP2020A, respectiv de 0,211152 lei/acțiune pentru SOP2020B.

Având în vedere că sumele de bani ce ar fi trebuit plătite de către persoanele cheie către societate în contul acțiunilor dobândite în cadrul SOP2020 prin exercitarea opțiunilor ar fi putut fi achitate prin diverse metode, una dintre acestea fiind vânzarea în piață a unei părți ce reprezintă echivalentul a aproximativ 65% din acțiunile ce fac obiectul SOP2020, iar acest volum suplimentar ar fi putut debalansa echilibrul între cerere și ofertă, conducerea Grupului a luat decizia ca celor 24 persoane cheie să li se deconteze în acțiuni valoarea economică a opțiunilor din cadrul programului de incentivare, adică un număr de 26,020,845 acțiuni. Valoarea economică a opțiunii o reprezintă diferența între pretul pieței și pretul de cumpărare din SOP (strike price-ul opțiunii), înmulțită cu numărul de opțiuni. Numărul total de acțiuni a fost calculat prin împartirea valorii economice a opțiunii la pretul de 0,34 lei pe acțiune (pretul aprobat de AGEA pentru derularea unui program de rascumpărări).

Alocarea acțiunilor reprezentând contravaloarea valorii economice a opțiunii s-a făcut fără a mai fi necesară o contraprestație în bani din partea persoanelor cheie. Astfel, celor 24 persoane cheie le-a fost decontat un număr de 26.020.845 acțiuni BNET, transferate de către Depozitarul Central dintre acțiunile de trezorerie ale Emitentului.

#### **SOP 2021**

Prin Hotărârea nr. 5 a AGEA din 27 Aprilie 2021, acționarii Societății au votat un plan de incentivare cu opțiuni pentru persoanele cheie cu o durată de 2 ani, în valoare de maxim 5% din totalul acțiunilor Societății.

#### **SOP 2022**

Prin Hotărârea nr. 7 a AGEA din 20 Aprilie 2022, acționarii Societății au votat un plan de incentivare cu opțiuni pentru persoanele cheie cu o durată de 2 ani, în valoare de maxim 5% din totalul acțiunilor Societății.

#### **SOP 2023-2026 (Plan de Incentivare pe Termen Lung prin Participarea la Capitalul Societății)**

Prin Hotărârea nr. 11 a AGEA din 27 Aprilie 2023, acționarii au aprobat un plan de incentivare a persoanelor cheie pe bază de opțiuni pentru participarea la capitalul societății. Față de precedentele planuri de incentivare, acesta presupune o durată de 3 ani și o valoarea de 7,5% din totalul acțiunilor Companiei.



**NOTA 10. OBLIGATIUNI**

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

	<u>30 iunie 2023</u>	<u>31 dec 2022</u>
BNET23	4,700,000	4,690,017
BNET23A	9,672,935	9,639,901
BNET23C	-	9,991,667
BNET26E	9,654,436	9,609,806
BNET 27A	4,885,127	-
Dobanda acumulata	<u>456,877</u>	<u>872,768</u>
<b>Total, din care:</b>	<b><u>29,369,375</u></b>	<b><u>34,804,159</u></b>
Partea pe termen lung	14,539,562	9,609,806
Partea pe termen scurt (dobanda)	<u>14,829,812</u>	<u>25,194,352</u>

Grupul a derulat în anii 2016, 2017, 2018, 2022 și 2023 oferte de obligațiuni cu scadența în 2019, 2022, 2023, 2026 și 2027 prin intermediul cărora a obținut din piața de capital o finanțare 'angajată' de peste 40 milioane lei (toate emisiunile sunt listate la BVB).

**BNET23**

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

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

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

Emisiunea de obligațiuni BNET23 a fost răscumpărată de Emitent la scadență. Astfel, în 05 iulie 2023 a fost rambursată către deținători valoarea nominală și tot atunci a fost plătit și ultimul cupon aferent acestei emisiuni.

**BNET23A**

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

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

Emisiunea de obligațiuni BNET23A a intrat la tranzacționare pe piața ATS-Bonds a Bursei de Valori București pe 18 februarie 2019.

**BNET23C**

În data de 23.01.2023, Bittnet a rambursat la scadență principalul împrumutat (valoarea nominală) prin emisiunea de obligațiuni BNET23C. Conform Memorandumului de admitere la tranzacționare pe piața SMT-Bonds a BVB, prețul de răscumpărare a fost de 100% din valoarea nominală a emisiunii, respectiv 10.000.000 lei, Data de înregistrare pentru identificarea obligatarilor care au beneficiat de răscumpărarea valorii nominale a fost 16.01.2023, iar Data plății pentru răscumpărare a fost 23.01.2023. Ultima ședință de tranzacționare pentru obligațiunile BNET23C a fost 12.01.2023. Adițional rambursării valorii nominale a fost efectuată și distribuția ultimului cupon semestrial către obligatari, cuponul 8, cu aceleași date de referință și de plată.

**BNET26E**

În perioada 21 – 27 decembrie 2022 emitentul a derulat o ofertă de vânzare prin plasament privat a unei emisiuni de obligațiuni corporative, denumite în euro și în cadrul caruia au fost subscribe 20.596 obligațiuni de către 53 investitori persoane fizice, juridice și investitori profesioniști. Suma atrasă în urma acestei runde de finanțare prin obligațiuni este de 1.961.144 euro. Valoarea nominală a instrumentului este de 100 EUR/obligațiune, iar valoarea totală a emisiunii este de 2.059.600 EUR. Cuponul anual este de 9% și va fi plătit trimestrial prin intermediul mecanismului T2S și Depozitarului Central. Rambursarea valorii nominale este la 3,5 ani și va avea loc în 30.06.2026. Obligațiunile BNET26E sunt tranzacționate pe Piața Reglementată BVB, categoria dedicată obligațiunilor corporative, începând cu 07.03.2023.

**BNET27A**

În perioada 30 mai – 21 iunie 2023, Bittnet Systems a derulat prima ofertă publică de obligațiuni corporative de la Bursa de Valori București când a oferit spre vânzare un număr maxim de 50.000 obligațiuni corporative, negarantate, cu o valoare nominală de 100 lei, fiecare investitor interesat având posibilitatea de a subscrie în intervalul de preț 96 lei – 104 lei pe obligațiune, respectiv între 96% și 104% din valoarea nominală a instrumentului. În perioada de ofertă au fost plasate un număr total de 803 ordine de cumpărare iar prețul de închidere al ofertei de 100 lei fiind subscribe un număr de 71.814 obligațiuni. Conform Prospectului de ofertă, alocarea de acțiuni în dreptul subscrierilor acceptate (plasate la prețul de ofertă și la prețurile superioare) s-a făcut pro-rata. Ordinele de cumpărare aflate la prețuri inferioare prețului de emisiune nu vor fi executate. Data

de executare a tranzactiei a fost 22 iunie 2023, iar data decontarii tranzactiei este 26 iunie. In data de 19 iulie 2023, obligatiunile BNET27A au inceput sa fie tranzactionate pe Piata Reglementata administrata BVB.

**NOTA 11. ÎMPRUMUTURI BANCARE**

Detalii privind împrumuturile bancare sunt prezentate în tabelul următor:

	<b>30 iunie 2023</b>	<b>31 dec 2022</b>
ProCredit credite TL (BNET & DEND)	758,680	1,795,128
BT credit investitii (DEND)	7,626,100	9,621,839
ProCredit credit investitii (DEND)	9,906,231	-
BT & Libra credie investitii (DW)	1,132,437	-
ProCredit linie 4.5 mil. (DEND)	4,500,000	4,500,000
BT linie 1.6 mil. EUR (DEND)	3,578,890	4,620,807
Raiffeisen linie 2.5 mil. (2NET)	1,012,086	-
BT linie credit (DW)	2,500,000	-
Raiffeisen IMM invest (EQG)	-	93,360
Raiffeisen IMM Invest (2NET)	918,719	1,822,660
BRD IMM Invest (TT)	1,659,846	2,711,107
OTP & BT IMM Invest (DW)	3,000,000	-
<b>Total, din care:</b>	<b>36,592,990</b>	<b>25,164,901</b>
Partea pe termen lung	21,287,096	11,166,109
Partea pe termen scurt	15,305,894	13,998,791

Structura de creditare bancară a grupului este preponderent formată din revolving overdraft-uri care au ca scop finanțarea pe termen scurt a unor proiecte punctuale. La data prezentului raport, Grupul are credite pentru finanțarea activității curente, atât în monedă națională cât și în euro, la următoarele instituții financiare: ProCredit Bank, Banca Transilvania, BRD, OTP Bank, Unicredit Bank, Raiffeisen Bank dar și mai multe produse de tipul plafoane non-cash pentru emiterea diferitelor tipuri de scrisori de garanție bancară contractate de la Procredit Bank și de la Banca Transilvania.

**NOTA 12. INFORMATII PRIVIND RELATIILE CU PARTILE LEGATE**

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

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

	6 luni incheiate la:	
	30 iunie 2023	30 iunie 2022
	<u>                    </u>	<u>                    </u>
Contracte management	1,292,520	442,046
Cheltuieli SOP	217,113	209,672
<b>Total</b>	<b><u>1,509,633</u></b>	<b><u>651,718</u></b>
<b>Datorii</b>	<b>30 iunie 2023</b>	<b>31 dec 2022</b>
	<u>                    </u>	<u>                    </u>
Angajati cheie	550,938	87,093
<b>Total</b>	<b><u>550,938</u></b>	<b><u>87,093</u></b>
<b>Creante si imprumuturi</b>	<b>30 iunie 2023</b>	<b>31 dec 2022</b>
	<u>                    </u>	<u>                    </u>
E-Learning Company – imprumut principal	450,000	-
E-Learning Company – dobanda	12,822	-
<b>Total</b>	<b><u>462,822</u></b>	<b><u>-</u></b>

Imprumutul catre E-Learning Company a fost acordat in Martie 2023 pentru o perioada de 1 an, cu o dobanda de 10% pe an.

**NOTA 13. DATORII CONTINGENTE****Dosar 30598/3/2021 – litigiu Bucuresti Mall Development and Management**

În cursul anului 2021, Grupul a luat la cunostinta de existenta dosarului 30598/3/2021 de pe rolul Tribunalului Bucuresti, în contradictoriu cu proprietarul fostului spatiu de birouri - București Mall Development and Management S.R.L. („Anchor” sau „Proprietarul”).

În cursul lunii februarie 2022, Grupul (sau „Chiriasul”) a luat la cunostinta continutul acestui dosar si valoarea pretentiilor, dupa cum urmeaza:

- i) 267.214,96 Lei reprezentând chirie, taxă pe servicii și utilități;
- ii) 100.109,95 Lei reprezentând penalități de întârziere aferente sumei principale; și
- iii) 3.632.709,91 Lei reprezentând daune compensatorii (clauză penală).

Tinand cont de aprobarea data de AGA din septembrie 2021 privind extinderea spatiului de birouri si sali de curs, în vederea acomodarii echipei ce urmeaza a rezulta din operatiunile de M&A derulate deja, plus cele ce au fost aprobate a fi derulate în urmatorii 3 ani, Grupul 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 “Chiriasul 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 Grupul 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 sa este condiționată de renunțarea (puțin probabilă, după cum rezultă din răspunsul comunicat) la folosința acestuia de către un alt chirias;
- 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 Grup Notificarea privind propunerea tehnica si comerciala pentru extinderea spatiului, în concordanta cu informatiile anterior comunicate prin email-ul din data de 12.01.2021. În consecința, au fost indeplinite conditiile denuntarii unilaterale a contractului, astfel cum a fost notificata de catre Grup la data de 27.01.2021.

În corespondența dintre părți anterioară formulării cererii de chemare în judecată, Anchor a contestat notificarea de denunțare unilaterală a Grupului, și apreciind Contractul ca fiind în vigoare, a continuat să emită facturi ulterior încetării Contractului prin denunțare unilaterală. Grupul și-a menținut și confirmat poziția, refuzând plata facturilor emise după data încetării prin denunțare, în absența unui raport contractual.

Prin Notificarea din data de 23 aprilie 2021, Grupul a solicitat Anchor deducerea sumelor ramase de plata cu titlu de chirie până la data încetării contractului ca urmare a denunțării unilaterale de către Chirias (i.e. sumele ramase de plata cu titlu de chirie pentru lunile martie – mai 2021) cu Garanția furnizată de Chirias 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 Chiriașului pentru neplata facturilor, solicitând, în același timp, daune compensatorii conform clauzei penale. De asemenea, în data de 1.09.2021, Anchor a executat Garanția furnizată de Chirias conform Anexei 5 la Contract.

În data 23.09.2021 Grupul 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 Grup 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.

La primul termen de judecată din data de 10.06.2022, instanța a pus în vedere reclamantei să indice valoarea chiriei anuale datorate în temeiul contractului de închiriere și modul de calcul al acesteia, a înscrisurilor corespunzătoare, cu mențiunea de a face dovada achitării taxei judiciare de timbru, calculată la această valoare, până la următorul termen de judecată din 14.10.2022, sub sancțiunea anulării. Reclamanta a solicitat reexaminarea taxei de timbru, cerere ce a fost respinsă. Reclamanta a achitat taxa de timbru integral.

Prin încheierea de ședință din data de 24.10.2022, instanța a prorogată pronunțarea asupra probei testimoniale după depunerea răspunsurilor la interogatoriu și a fost desemnat un expert contabil în vederea întocmirii raportului de expertiză cu următoarele obiective, încuviințate părților:

1. Cuantumul Chiriei și Penalitățile datorate de Parata restante la data depunerii cererii de chemare în judecată raportat la data de 27.05.2021 ca data a încetării contractului.
2. Cuantumul Chiriei și Penalitățile datorate de Parata restante la data depunerii cererii de chemare în judecată raportat la data de 24.08.2021 ca data a încetării contractului.
3. Valoarea separată a costurilor cu utilitățile și serviciile pentru perioada martie-mai 2021 și a penalităților raportat la data de 27.05.2021 ca data a încetării contractului.
4. Valoarea separată a costurilor cu utilitățile și serviciile pentru perioada iunie-august 2021 raportat la data de 24.08.2021 ca data a încetării contractului.

5. Corectitudinea modului de calcul al sumelor solicitate la plată prin cererea de chemare în judecată, respectiv sumele de 267.214,96 lei, reprezentând chirie, taxă de servicii și costurile cu utilitățile, 100.109,95 lei reprezentând penalități de întârziere și 3.632.709,91 lei, reprezentând daune compensatorii, conform solicitării reclamantei.

Partile au raspuns la interogatoriu si prin încheierea de ședință din data de 27 Ianuarie 2023 instanta a încuviințat proba testimonială cu 2 martori care au fost audiati in sedinta din 10.03.2023.

Pana la termenul din 10.03.2023 expertul desemnat nu a depus raportul de expertiza si a solicitat o amanare fara a preciza un termen privind finalizarea acestuia. Față de lipsa raportului de expertiză instanta a acordat un nou termen de pentru data de 21.04.2023. Raportul de expertiza a fost depus in data de 16.06.2023, si instanta a ramas in pronuntare pentru data de 30.06.2023.

Dupa amanari succesive instanta s-a pronuntat in data de 04.08.2023. Solutia pe scurt: "Admite in parte cererea, astfel cum a fost precizată. Obligă pârâta la plata către reclamantă a sumei de 102.627,51 lei, cu titlu de penalități de întârziere. Respinge celelalte pretenții ca neîntemeiate. Compensează în parte cheltuielile de judecată convenite fiecărei părți și, în consecință, Obligă pârâta la plata către reclamantă a sumei de 3203,92 lei, cu titlu de cheltuieli de judecată. Cu apel în 30 de zile de la comunicare. Apelul se depune la Tribunalul București - Secția a VI-a Civilă." Pana la data prezentului raport, sentinta nu a fost comunicata partilor.

Grupul a inregistrat un provizion in valoare de 105.831,42 lei in situatiile financiare de la 30.06.2023.



**NOTA 14. EVENIMENTE ULTERIOARE PERIOADEI DE RAPORTARE****Rambursarea emisiunii de obligațiuni BNET23**

În data de 05 iulie 2023, Bittnet a rambursat la scadență principalul împrumutat (valoarea nominală) prin emisiunea de obligațiuni BNET23. Conform Memorandumului de admitere la tranzacționare pe piața SMT-Bonds a BVB, prețul de răscumpărare a fost de 100% din valoarea nominală a emisiunii, respectiv 4.700.000 lei. Data de înregistrare pentru identificarea obligatarilor care au beneficiat de răscumpărarea valorii nominale a fost 29.06.2023, iar Data plății pentru răscumpărare a fost 05.07.2023.

Ultima ședință de tranzacționare pentru obligațiunile BNET23 a fost 27.06.2023. Adițional rambursării valorii nominale a fost efectuată și distribuția ultimului cupon trimestrial, către obligatari, cuponul 21, cu aceleași date de referință și de plată.

BITTNET SYSTEMS SA

SITUAȚII FINANCIARE NECONSOLIDATE

Întocmite în conformitate cu  
Ordinul Ministrului Finanțelor Publice  
nr. 2844/2016 cu modificările ulterioare,  
pentru 6 luni încheiate la 30 iunie 2023

Situațiile financiare de la pagina [4] la pagina [37] au fost aprobate și semnate la data de 25 august 2023.

Mihai Logofătu  
Director General

Adrian Stănescu  
Director Financiar



## CUPRINS

CUPRINS.....	3
SITUATIA REZULTATULUI GLOBAL.....	4
SITUATIA POZITIEI FINANCIARE.....	5
SITUATIA FLUXURILOR DE TREZORERIE.....	6
SITUATIA MODIFICARILOR IN CAPITALURILE PROPRII.....	7
NOTA 1. INFORMATII GENERALE.....	8
NOTA 2. BAZA INTOCMIRII SITUATIILOR FINANCIARE.....	11
NOTA 3. EVENIMENTE SI TRANZACTII SEMNIFICATIVE.....	12
NOTA 4. VENITURI DIN CONTRACTE CU CLIENTII.....	14
NOTA 5. CLASIFICAREA CHELTUIELILOR DUPA NATURA.....	16
NOTA 6. TITLURI DE PARTICIPARE.....	17
NOTA 7. CAPITALURI SI REZERVE.....	26
NOTA 8. OBLIGATIUNI.....	30
NOTA 9. IMPRUMUTURI BANCARE.....	32
NOTA 10. INFORMATII PRIVIND RELATIILE CU PARTILE LEGATE.....	33
NOTA 11. DATORII CONTINGENTE.....	34
NOTA 12. EVENIMENTE ULTERIOARE DATEI BILANTULUI.....	37

SITUATIA REZULTATULUI GLOBAL

	Pentru perioada de 6 luni	
	30 iunie 2023	30 iunie 2022
Venituri din contracte cu clienții	5,945,725	7,594,288
Costul vanzarilor	(3,141,705)	(3,416,797)
<b>Marja bruta</b>	<b>2,804,020</b>	<b>4,177,490</b>
Alte venituri	985,764	365,506
Cheltuieli vanzare	(2,250,774)	(1,784,600)
Cheltuieli generale si administrative	5,558,811	(3,173,749)
Câștig/pierdere titluri puse in echivalenta	(17,861)	92,864
Venituri financiare	1,471,217	6,458,516
Cheltuieli financiare	(1,789,203)	(1,449,740)
<b>Profit brut</b>	<b>(4,355,647)</b>	<b>4,686,287</b>
Impozit pe profit	564,562	87,964
<b>Profit net</b>	<b>(3,791,085)</b>	<b>4,774,251</b>

**SITUATIA POZITIEI FINANCIARE**

	<b>30 iunie</b>	<b>31 decembrie</b>
	<b>2023</b>	<b>2022</b>
<b>ACTIVE</b>		
<b>Active imobilizate</b>		
Imobilizări necorporale	7,036,876	7,070,347
Imobilizări corporale	8,512,957	10,462,845
Titluri de participare	44,393,103	38,813,490
Alte imobilizări financiare	33,287,262	26,312,865
Impozit amânat	1,002,239	437,677
<b>Total active imobilizate</b>	<b>94,232,437</b>	<b>83,097,224</b>
<b>Active circulante</b>		
Stocuri	25,313	51,963
Creanțe comerciale si alte creanțe	9,272,565	9,049,077
Active financiare	13,204,091	13,790,384
Numerar si echivalente	19,329,260	13,470,129
<b>Total active circulante</b>	<b>41,831,229</b>	<b>36,361,552</b>
<b>TOTAL ACTIVE</b>	<b>136,063,666</b>	<b>119,458,777</b>
<b>CAPITALURI SI DATORII</b>		
Capital social	63,417,671	52,848,060
Prime de emisiune	31,934,768	9,738,583
Alte elemente de capitaluri proprii	(15,921,342)	(20,851,261)
Rezerve	956,462	956,462
Rezultat reportat	3,870,399	7,661,485
<b>Total capitaluri si rezerve</b>	<b>84,257,960</b>	<b>50,353,329</b>
<b>Datorii pe termen lung</b>		
Obligațiuni	14,539,562	9,609,806
Împrumuturi bancare	-	-
Datorii Leasing	15,798,902	14,923,783
Datorii pe termen lung	-	-
Datorii privind impozitul pe profit amanat	-	-
<b>Total datorii pe termen lung</b>	<b>30,338,465</b>	<b>24,533,590</b>
<b>Datorii curente</b>		
Obligațiuni	14,829,812	25,194,352
Împrumuturi bancare	-	167,937
Datorii Leasing	3,188,865	2,646,803
Datorii privind impozitul pe profit	-	-
Datorii comerciale si alte datorii	3,448,656	16,562,786
<b>Total datorii curente</b>	<b>21,467,241</b>	<b>44,571,858</b>
<b>Total datorii</b>	<b>51,805,706</b>	<b>69,105,448</b>
<b>TOTAL CAPITALURI SI DATORII</b>	<b>136,063,666</b>	<b>119,458,777</b>

**SITUATIA FLUXURILOR DE TREZORERIE**

	Pentru perioada de 6 luni	
	30 iunie 2023	30 iunie 2022
<b>Profit brut</b>	<b>(4,355,647)</b>	<b>4,686,287</b>
Ajustari pentru:		
Cheltuieli cu amortizarea	987,790	494,629
Cheltuieli privind activele cedate	-	-
Beneficii acordate angajaților SOP	443,724	543,725
Cheltuieli privind dobanzile si alte costuri financiare	1,192,828	1,213,164
Venituri din dobanda si alte venituri financiare	(449,651)	(723,395)
Câștig din investitii	(427,056)	(5,576,882)
Câștig titluri puse in echivalenta	17,861	(92,864)
<b>Profit din exploatare inainte de variatia capitalului circulant</b>	<b>(2,590,152)</b>	<b>544,665</b>
Variatia soldurilor conturilor de creante	3,876,672	(2,806,721)
Variatia soldurilor conturilor de stocuri	26,650	(20,610)
Variatia soldurilor conturilor de datorii	(1,953,331)	1,001,786
<b>Numerar generat din exploatare</b>	<b>(640,161)</b>	<b>(1,280,879)</b>
Impozit pe profit platit	-	(278,513)
<b>Numerar net din activitati de exploatare</b>	<b>(640,161)</b>	<b>(1,559,392)</b>
<b>Activitati de investitii:</b>		
Plati pentru achizitionarea de interese de participare	(13,758,345)	(7,618,069)
Incasari din vanzarea de interese de participare	-	7,859,959
Imprumuturi acordate entitatilor legate	(5,739,610)	1,559,364
Achizitii de imobilizari corporale si necorporale	(475,857)	(366,827)
Incasari din alte investitii financiare	-	423,108
Dividende incasate	68,661	1,462,456
Dobanzi incasate	793,279	743,771
<b>Numerar net din activitati de investitie</b>	<b>(19,111,872)</b>	<b>4,063,763</b>
<b>Activitati de finantare:</b>		
Incasari din emisiunea de actiuni	29,701,386	-
Rascumparari/vanzari actiuni proprii	4,550,607	25,715
Rambursari de imprumuturi bancare	(167,937)	(475,299)
Incasari/rambursari din emisiunea de obligatiuni	(5,114,873)	-
Plati datoriilor aferente leasing-ului financiar	(1,845,280)	(561,448)
Dobanzi platite	(1,512,739)	(1,028,330)
Dividende platite	-	-
<b>Numerar net din activitati de finantare</b>	<b>25,611,165</b>	<b>(2,039,361)</b>
<b>Cresterea neta a numerarului si echivalentelor de numerar</b>	<b>5,859,131</b>	<b>465,009</b>
Numerar si echivalente de numerar la inceputul exercitiului financiar	13,470,129	8,753,193
<b>Numerar si echivalentele de numerar la sfarsitul exercitiului financiar</b>	<b>19,329,260</b>	<b>9,218,203</b>

## SITUATIA MODIFICARILOR IN CAPITALURILE PROPRII

	Capital social	Prime de emisiune	Alte elemente de capitaluri proprii	Rezerve legale	Rezultat reportat	Total capitaluri
<b>31 dec 2021</b>	<b>48,043,690</b>	<b>14,542,953</b>	<b>(19,082,504)</b>	<b>947,402</b>	<b>7,051,654</b>	<b>51,503,195</b>
Profit net	-	-	-	-	4,774,251	4,774,251
Alte elemente ale rezultatul global	-	-	-	-	-	-
<b>Total Rezultat global</b>	-	-	-	-	<b>4,774,251</b>	<b>4,774,251</b>
Tranzactii cu actionarii	-	-	-	-	-	-
Majorari de capital social	4,804,369	(4,804,369)	(9,895)	-	-	(9,895)
Tranzactii actiuni proprii	-	-	(19,790)	-	-	(19,790)
Beneficii acordate angajaților SOP	-	-	543,725	-	-	543,725
Repartizare rezerva legala	-	-	-	-	-	-
<b>30 iunie 2022</b>	<b>52,848,060</b>	<b>9,738,583</b>	<b>(18,568,463)</b>	<b>947,402</b>	<b>11,825,905</b>	<b>56,791,486</b>
	Capital social	Prime de emisiune	Alte elemente de capitaluri proprii	Rezerve legale	Rezultat reportat	Total capitaluri
<b>31 dec 2022</b>	<b>52,848,060</b>	<b>9,738,583</b>	<b>(20,851,261)</b>	<b>956,462</b>	<b>7,661,485</b>	<b>50,353,329</b>
Profit net	-	-	-	-	(3,791,085)	(3,791,085)
Alte elemente ale rezultatul global	-	-	-	-	-	-
<b>Total Rezultat global</b>	-	-	-	-	<b>(3,791,085)</b>	<b>(3,791,085)</b>
Tranzactii cu actionarii	-	-	-	-	-	-
Majorare de capital social	10,569,612	22,196,185	(64,411)	-	-	32,701,386
Tranzactii actiuni proprii	-	-	4,550,607	-	-	4,550,607
Beneficii acordate angajaților SOP	-	-	443,724	-	-	443,724
Repartizare rezerva legala	-	-	-	-	-	-
<b>30 iunie 2023</b>	<b>63,417,671</b>	<b>31,934,768</b>	<b>(15,921,342)</b>	<b>956,462</b>	<b>3,870,399</b>	<b>84,257,960</b>



**NOTA 1. INFORMATII GENERALE**
**Activitatile operationale**

Situațiile financiare includ informațiile financiare neconsolidate ale societății Bittnet Systems („Societatea” sau „Emitentul”), cu sediul social în București, Str. Sergent Ion Nutu, nr. 44, One Cotroceni Park, Corp A și Corp B, etaj 4, sector 5. Societatea detine următoarele filiale înregistrate în România:

	<u>30 iunie 2023</u>	<u>31 dec 2022</u>
<b>FILIALE - % detinere</b>		
Dendrio Solutions	88.001%	88.001%
Elian Solutions	51.02%	51.02%
Equatorial Gaming	98.99%	98.99%
Equatorial Training, prin Equatorial Gaming	100%	100%
Computer Learning Center	100%	100%
ISEC Associates	69.992%	69.992%
IT Prepared	50.2%	50.2%
Nenos Software	60.97%	60.97%
Nonlinear	60%	60%
Global Resolution Experts	60%	60%
GRX Advisory, prin Global Resolution Experts	60%	60%
Top Tech, 46% prin Dendrio Solutions	86%	86%
zNet Computer, prin Dendrio Solutions	100%	100%
Dataware Consulting, 51,13% prin Dendrio Solutions	70%	-
<b>INTERESE MINORITARE</b>		
E-Learning Company	23%	23%

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

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

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

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

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

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

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

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

- **Tehnologie** - care este axat pe servicii de integrare IT, oferind soluții de integrare oferite anterior atât de **Bittnet**, cât și de **Dendrio, Elian, Nenos Software & Nonlinear, Global Resolutin Experts & GRX-A & ISEC Associates, IT Prepared, Top Tech, zNet Computer si Dataware Consulting**. Această activitate are un portofoliu partajat de produse, servicii și soluții și o echipă mai mare care va permite un volum mai mare de muncă, atât din punct de vedere tehnic, cât și din punct de vedere al vânzărilor.

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

## Conducerea Societatii

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. Având în vedere dimensiunea actuală, Adunarea Generală din 20 aprilie 2023 a aprobat extinderea Consiliului de Administrație la 5 membri.

Componenta Consiliului este conform rezultatelor alegerilor și a fost completat cu cei doi noi membri:

- 1) **Ivylon Management SRL** – administrator executiv, prin **Mihai Alexandru Constantin Logofătu**. La data 29.06.2023, Mihai Logofătu deține un număr de 56.341.882 acțiuni ceea ce reprezintă 8,88% din capitalul social. Mihai Logofătu este co-fondator al Bittnet Systems.
- 2) **Cristian Ion Logofătu** – administrator neexecutiv. La data de 29.06.2023 Cristian Logofătu deține un număr de 53,592,812 acțiuni ceea ce reprezintă 8,45% din capitalul social. Cristian Logofătu este co-fondator al Bittnet Systems.

Mihai si Cristian Logofătu sunt frați, fiind co-fondatorii Emitentului în anul 2007.

- 3) **Anghel Lucian Claudiu** – administrator neexecutiv, care deține la 29.06.2023 un număr de 5.468.395 acțiuni ale Emitentului adică un procent de 0.86% din capitalul social.
- 4) **Rudolf Paul Vizental** – administrator neexecutiv, nu deține la 29.06.2023 acțiuni ale Emitentului.
- 5) **Dynamic Data Drawings SRL** – administrator neexecutiv, prin Anca Mănițiu. Anca Mănițiu deține la 29.06.2023 un număr de 763.237 acțiuni ale Emitentului, reprezentând 0,12 % din capitalul social.

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

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

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

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

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

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

---

**NOTA 2. BAZA INTOCMIRII SITUATIILOR FINANCIARE**

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

Raportarea neconsolidata neauditata pentru **perioada de 6 luni** incheiata la **30 iunie 2023** a fost intocmita in conformitate cu IAS 34 „Raportarea financiara interimara”. Aceasta raportare nu include toate informatiile si prezentarile care ar fi solicitate intr-un set complet de situatii financiare conform IFRS si trebuie citite in corelatie cu situatiile financiare anuale 2022.

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

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

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

**Raționamente esențiale**

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

**Estimări și ipoteze**

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

Cu exceptia evaluarii activelor financiare detinute pentru vanzare, Societatea nu detine active și datorii incluse în situațiile financiare care necesită evaluarea și/sau prezentarea valorii juste.

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

Pandemia de Coronavirus a reprezentat o amenințare serioasă pentru sănătatea publică, iar Guvernul a instituit restricții asupra persoanelor fizice și juridice. Dezvoltarea și răspândirea semnificativă a Coronavirusului nu a avut loc până în ianuarie 2020. Impactul asupra afacerilor și măsurile adoptate sunt prezentate în cele ce urmează. Având în vedere ieșirea din starea de alertă și ridicarea restricțiilor este de așteptat ca impactul pentru anul financiar 2022 să fie redus.

***Măsuri adoptate***

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

***Impactul asupra afacerilor***

Evenimentul care a marcat anii 2020-2021 este pandemia mondială de Covid-19, și restricțiile de circulație și activitate ("lockdowns") impuse de guverne în toate partile lumii, afectând semnificativ unele industrii. Aceasta situație putea genera o criză de lichiditate, ca urmare a temerilor consumatorilor și companiilor pe tema unei viitoare recesiuni sau crize economice. Totuși, se pare că măsurile monetare luate de guverne și băncile centrale au transmis suficientă încredere mediului de afaceri încât să nu apară un 'credit crunch'. Grupul urmărește cu mare atenție indicatorii de lichiditate – conversia creanțelor în cash, rulajele cu clienții și furnizorii, etc.

Efectele rezultate din acest mediu general sunt:

- **Acutizarea crizei semiconductoarelor** 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/>
- **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.
- 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 ca 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 urmatoare.

#### **Ciclicitatea/sezonalitatea veniturilor**

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

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

**NOTA 4. VENITURI DIN CONTRACTE CU CLIENTII**

Veniturile din contractele cu clienții sunt detaliate in tabelul următor:

	6 luni incheiate la:	
	<u>30 iunie 2023</u>	<u>30 iunie 2022</u>
Servicii de training	5,264,318	7,305,637
Servicii de integrare solutii IT	117,476	153,638
<b>Venituri din prestarea de servicii</b>	<b>5,381,794</b>	<b>7,459,275</b>
Vanzarea de marfuri integrare solutii IT	411,323	35,072
Licente revandute	152,609	99,941
<b>Vanzarea de marfuri</b>	<b>563,931</b>	<b>135,013</b>
<b>Total</b>	<b>5,945,725</b>	<b>7,594,288</b>

**Servicii de training**

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

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

**Servicii de integrare solutii IT**

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

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

**Veniturile din vanzarea de marfuri si licente**

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

**Veniturile din perspectiva geografica**

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



**NOTA 5. CLASIFICAREA CHELTUIELILOR DUPA NATURA**

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

	<b>6 luni incheiate la:</b>	
	<u>30 iunie 2023</u>	<u>30 iunie 2022</u>
Materiale si marfuri	637.893	249,472
Licente revandute	149.135	81,663
Cheltuieli de personal	2.244.834	1,345,015
Cheltuieli cu colaboratori	2.283.310	1,801,553
Amortizare	987.790	494,629
Servicii cloud	66.171	41,512
Chirii	3.990	15,046
Comisioane si onorarii	142.870	133,595
Publicitate	440.240	470,251
Deplasare si transport	3.749	4,276
Asigurari	22.357	19,207
Postale si telecomunicatii	17.887	18,952
Donatii	245.777	188,197
Ajustari creante	-	-
Comisioane bancare	19.669	20,393
Servicii prestate de terti	2.610.472	3,038,425
Provizioane	105.831	
Diverse	969.315	452,960
	<hr/>	<hr/>
<b>Total cheltuieli operationale</b>	<b>10,951,290</b>	<b>8,375,147</b>

**NOTA 6. TITLURI DE PARTICIPARE**
**a) Filiale**

	<b>30 iun 2023</b>	<b>31 dec 2022</b>
Dendrio Solutions	6,394,376	6,394,376
Elian Solutions	510,000	510,000
Equatorial Gaming	3,761,000	3,761,000
Computer Learning Center	866,001	866,001
ISEC Associates	436,001	436,001
IT Prepared	3,833,272	3,833,272
Nenos Software & Nonlinear	4,985,939	4,985,939
Global Resolution Experts	9,706,286	9,706,286
Top Tech	5,401,675	5,401,675
Dataware Consulting	5,597,473	-
<b>Total</b>	<b>41,492,023</b>	<b>35,894,550</b>

**Dendrio Solutions**

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

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

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

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

Odata cu alaturarea Agista in actionariat, Dendrio porneste drumul spre listarea pe piata de capital fie printr-un plasament privat ori o oferta publica initiala la BVB, fie printr-o procedura de fuziune cu o companie listata

---

pe o piata reglementata sau pe un sistem multilateral de tranzactionare dintr-o tara membra a Uniunii Europene.

### **Elian Solutions**

In anul 2018 Grupul a achizitionat un pachet majoritar de actiuni in compania ce furnizeaza solutii ERP, Elian Solutions. Elian a completat oferta de servicii de integrare IT prin adaugarea de solutii ERP in portofoliul grupului.

Elian Solutions este specializata in furnizarea de servicii de implementare pentru solutii ERP (Enterprise Resource Planning), Microsoft Dynamics NAV. Elian este singurul partener ce detine un Gold Certificate pentru aceasta solutie de la Microsoft in Romania. Solutia implementata de Elian le permite companiilor sa cunoasca situatia stocurilor, a creantelor si a datoriilor, sa poata previziona, inter alia cash-flow-ul, sa urmareasca productia, centrele de cost si multe altele.

### **Equatorial Gaming**

In anul 2018, Grupul a achizitionat un pachet semnificativ in compania de invatare bazata pe jocuri, Equatorial Gaming. In urma achizitiei, activitatile Equatorial au fost integrate in divizia **Educatie**.

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

Equatorial, companie de tip *game-based learning* este specializata in furnizarea programelor de formare si consultanta transformatoare la nivel individual, de echipa si organizational in Romania si in strainatate. In 2015, compania a inventat si lansat Equatorial Marathon, un joc de realitate virtuala alternativa (Alternate Reality Game) pentru corporatii, care mareste gradul de implicare si stimuleaza schimbarile comportamentale ale angajatilor. In 2018 Equatorial a lansat un nou produs: VRrunners, o evolutie pentru platforme mobile a aplicatiei Marathon. In 2019, Equatorial a lansat 2 noua jocuri: White Hat si Bona Fidae Agency.

### **Computer Learning Center & ISEC Associates**

In august 2021, Grupul a informat investitorii despre semnarea contractelor de vanzare-cumparare actiuni pentru preluarea companiei de securitate cibernetica – ISEC Associates SRL si a companiei de training IT – Computer Learning Center.

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

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

In urma intrarii Bittnet Systems in actionariat a fost semnat de parti in Septembrie 2021 si un contract de imprumut prin care Emitentul a pus la dispozitia Computer Learning Center suma de 560.000 lei pentru finantarea capitalului de lucru pe o perioada maxima de 3 ani si o dobanda de 9% per an. Imprumutul a fost

majorat succesiv pana la suma de 2.405.000 lei in perioada Octombrie 2021 – Iunie 2022, iar ulterior a fost rambursat partial in August – Septembrie 2022, soldul ramas la 31.12.2022 fiind in valoare de 1.130.000 lei.

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

ISEC Associates este o companie fondata in 2003, specializata in servicii complete de audit de securitate, consultanta si testare. ISEC ajuta companiile sa identifice, evalueze, securizeze și gestioneze securitatea informațiilor. Prin achiziționarea ISEC, Bittnet isi dezvoltă pozitia pe piața securității cibernetice.

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

### **IT Prepared (rebranduit Optimizor)**

In august 2021, Grupul a informat investitorii si Piata despre finalizarea negocierilor si semnarea acordului pentru preluarea unui pachet majoritar de actiuni in compania IT Prepared SRL. Pretul tranzactiei se ridica la 776.290 USD pentru 50,2% din capitalul social al firmei si va fi achitat printr-un mix de numerar si actiuni BNET in 3 transe dupa cum urmeaza:

- Prima transa, in valoare de 265.200 USD, a fost platita in numerar in echivalent RON imediat dupa semnarea contractului de vanzare cumparare actiuni, prin ordin de plata catre cei doi actionari fondatori ai IT Prepared;
- Conform contractului de vanzare-cumparare parti sociale, Transa 2, in valoare de 368.290 USD (suma actualizata in urma inchiderii situatiilor financiare IT Prepared la 31.12.2021), ar fi urmat sa fie achitata catre fondatorii IT Prepared prin decontarea in actiuni BNET intr-o operatiune de majorare a capitalului social. In martie 2023, partile au convenit semnarea unui act aditional la contractul de vanzare-cumparare parti sociale, prin care au stabilit ca plata Transei 2 sa se faca in numerar, prin virament bancar in moneda nationala. In urma efectuării transferurilor bancare, in luna martie 2023, Transa 2 este considerata achitata integral.
- Transa 3, in valoare de 1.078.768 RON (suma actualizata in urma inchiderii situatiilor financiare IT Prepared la 31.12.2022), va fi achitata catre fondatorii IT Prepared in numerar pana la 30.06.2023.

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

### **Nenos Software & Nonlinear**

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

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

- 50% din pretul tranzactiei (adica suma de 2.425.000 lei) a fost achitat prin virament bancar in contul asociatului unic al Nenos Software;
- Conform contractului de vanzare-cumparare parti sociale, 50% din valoarea tranzactiei ar fi urmat sa fie decontata prin alocarea de actiuni BNET intr-o operatiune de majorare a capitalului social. In martie 2023, partile au convenit semnarea unui act aditional la contractul de vanzare-cumparare parti sociale, prin care au stabilit ca plata acestei transe sa se faca in numerar, prin virament bancar. In urma efectuarii transferului, in luna martie 2023, pretul tranzactiei a fost integral achitat.

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

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

Prin preluarea participatiilor majoritare in Nenos Software SRL si Nonlinear SRL, Bittnet isi consolideaza pozitia in divizia de dezvoltare software, patrundand totodata si in sectorul inteligentei artificiale.

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

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

Grupul a achizitonat initial, in decembrie 2021, un pachet de 74% din actiunile firmei „mama” – GRX, si ulterior pe finalul anului 2021 a atras un numar de investitori persoane fizice si juridice, prin vanzarea a 14% din actiunile GRX. Pretul platit pentru 74% din actiunile GRX este de 11.425.600 lei, dintre care 5.150.400 au fost achitati in decembrie 2021 si 6.275.200 lei au fost achitati in perioada martie – aprilie 2022, dupa finalizarea auditului pentru rezultatele financiare ale anului 2021. Pretul de vanzare pentru 14% din actiunile detinute in GRX a fost de 3.472.631 lei, suma incasata integral in decembrie 2021 – ianuarie 2022.

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

### **Top Tech**

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

Dupa semnarea closingului la inceputul lunii Septembrie si inregistrarea mentiunilor in Registrul Comertului referitoare la noua structura a actionariatului, Dendrio Solutions SRL detine 60% din Top Tech, iar Bittnet Systems SA 40%. Valoarea totala la care s-a ridicat pretul tranzactiei este de 12.874.306 lei, dintre care 5.000.000 lei (tranza 2) ar fi urmat sa fie decontati in actiuni BNET intr-o viitoare majorare de capital social; componenta cash, in valoare de 7.874.306 lei (tranza 1), a fost achitata integral in septembrie 2022. In martie 2023, partile au semnat un act aditional la contractul de vanzare-cumparare parti sociale, prin care au convenit ca suma de 2.000.000,11 lei, aferenta transei 2, sa fie achitata in numerar prin ordin de plata, iar suma de 2.999.999,89 lei sa fie convertita in actiuni BNET in majorarea de capital desfasurata in trimestrul 1, 2023. Transferul bancar a fost efectuat in martie 2023, iar alocarea de actiuni BNET in dreptul fondatorului Top Tech in aprilie 2023.

In decembrie 2022, Bittnet Systems a anuntat investitorii despre cooptarea in actionariatul Top Tech a fondului de investitii Agista Investments. Tranzactia s-a realizat prin vanzarea de catre compania-fiica Dendrio Solutions SRL a unui numar de 56 parti sociale, reprezentand 14% din capitalul social si din drepturile de vot ale Top Tech, pentru suma de 3.000.000 lei. In urma cooptarii Agista ca investitor in Top Tech, structura actionariatului Top Tech este urmatoarea: Bittnet Systems detine 160 parti sociale, reprezentand 40% din Top Tech, iar Dendrio Solutions SRL detine un numar de 184 parti sociale, reprezentand 46% din Top Tech.

### **zNet Computer**

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

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

### **Dataware Consulting**

Dataware Cosnulting SRL (CUI 27895927) a intrat in grupul Bittnet incepand cu luna iunie 2023 prin achiziția de către Grup a unui pachet de 70% din părțile sociale (Bittnet Systems deține 18,87% , Dendrio Solutions deține 51,13%). Dataware este unul dintre cei mai importanți integratori de soluții si servicii de tehnologie privind implementarea și configurare de rețele de date, storage și soluții de securitate de la principalii vendori internaționali de tehnologie. Prețul total al tranzacției a fost de 19.861.795 lei, din care echivalentul a 5.000.000 lei în acțiuni BNET ce ar fi urmat să fie alocate în dreptul celor 2 co-fondatori Dataware într-o viitoare majorare de capital social. Printr-un act adițional la contractul de vânzare-cumpărare părți sociale a fost agreată plata în numerar a acestei tranșe in cursul lunii Iunie 2023.

**b) Titluri cu detinere minoritara**

	<u>30 iunie 2023</u>	<u>31 dec 2022</u>
E-Learning Company	2,901,079	2,918,939
<b>Total</b>	<b><u>2,901,079</u></b>	<b><u>2,918,939</u></b>

**The E-Learning Company**

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

The E-Learning Company are un portofoliul de solutii si produse diverse structurat pe mai multe directii care acopera domenii ca dezvoltare personala si profesionala, comunicare, vanzare si negociere, marketing, resurse umane, project management, Microsoft Office, finante, limba engleza, etc.

Valoarea totala a tranzactiei este dimensionata la suma de 2,5 milioane lei. Plata catre fondatorii E-Learning Company se va realiza in doua etape, conform Hotararii nr. 6 AGEA Bittnet din Noiembrie 2020, printr-un mixt de numerar si actiuni BNET:

- prima transa in valoare de 850.000 lei a fost integral achitata in numerar, suma de 450.000 pe parcursul Q1 2021, iar restul in luna aprilie 2021. Conducerea Bittnet a luat hotararea de a plati integral transa 1 in numerar avand in vedere perioada lunga de timp de procesare a operatiunii de compensare cu actiuni catre fondatori a precedentelor tranzactii de M&A – achizitia 25% din Softbinator si 99% din Equatorial Gaming.
- a doua transa in valoare de 1.682.690 lei (calculata in urma inchiderii situatiilor financiare la 31.12.2021) a fost achitata 50% in numerar in aprilie 2022, iar restul de 50% ar fi urmat sa fie achitat catre fondatorii E-Learning Company prin decontarea in actiuni BNET intr-o operatiune de majorare a capitalului social. In luna martie 2023, partile au semnat un act aditional la contractul de vanzare-cumparare parti sociale, prin care au stabilit ca restul de 50% din din valoarea transei 2 sa fie achitata in numerar, prin ordin de plata.

Ca urmare a contractului de investitie, Bittnet are alocat un loc in Consiliul de Administratie al E-Learning Company, pozitie care va fi ocupata de Ivylon Management SRL prin Logofatu Cristian. Bittnet a decis participarea in ELC cu scopul de a atinge anumite limite de profitabilitate minima, fapt pentru care, in anii urmasori se va urmari obtinerea distribuirii de dividende, astfel incat Bittnet sa poata atinge un randament de cel putin 18% anualizat cu conditia ca ELC sa realizeze un grad de profitabilitate cel putin egal cu acest procent.

In urma intrarii Bittnet Systems in actionariat a fost semnat de parti si un contract de imprumut prin care Emitentul a pus la dispozitia The E-Learning Company suma de 240.000 lei pentru finantarea capitalului de lucru pe o perioada maxima de 3 ani si o dobanda de 10% per an. Imprumutul a fost rambursat in totalitate in cursul lunii mai 2022.

**c) Alte active financiare (titluri) la valoare justa**

	<u>30 iunie 2023</u>	<u>31 dec 2022</u>
Softbinator Technologies	11,352,785	12,308,834
Safetech Innovations	-	-
Arctic Stream	1,851,306	1,481,550
Chromosome Dynamics	-	-
<b>Total</b>	<u><b>13,204,091</b></u>	<u><b>13,790,384</b></u>

**Softbinator Technologies**

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

Softbinator este o companie de product development, specializată în designul, dezvoltarea și lansarea pe piață de produse software cu precădere în domeniile Fintech, MedTech/HealthTech și EdTech pentru clienți din Europa, America de Nord și Asia.

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

***Listare actiuni Softbinator Technologies (simbol de tranzactionare: CODE)***

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

In vederea derularii plasamentului privat de vanzare de actiuni, precum si in vederea admitterii la tranzactionare pe piata AeRO-SMT a BVB pentru actiunile CODE, au fost derulate mai multe operatiuni, pre plasament, in urma carora Bittnet Systems detine un numar de 188.980 actiuni, reprezentand 18,898% din totalul actiunilor Softbinator Technologies.

**Raționamente esențiale - Reclasificare investitie Softbinator Technologies din titluri puse in echivalenta in titluri la valoarea justa prin contul de profit si pierdere**

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

Astfel, tinand cont de faptul ca la momentul investitiei Bittnet in Softbinator, unul din elementele esentiale ale constructiei operationale a fost accesul Bittnet la piata de capital, pentru a sprijini proiectele de dezvoltare ale Softbinator, iar acest element diferentiator a disparut odata cu accesul direct al Softbinator la piata de capital prin derularea plasamentului privat cu actiuni CODE, conducerea Grupului a luat decizia de a renunta la implicarea in managementul activitatii Softbinator Technologies. Altfel, cele 188.980 actiuni detinute la



30.09.2021, reprezentand 18,898% din capitalul Softbinator Technologies, vor ramane in portofoliul Grupului spre vanzare. De asemenea, in decembrie 2021 Grupul a renuntat si formal la pozitia detinuta in cadrul Consiliului de Administratie a Softbinator Technologies prin Ivylon Management.

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

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

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

La 30.06.2023, investitia in actiunile Softbinator Technologies a fost reevaluada folosind pretul mediu de tranzactionare pe piata AeRO din data de 30.06.2023.

## **Safetech Innovations**

### **Evaluarea la valoare justa**

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

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

In ianuarie 2021, actiunile Safetech au intrat la tranzactionare pe piata AeRO-SMT sub simbolul de tranzactionare SAFE, la un pret cu aproximativ 400% mai mare decat cel din plasamentul privat.

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

## **Arctic Stream**

### **Evaluarea la valoare justa**

In iunie 2021, conducerea Grupului a investit in cadrul plasamentului privat organizat inaintea listarii actiunilor Arctic Stream (AST) pe piata AeRO-SMT. Arctic Stream este un integrator IT cu focus pe tehnologiile producatorului american Cisco Systems, competitor al Dendrio Solutions pe acest segment de piata. Investitia

a fost realizata in cadrul mandatului pe care conducerea executiva il are conform Actului Constitutiv si a fost supusa spre ratificare actionarilor in AGEA din 7 Septembrie 2021.

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

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

La 30.06.2023, investitia in actiunile Arctic Stream a fost reevaluată folosind pretul mediu de tranzactionare pe piata AeRO din data de 30.06.2023.

### **Chromosome Dynamics**

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

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

Chromosome Dynamics dezvolta solutii orientate spre nevoile fermierilor in vederea tehnologizarii proceselor. CHRD este dezvoltatorul aplicatiei AGROBAZAR APP, care modeleaza procesul de consultanta-vanzare-cumparare in agribusiness, reprezentand un one stop shop pentru agricultorii din Romania. Aplicatia pune la dispozitia fermierilor consultanta in agribusiness, utilaje agricole și inputuri – seminte, pesticide, ingrasaminte avand pana in prezent peste 10.000 de utilizatori activi. Conform acordului de investitie, grupul Bittnet va avea prima optiune pentru a livra proiecte de tehnologie alaturi de CHRD.

La 31.03.2022, investitia in actiunile CHRD a fost reevaluată prin referinta la pretul per actiune din plasamentul privat incheiat anticipat.

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

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

**NOTA 7. CAPITALURI SI REZERVE**

Detalii privind capitalurile rezervele Grupului sunt prezentate in tabelul următor:

	<u>30 iun 2023</u>	<u>31 dec 2022</u>
Capital social	63,417,671	52,848,060
Prime de emisiune Rezerve legale	31,934,768	9,738,583
Alte elemente de capitaluri proprii	(15,921,342)	(20,851,261)
Rezerve legale	956,462	956,462
Rezultat reportat	7,661,485	7,042,593
Rezultat global curent	(3,791,085)	618,891
<b>Total</b>	<b><u>84,257,960</u></b>	<b><u>50,353,329</u></b>

**a) Capitalul social**

Capitalul social al Societatii include doar actiuni ordinare in valoare nominala de 0.1 LEI /actiune.

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

<b>Actionari si % detinute</b>	<b><u>30 iunie</u></b>	<b><u>31 dec</u></b>
	<b>2023</b>	<b>2022</b>
IMPETUM INVESTMENTS S.A.	13.33%	6.86%
AGISTA INVESTMENTS S.R.L.	13.69%	7.98%
Mihai Logofătu	8.88%	10.85%
Cristian Logofătu	8.45%	10.14%
Alții	55.65%	79.01%
<b>Total</b>	<b><u>100%</u></b>	<b><u>100%</u></b>

*Majorare*

*capital social prin aporturi noi si conversie creante - martie 2023*

În primele 3 luni ale anului a fost derulată cu succes o nouă operațiune de majorare de capital în urma căreia capitalurile Bittnet au crescut cu suma de 32.765.796,89 lei, aferentă unui număr de 105.696.119 acțiuni noi. În cadrul acestei operațiuni de finanțare, au fost subscribe, prin aporturi noi în numerar, 96.018.700 acțiuni noi în valoare de 29.765.797 lei (90,84% din întregul volum al ofertei), diferența reprezentând conversia de creanțe rezultate din activitatea de M&A derulată în ultimii ani. În cadrul acestei operațiuni, conducerea Companiei a decis achitarea contravalorii creanțelor rezultate din activitatea de M&A parțial în numerar și parțial prin conversie în acțiuni BNET. Astfel, în urma semnării actelor adiționale cu Vânzătorii din tranzacțiile de M&A, valoarea creanțelor convertite în acțiuni la prețul de 0,31 lei a fost de 2.999.999,89 lei și a reprezentat partea non-cash din prețul de achiziție a Top Tech SRL.

Plățile în numerar efectuate în luna martie 2023 se referă la achitarea contravalorii creanțelor rezultate din achizițiile pachetelor de acțiuni în ITPrepared, The ELearning Company, Nenos Software și Top Tech.

În urma parcurgerii procedurilor necesare înregistrării noului capital social și noului număr de acțiuni la Oficiul Registrului Comerțului, Autoritatea de Supraveghere Financiară, Depozitarul Central și Bursa de Valori București, capitalul social subscris și vărsat al Bittnet Systems SA este de 63.417.671,40 lei, aferent unui număr de 634.176.714 acțiuni ordinare.

#### *Majorare capital social prin incorporare rezerve - iulie 2022*

Capitalul social a fost majorat cu suma de 4.804.369,10 lei prin incorporarea primelor de emisiune și emiterea unui număr de acțiuni cu titlu gratuit în beneficiul acționarilor de la data de înregistrare (1 acțiune gratuită la 10 deținute), conform Hotărârii AGEA nr. 2 din Aprilie 2022 și procedurii suplimentare de optare. Acționarii de la data de înregistrare – 21 iulie 2022 – au putut opta online, în perioada 29 iulie – 4 august, pentru a lăsa aceste acțiuni noi la dispoziția Societății pentru a fi utilizate în programele de incentivare pentru persoanele cheie, aprobate anii precedenți de AGA, în acest caz încasând o distribuție în numerar de 0,15 lei la 10 acțiuni deținute la data de înregistrare.

În perioada de optare Emitentul a primit un număr de 234 opțiuni de la 234 acționari reprezentând un total de 205,693,904 drepturi de vot, adică 43,34% din totalul drepturilor de vot ale Emitentului. Dintre opțiunile exprimate, 105 acționari reprezentând 175,297,189 drepturi de vot, adică 36,93% din totalul drepturilor de vot au optat pentru OPTIUNEA 1 – adică pentru distribuția cash și lășarea acțiunilor nou emise la dispoziția companiei. Societatea va distribui acestor acționari suma de 2,629,453.80 lei începând cu data de 12 Septembrie 2022, prin sistemul Depozitarului Central, având ca agent de plată Banca Transilvania.

Depozitarul Central a alocat, în 12.08.2022, acțiunile în Secțiunea 1 pentru acționarii de la data de înregistrare care au optat altfel decât pentru distribuția cash sau nu au întreprins niciun demers de optare în perioada de optare. Tot atunci, Depozitarul Central a încarca în contul Emitentului un număr de 17,529,692 acțiuni trezorerie.

În urma acestei operațiuni, capitalul social subscris și vărsat al Bittnet, înregistrat în evidențele Registrului Comerțului, ASF și Depozitarului Central, este de 52,848,059.5 lei, divizat într-un număr de 528.480.595 acțiuni BNET, fiecare cu o valoare nominală de 0,1 lei.

#### **Prime de emisiune**

Primele de emisiune au fost constituite cu ocazia majorărilor de capital și pot fi utilizate la majorarea capitalului social în operațiuni viitoare.

#### **Rezerva legală**

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

#### **Alte elemente de capitaluri proprii**

#### **Raționamente esențiale – recunoașterea și evaluarea SOP**

Grupul a evaluat din perspectiva IFRS 2 dacă tranzacțiile de plată bazate pe acțiuni cu angajații (SOP) sunt decontate în bani sau prin emiterea de acțiuni.

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

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

### **Estimari semnificative – evaluarea SOP**

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

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

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

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

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

- pretul spot la data AGA, i.e. pretul mediu ajustat pentru splitari la t-1
- pretul strike (la data de referinta) conform fiecarui plan
- volatilitatea, conform analizei pretului zilnic al actiunilor BNET, ajustat pentru splitari
- rata dobanzii fara risc, i.e. ROBOR 12M publicat la t-1
- numarul de actiuni al companiei de la data acordarii
- procentul de diluare din Stock Option Plan

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

### **SOP2020A & SOP2020B – „SOP2020”**

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

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

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

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

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

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

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

#### **SOP 2021**

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

#### **SOP 2022**

Prin Hotararea nr. 7 a AGEA din 20 Aprilie 2022, actionarii Societatii au votat un plan de incentivare cu optiuni pentru persoanele cheie cu o durata de 2 ani, in valoare de maxim 5% din totalul actiunilor Societatii.

#### **SOP 2023-2026 (Plan de Incentivare pe Termen Lung prin Participarea la Capitalul Societatii)**

Prin Hotărârea nr. 11 a AGEA din 27 Aprilie 2023, acționarii au aprobat un plan de incentivare a persoanelor cheie pe bază de opțiuni pentru participarea la capitalul societății. Față de precedentele planuri de incentivare, acesta presupune o durată de 3 ani și o valoare de 7,5% din totalul acțiunilor Companiei.

**NOTA 8. OBLIGATIUNI**

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

	<u>30 iunie 2023</u>	<u>31 dec 2022</u>
BNET23	4,700,000	4,690,017
BNET23A	9,672,935	9,639,901
BNET23C	-	9,991,667
BNET26E	9,654,436	9,609,806
BNET 27A	4,885,127	-
Dobanda acumulata	<u>456,877</u>	<u>872,768</u>
<b>Total, din care:</b>	<b><u>29,369,375</u></b>	<b><u>34,804,159</u></b>
Partea pe termen lung	14,539,562	9,609,806
Partea pe termen scurt (dobanda)	<u>14,829,812</u>	<u>25,194,352</u>

Societatea a derulat in anii 2016, 2017, 2018, 2022 si 2023 oferte de obligatiuni cu scadenta in 2019, 2022, 2023, 2026 si 2027 prin intermediul carora a obtinut din piata de capital o finantare 'angajata' de peste 30 milioane lei (toate emisiunile sunt listate la BVB).

**BNET23**

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

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

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

Emisiunea de obligațiuni BNET23 a fost răscumpărată de Emitent la scadență. Astfel, în 05 iulie 2023 a fost rambursată către deținători valoarea nominală și tot atunci a fost plătit și ultimul cupon aferent acestei emisiuni.

**BNET23A**

In 27 decembrie 2018, Bittnet a închis cu succes al patrulea plasament privat de obligațiuni corporative si al doilea din 2018. În urma plasamentului privat BNET23A, Grupul a obținut suma de 9.703.700 lei de la 20 investitori persoane fizice și o persoană juridică. În cadrul procesului au fost decontate prin mecanismele BVB

(piața POFBX) 21 tranzacții însumând un număr total de 97.037 obligațiuni nominative, dematerializate, corporative, neconvertibile, negarantate, cu valoarea nominală de 100 lei/obligațiune.

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

Emisiunea de obligațiuni BNET23A a intrat la tranzacționare pe piața ATS-Bonds a Bursei de Valori București pe 18 februarie 2019.

### **BNET23C**

În data de 23.01.2023, Bittnet a rambursat la scadență principalul împrumutat (valoarea nominală) prin emisiunea de obligațiuni BNET23C. Conform Memorandumului de admitere la tranzacționare pe piața SMT-Bonds a BVB, prețul de răscumpărare a fost de 100% din valoarea nominală a emisiunii, respectiv 10.000.000 lei, Data de înregistrare pentru identificarea obligatarilor care au beneficiat de răscumpărarea valorii nominale a fost 16.01.2023, iar Data plății pentru răscumpărare a fost 23.01.2023. Ultima ședință de tranzacționare pentru obligațiunile BNET23C a fost 12.01.2023. Adicional rambursării valorii nominale a fost efectuată și distribuția ultimului cupon semestrial către obligatari, cuponul 8, cu aceleași date de referință și de plată.

### **BNET26E**

În perioada 21 – 27 decembrie 2022 emitentul a derulat o oferta de vanzare prin plasament privat a unei emisiuni de obligatiuni corporative, denumite in euro si in cadrul caruia au fost subscribe 20.596 obligatiuni de catre 53 investitori persoane fizice, juridice si investitori profesionali. Suma atrasa in urma acestei runde de finantare prin obligatuni este de 1.961.144 euro. Valoarea nominala a instrumentului este de 100 EUR/obligatiune, iar valoarea totala a emisiunii este de 2.059.600 EUR. Cuponul anual este de 9% si va fi platit trimestrial prin intermediul mecanismului T2S si Depozitarului Central. Rambursarea valorii nominale este la 3,5 ani si va avea loc in 30.06.2026. Obligatiunile BNET26E sunt tranzactionate pe Piata Regelementata BVB, categoria dedicata obligatiunilor corporative, incepand cu 07.03.2023.

### **BNET27A**

În perioada 30 mai – 21 iunie 2023, Bittnet Systems a derulat prima oferta publica de obligatiuni corporative de la Bursa de Valori Bucuresti cand a oferit spre vanzare un numar maxim de 50.000 obligatiuni corporative, negarantate, cu o valoare nominala de 100 lei, fiecare investitor interesat avand posibilitatea de a subscrie in intervalul de pret 96 lei – 104 lei pe obligatiune, respectiv intre 96% si 104% din valoarea nominala a instrumentului. In perioada de oferta au fost plasate un numar total de 803 ordine de cumparare iar pretul de inchidere al ofertei de 100 lei fiind subscribe un numar de 71.814 obligatiuni. Conform Prospectului de oferta, alocarea de actiuni in dreptul subscriberilor acceptate (plasate la pretul de oferta si la preturile superioare) s-a facut pro-rata. Ordinele de cumparare aflate la preturi inferioare pretului de emisiune nu vor fi executate. Data de executare a tranzactiei a fost 22 iunie 2023, iar data decontarii tranzactiei este 26 iunie. In data de 19 iulie 2023, obligatiunile BNET27A au inceput sa fie tranzactionate pe Piata Reglementata administrata BVB.



**NOTA 9. IMPRUMUTURI BANCARE**

Detalii privind împrumuturile bancare sunt prezentate in tabelul următor:

	<u>30 iunie 2023</u>	<u>31 dec 2022</u>
ProCredit credite TL	-	167,937
<b>Total, din care:</b>	<b>-</b>	<b>167,937</b>
Partea pe termen lung	-	-
Partea pe termen scurt	-	167,937

**NOTA 10. INFORMATII PRIVIND RELATIILE CU PARTILE LEGATE**

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

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

	6 luni incheiate la:		
	30 iunie 2023	30 iunie 2022	
Contracte management	1,292,520	442,046	
Cheltuieli SOP	217,113	209,672	
<b>Total</b>	<b>1,509,633</b>	<b>651,718</b>	
<b>Datorii</b>	<b>30 iunie 2023</b>	<b>31 dec 2022</b>	
Angajati cheie	550,938	87,093	
<b>Total</b>	<b>550,938</b>	<b>87,093</b>	
<b>Creante si imprumuturi</b>	<b>30 iunie 2023</b>	<b>31 dec 2022</b>	
E-Learning Company – imprumut principal	450,000	-	
E-Learning Company – dobanda	12,822	-	
<b>Total</b>	<b>462,822</b>	<b>-</b>	Imprumutul

catre E-Learning Company a fost acordat in Martie 2023 pentru o perioada de 1 an, cu o dobanda de 10% pe an.

**NOTA 11. DATORII CONTINGENTE****Dosar 30598/3/2021 – litigiu Bucuresti Mall Development and Management**

In cursul anului 2021, Grupul a luat la cunostinta de existenta dosarului 30598/3/2021 de pe rolul Tribunalului Bucuresti, in contradictoriu cu proprietarul fostului spatiu de birouri - Bucuresti Mall Development and Management S.R.L. („Anchor” sau „Proprietarul”).

In cursul lunii februarie 2022, Grupul (sau „Chiriasul”) a luat la cunostinta continutul acestui dosar si valoarea pretentiilor, dupa cum urmeaza:

- i) 267.214,96 Lei reprezentând chirie, taxă pe servicii și utilități;
- ii) 100.109,95 Lei reprezentând penalități de întârziere aferente sumei principale; și
- iii) 3.632.709,91 Lei reprezentând daune compensatorii (clauză penală).

Tinand cont de aprobarea data de AGA din septembrie 2021 privind extinderea spatiului de birouri si sali de curs, in vederea acomodarii echipei ce urmeaza a rezulta din operatiunile de M&A derulate deja, plus cele ce au fost aprobate a fi derulate in urmatorii 3 ani, Grupul 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 Grupul 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 sa 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 catre Grup Notificarea privind propunerea tehnica si comerciala pentru extinderea spatiului, in concordanta cu informatiile anterior comunicate prin email-ul din data de 12.01.2021. În consecința, au fost indeplinite conditiile denuntarii unilaterale a contractului, astfel cum a fost notificata de catre Grup la data de 27.01.2021.

In corespondența dintre părți anterioară formulării cererii de chemare în judecată, Anchor a contestat notificarea de denunțare unilaterală a Grupului, si apreciind Contractul ca fiind în vigoare, a continuat să emită

facturi ulterior încetării Contractului prin denunțare unilaterală. Grupul și-a menținut și confirmat poziția, refuzând plata facturilor emise după data încetării prin denunțare, în absența unui raport contractual.

Prin Notificarea din data de 23 aprilie 2021, Grupul a solicitat Anchor deducerea sumelor ramase de plata cu titlu de chirie pana la data incetarii contractului ca urmare a denuntarii unilaterale de catre Chirias (i.e. sumele ramase de plata cu titlu de chirie pentru lunile martie – mai 2021) cu Garantia furnizata de Chirias conform Anexei 5 la Contract, astfel cum a fost majorata prin Actul aditional nr. 2/14.01.2019 la Scrisoarea de Garantie Bancara nr. 246/12.06.2017.

La data de 4 august 2021, reclamanta a transmis propria notificare de reziliere a Contractului invocând culpa Chiriașului pentru neplata facturilor, solicitând, în același timp, daune compensatorii conform clauzei penale. De asemenea, in data de 1.09.2021, Anchor a executat Garantia furnizata de Chirias conform Anexei 5 la Contract.

In data 23.09.2021 Grupul a notificat Proprietarul cu privire la faptul ca Notificarea de Reziliere transmisa in 04.08.2021 este lipsită de obiect, avand in vedere ca respectivul Contract era deja incetat ca urmare a Notificării de Denunțare Unilaterală transmisa de Grup in 27.01.2021, iar manifestarea unilaterală de voință a Bittnet, neîndoelnică 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.

La primul termen de judecata din data de 10.06.2022, instanta a pus in vedere reclamantei sa indice valoarea chiriei anuale datorate în temeiul contractului de închiriere și modul de calcul al acesteia, a înscrisurilor corespunzătoare, cu mențiunea de a face dovada achitării taxei judiciare de timbru, calculată la această valoare, până la următorul termen de judecată din 14.10.2022, sub sancțiunea anulării. Reclamanta a solicitat reexaminarea taxei de timbru, cerere ce a fost respinsa. Reclamanta a achitat taxa de timbru integral.

Prin încheierea de ședință din data de 24.10.2022, instanta a prorogat pronunțarea asupra probei testimoniale după depunerea răspunsurilor la interogatoriu si a fost desemnat un expert contabil în vederea întocmirii raportului de expertiză cu următoarele obiective, încuviințate părâtei:

1. Quantumul Chiriei si Penalitățile datorate de Parata restante la data depunerii cererii de chemare in judecata raportat la data de 27.05.2021 ca data a incetarii contractului.
2. Quantumul Chiriei si Penalitățile datorate de Parata restante la data depunerii cererii de chemare in judecata raportat la data de 24.08.2021 ca data a incetarii contractului.
3. Valoarea separata a costurilor cu utilitățile si serviciile pentru perioada martie-mai 2021 si a penalităților raportat la data de 27.05.2021 ca data a incetarii contractului.
4. Valoarea separata a costurilor cu utilitățile si serviciile pentru perioada iunie-august 2021 raportat la data de 24.08.2021 ca data a incetarii contractului.
5. Corectitudinea modului de calcul al sumelor solicitate la plată prin cererea de chemare în judecată, respectiv sumele de 267.214,96 lei, reprezentând chirie, taxă de servicii și costurile cu utilitățile, 100.109,95 lei reprezentând penalități de întârziere și 3.632.709,91 lei, reprezentând daune compensatorii, conform solicitării reclamantei.

---

Partile au raspuns la interogatoriu si prin încheierea de ședință din data de 27 Ianuarie 2023 instanta a încuviințat proba testimonială cu 2 martori care au fost audiati in sedinta din 10.03.2023.

Pana la termenul din 10.03.2023 expertul desemnat nu a depus raportul de expertiza si a solicitat o amanare fara a preciza un termen privind finalizarea acestuia. Față de lipsa raportului de expertiză instanta a acordat un nou termen de pentru data de 21.04.2023. Raportul de expertiza a fost depus in data de 16.06.2023, si instanta a ramas in pronuntare pentru data de 30.06.2023.

Dupa amanari succesive instanta s-a pronuntat in data de 04.08.2023. Solutia pe scurt: "Admite in parte cererea, astfel cum a fost precizată. Obligă pârâta la plata către reclamantă a sumei de 102.627,51 lei, cu titlu de penalități de întârziere. Respinge celelalte pretenții ca neîntemeiate. Compensează în parte cheltuielile de judecată cuvenite fiecărei părți și, în consecință, Obligă pârâta la plata către reclamantă a sumei de 3203,92 lei, cu titlu de cheltuieli de judecată. Cu apel în 30 de zile de la comunicare. Apelul se depune la Tribunalul București - Secția a VI-a Civilă." Pana la data prezentului raport, sentinta nu a fost comunicata partilor.

Societatea a inregistrat un provizion in valoare de 105.831,42 lei in situatiile financiare de la 30.06.2023.

---

**NOTA 12. EVENIMENTE ULTERIOARE DATEI BILANTULUI****Rambursarea emisiunii de obligațiuni BNET23**

În data de 05 iulie 2023, Bittnet a rambursat la scadență principalul împrumutat (valoarea nominală) prin emisiunea de obligațiuni BNET23. Conform Memorandumului de admitere la tranzacționare pe piața SMT-Bonds a BVB, prețul de răscumpărare a fost de 100% din valoarea nominală a emisiunii, respectiv 4.700.000 lei. Data de înregistrare pentru identificarea obligatarilor care au beneficiat de răscumpărarea valorii nominale a fost 29.06.2023, iar Data plății pentru răscumpărare a fost 05.07.2023.

Ultima ședință de tranzacționare pentru obligațiunile BNET23 a fost 27.06.2023. Adițional rambursării valorii nominale a fost efectuată și distribuția ultimului cupon trimestrial, către obligatari, cuponul 21, cu aceleași date de referință și de plată.

**Date de identificare ▶**

\* Campuri obligatorii

\* Entitatea

BITTNET SYSTEMS SA

FORMULAR VALIDAT

\* Cod Unic de Inregistrare

21181848

\* Numar inregistrare in Registrul Comertului

J40 3752 2007

Cod LEI(Legal entity identifier)

315700VUQHM9VEDRO36

\* Activitatea preponderenta: Cod CAEN--Denumire activitate

6202--Activ.de consultanta in  
tehnol.informatiei

\* Activitatea preponderenta efectiv desfasurata: Cod CAEN--Denumire activitate

6202--Activ.de consultanta in  
tehnol.informatiei

\* Forma de proprietate

34--Societati pe actiuni

Strada

SERG. ION NUTU

Numar

44

Bloc

ONE COTROCENI

Scara

PARK,CORP A SI CORP B

Apartament

Telefon

0215271600

e-mail

\* Județ

Municipiul Bucuresti

Sector

Sector 5

\* Localitatea

Bucuresti

Bifați dacă este cazul

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

\* Campuri obligatorii

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

Semnatura electronica

Digitally signed  
by DRAGAN  
CATALIN VIVI  
Date:  
2023.08.11  
10:24:58 +03'00'**Administrator**

\* Nume si prenume

IVYLON MANAGEMENT  
SRL PRIN LOGOFATU  
MIHAI ALEXANDRU

Semnatura

**Intocmit**

\* Nume si prenume

DCA Financial  
Zone SRL

\* Calitatea

22--Persoana juridica autorizata\*\*

Nr.de inregistrare in organismul profesional

10554

Cod de identificare fiscala

35431677

Semnatura

\*) Raportare contabilă la data de 30 iunie 2023 întocmită de entitățile cărora le sunt incidente Reglementările contabile conforme cu Standardele Internaționale de Raportare Financiară aprobate prin Ordinul ministrului finanțelor publice nr. 2.844/2016 și care în exercițiul financiar precedent au înregistrat o cifră de afaceri mai mare decât echivalentul în lei a 1.000.000 Euro

**Indicatori**

Campuri cu valori calculate

Capitaluri - total

84.257.960

Profit/ pierdere

-3.791.084

Capital subscris

63.417.671

**COD 10. SITUAȚIA ACTIVELOR, DATORIILOR ȘI CAPITALURILOR PROPRII la data de 30.06.2023 (lei)**

se vor avea în vedere rândurile și corelațiile din coloana Nr. rând și nu cele cuprinse în coloana CodRd

codRd	Denumirea elementului	Nr. rând	Sold an curent la:	
			01.01.2023	30.06.2023
A		B	1	2
<b>A. ACTIVE IMOBILIZATE</b>				
<b>I. IMOBILIZARI NECORPORALE</b>				
01	1. Cheltuieli de dezvoltare (ct. 203 - 2803 - 2903)	01		
02	2. Concesiuni, brevete, licențe, mărci comerciale, drepturi și active similare și alte imobilizări necorporale (ct. 205 + 208 - 2805 - 2808 - 2905 - 2906 - 2908)	02	6.986.734	6.772.016
03	3. Fond comercial (ct. 2071)	03		
04	4. Avansuri (ct. 4094 - 4904)	04	83.613	264.860
05	5. Active necorporale de explorare și evaluare a resurselor minerale (ct. 206 - 2806 - 2907)	05		
06	<b>TOTAL (rd. 01 la 05)</b>	06	<b>7.070.347</b>	<b>7.036.876</b>
<b>II. IMOBILIZĂRI CORPORALE</b>				
07	1. Terenuri și construcții (ct. 211 + 212 - 2811 - 2812 - 2911 - 2912)	07		829.697
08	2. Instalații tehnice și mașini (ct. 213 + 223 - 2813 - 2913)	08	38.525	33.185
09	3. Alte instalații, utilaje și mobilier (ct. 214 + 224 - 2814 - 2914)	09	31.976	50.493
10	4. Investiții imobiliare (ct. 215 + 251* - 2815 - 285* - 2915 - 295*)	10		
11	5. Imobilizări corporale în curs de execuție (ct. 231 - 2931)	11	2.655.123	1.132
12	6. Investiții imobiliare în curs de execuție (ct. 235 - 2935)	12		
13	7. Active corporale de explorare și evaluare a resurselor minerale (ct. 216 - 2816 - 2916)	13		
14	8. Plante productive (ct. 218 - 2818 - 2918)	14		
15	9. Avansuri (ct. 4093 - 4903)	15		
16	<b>TOTAL (rd. 07 la 15)</b>	16	<b>2.725.624</b>	<b>914.507</b>
17	<b>III. ACTIVE BIOLOGICE PRODUCTIVE</b> (ct. 241 + 227 - 284 - 294)	17		
303	<b>IV. DREPTURI DE UTILIZARE A ACTIVELOR LUATE ÎN LEASING</b> (ct. 251* - 285* - 295*) <sup>1</sup>	18	7.737.221	7.598.449
<b>V. IMOBILIZĂRI FINANCIARE</b>				
18	1. Acțiuni deținute la filiale (ct. 261 - 2961)	19	35.894.551	41.492.024



A		B	1	2
19	2. Împrumuturi acordate entităților din grup (ct. 2671 + 2672 - 2964)	20	18.060.181	24.050.674
20	3. Acțiunile deținute la entitățile asociate și la entitățile controlate în comun (ct. 262 + 263 - 2962)	21	2.918.939	2.901.079
21	4. Împrumuturi acordate entităților asociate și entităților controlate în comun (ct. 2673 + 2674 - 2965)	22		
22	5. Alte titluri imobilizate (ct. 265 - 2963)	23		
23	6. Alte împrumuturi (ct. 2675* + 2676* + 2677 + 2678* + 2679* - 2966* - 2968*)	24	8.690.361	10.238.828
24	<b>TOTAL (rd. 19 la 24)</b>	25	<b>65.564.032</b>	<b>78.682.605</b>
25	<b>ACTIVE IMOBILIZATE – TOTAL (rd. 06 + 16 + 17 + 18 + 25)</b>	26	<b>83.097.224</b>	<b>94.232.437</b>
<b>B. ACTIVE CIRCULANTE</b>				
<b>I. STOCURI</b>				
26	1. Materii prime și materiale consumabile (ct. 301 + 302 + 303 +/- 308 + 321 + 322 + 323 + 328 + 351 + 358 + 381 +/- 388 - 391 - 392 - 3951 - 3958 - 398)	27	0	
27	2. Active imobilizate deținute în vederea vânzării (ct. 311)	28		
28	3. Producția în curs de execuție (ct. 331 + 332 + 341 +/- 348* - 393 - 3941 - 3952)	29		
29	4. Produse finite și mărfuri (ct. 326 + 327 + 345 + 346 + 347 +/- 348* + 354 + 356 + 357 + 361 +/- 368 + 371 +/- 378 - 3945 - 3946 - 3947 - 3953 - 3954 - 3955 - 3956 - 3957 - 396 - 397 - 4428)	30	51.963	25.313
30	5. Avansuri (ct. 4091 - 4901)	31		
31	<b>TOTAL (rd. 27 la 31)</b>	32	<b>51.963</b>	<b>25.313</b>
<b>II. CREANȚE</b>				
32	1. Creanțe comerciale (ct. 2675* + 2676* + 2678* + 2679* - 2966* - 2968* + 411 + 413 + 418 + 4642 - 491 - 494)	33	4.220.844	5.582.575
33	2. Avansuri plătite (ct. 4092 - 4902)	34	7.726	38.312
34	3. Sume de încasat de la entitățile din grup (ct. 451** - 495*)	35		
35	4. Sume de încasat de la entitățile asociate și entitățile controlate în comun (ct. 453** - 495*)	36		
36	5. Creanțe rezultate din operațiunile cu instrumente derivate (ct. 4652)	37		
37	6. Alte creanțe (ct. 425 + 4282 + 431** + 436** + 437** + 4382 + 441** + 4424 + 4428** + 444** + 445 + 446** + 447** + 4482 + 4582 + 461 + 4662 + 473** + 4762** - 496 + 5187)	38	3.916.878	2.356.679
38	7. Capital subscris și nevărsat (ct. 456 - 495*)	39		
301	8. Creanțe reprezentând dividende repartizate în cursul exercițiului financiar (ct. 463)	40		
39	<b>TOTAL (rd. 33 la 40)</b>	41	<b>8.145.448</b>	<b>7.977.566</b>

40	<b>III. INVESTIȚII PE TERMEN SCURT</b> (ct. 505 + 506 + 507 + 508* - 595 - 596 - 598 + 5113 + 5114)	42	13.790.384	13.204.091
41	<b>IV. CASA ȘI CONTURI LA BĂNCI</b> (ct. 508* + 5112 + 512 + 531 + 532 + 541 + 542)	43	13.470.129	19.330.998
42	<b>ACTIVE CIRCULANTE – TOTAL (rd. 32 + 41 + 42 + 43)</b>	44	<b>35.457.924</b>	<b>40.537.968</b>
43	<b>C. CHELTUIELI ÎN AVANS</b> (ct. 471 + 474) ( rd. 46 + 47) , din care	45	<b>903.628</b>	<b>1.293.261</b>
44	Sume de reluat într-o perioadă de până la un an (ct. 471* + ct.474*)	46	903.628	1.293.261
45	Sume de reluat într-o perioadă mai mare de un an (ct. 471* + ct.474*)	47		
<b>D. DATORII: SUMELE CARE TREBUIE PLATITE INTR-O PERIOADA DE PANA LA UN AN</b>				
46	1. Împrumuturi din emisiunea de obligațiuni, prezentându-se separat împrumuturile din emisiunea de obligațiuni convertibile (ct. 161 + 1681 - 169)	48	25.194.352	14.829.813
47	2. Sume datorate instituțiilor de credit (ct. 1621 + 1622 + 1624 + 1625 + 1627 + 1682 + 5191 + 5192 + 5198)	49	167.937	
48	3. Avansuri încasate în contul comenzilor (ct. 419)	50	11.297	11.297
49	4. Datorii comerciale - furnizori (ct. 401 + 404 + 408 + 4641)	51	7.440.485	5.578.087
50	5. Efecte de comerț de plătit (ct. 403 + 405)	52		
52	6. Sume datorate entităților din grup (ct. 1661 + 1685 + 2691 + 451***)	53		
53	7. Sume datorate entităților asociate și entităților controlate în comun (ct. 1663 + 1686 + 2692 + 453***)	54		
54	8. Datorii rezultate din operațiunile cu instrumente derivate (ct. 4651)	55		
55	9. Alte datorii, inclusiv datoriile fiscale și datoriile privind asigurările sociale (ct. 1623 + 1626 + 167 + 1687 + 2693 + 2695 + 421 + 422 + 423 + 424 + 426 + 427 + 4281 + 431*** + 436*** + 437*** + 4381 + 441*** + 4423 + 4428*** + 444*** + 446*** + 447*** + 4481 + 455 + 456*** + 457 + 4581 + 462 + 4661 + 467 + 473*** + 4761*** + 509 + 5186 + 5193 + 5194 + 5195 + 5196 + 5197)	56	11.420.243	453.987
56	<b>TOTAL (rd. 48 la 56)</b>	57	<b>44.234.314</b>	<b>20.873.184</b>
57	<b>E. ACTIVE CIRCULANTE NETE/DATORII CURENTE NETE (rd. 44 + 46 - 57 - 74 - 77 - 80)</b>	58	<b>-8.166.569</b>	<b>20.513.556</b>
58	<b>F. TOTAL ACTIVE MINUS DATORII CURENTE (rd. 26 + 47 + 58)</b>	59	<b>74.930.655</b>	<b>114.745.993</b>
<b>G. DATORII: SUMELE CARE TREBUIE PLĂTITE ÎNTR-O PERIOADĂ MAI MARE DE UN AN</b>				
59	1. Împrumuturi din emisiunea de obligațiuni, prezentându-se separat împrumuturile din emisiunea de obligațiuni convertibile (ct. 161 + 1681 - 169)	60	9.609.806	14.539.562
60	2. Sume datorate instituțiilor de credit (ct. 1621 + 1622 + 1624 + 1625 + 1627 + 1682 + 5191 + 5192 + 5198)	61		
61	3. Avansuri încasate în contul comenzilor (ct. 419)	62		
62	4. Datorii comerciale - furnizori (ct. 401 + 404 + 408 + 4641)	63	14.923.783	15.798.903

63	5. Efecte de comerț de plătit (ct. 403 + 405)	64		
65	6. Sume datorate entităților din grup (ct. 1661 + 1685 + 2691+ 451***)	65		
66	7. Sume datorate entităților asociate și entităților controlate în comun (ct. 1663 + 1686 + 2692 + 453***)	66		
67	8. Datorii rezultate din operațiunile cu instrumente derivate (ct. 4651)	67		
68	9. Alte datorii, inclusiv datoriile fiscale și datoriile privind asigurările sociale (ct. 1623 + 1626 + 167 + 1687 + 2693 + 2695 + 421 + 422 + 423 + 424 + 426 + 427 + 4281 + 431*** + 436*** + 437*** + 4381 + 441*** + 4423 + 4428*** + 444*** + 446*** + 447*** + 4481 + 455 + 456*** + 4581 + 462 + 4661 + 467 + 4761*** + 473*** + 509 + 5186 + 5193 + 5194 + 5195 + 5196 + 5197)	68		
69	<b>TOTAL (rd. 60 la 68)</b>	69	<b>24.533.589</b>	<b>30.338.465</b>
<b>H.PROVIZIOANE</b>				
70	1. Provizioane pentru beneficiile angajaților (ct. 1517)	70		
71	2. Alte provizioane (ct. 1511 + 1512 + 1513 + 1514 + 1518)	71	43.737	149.568
72	<b>TOTAL (rd. 70 + 71)</b>	72	<b>43.737</b>	<b>149.568</b>
<b>VENITURI ÎN AVANS</b>				
73	1. Subvenții pentru investiții (ct. 475) - total ( rd. 74 + 75), din care:	73		
74	Sume de reluat într-o perioadă de până la un an (ct. 475*)	74		
75	Sume de reluat într-o perioadă mai mare de un an (ct. 475*)	75		
76	2. Venituri înregistrate în avans (ct. 472) - total (rd. 77 + 78), din care:	76	293.807	444.489
77	Sume de reluat într-o perioadă de până la un an (ct. 472*)	77	293.807	444.489
78	Sume de reluat într-o perioadă mai mare de un an (ct. 472*)	78		
79	3. Venituri în avans aferente activelor primite prin transfer de la clienți (ct. 478) - total ( rd. 80 + 81) , din care:	79		
80	Sume de reluat într-o perioadă de până la un an (ct. 478*)	80		
81	Sume de reluat într-o perioadă mai mare de un an (ct. 478*)	81		
82	<b>TOTAL (rd. 73 + 76 + 79)</b>	82	<b>293.807</b>	<b>444.489</b>
<b>J. CAPITAL ȘI REZERVE</b>				
<b>I. CAPITAL</b>				
83	1. Capital subscris vărsat (ct. 1012)	83	52.848.060	63.417.671
84	2. Capital subscris nevărsat (ct. 1011)	84		

85	3. Capital subscris reprezentând datorii financiare(ct. 1027) <sup>2</sup>		85		
302	4. Patrimoniul regiei (ct. 1015)		86		
86	5. Ajustări ale capitalului social/ patrimoniul regiei(ct. 1028)	SOLD C	87		
87		SOLD D	88		
88	6. Alte elemente de capitaluri proprii (ct. 103)	SOLD C	89	3.077.691	3.521.415
89		SOLD D	90	0	0
90	<b>TOTAL (rd. 83 + 84 + 85 + 86 + 87 - 88 + 89 - 90)</b>		91	<b>55.925.751</b>	<b>66.939.086</b>
91	<b>II. PRIME DE CAPITAL</b> (ct. 104)		92	9.738.583	31.934.768
92	<b>III. REZERVE DIN REEVALUARE</b> (ct. 105)		93		
	<b>IV. REZERVE</b>				
93	1. Rezerve legale (ct. 1061)		94	956.462	956.462
94	2. Rezerve statutare sau contractuale (ct. 1063)		95		
95	3. Alte rezerve (ct. 1068)		96		
96	<b>TOTAL (rd. 94 la 96)</b>		97	<b>956.462</b>	<b>956.462</b>
97	Diferențe de curs valutar din conversia situațiilor financiare anuale individuale într-o monedă de prezentare diferită de monedă funcțională (ct. 1072)	SOLD C	98		
98		SOLD D	99		
99	Acțiuni proprii (ct. 109)		100	2.397.075	2.249.839
100	Câștiguri legate de instrumentele de capitaluri proprii (ct. 141)		101	4.575.934	8.992.997
101	Pierderi legate de instrumentele de capitaluri proprii (ct. 149)		102	26.107.811	26.185.915
102	<b>V. REZULTAT REPORTAT, CU EXCEPȚIA REZULTATULUI REPORTAT PROVENIT DIN ADOPTAREA PENTRU PRIMA DATA A IAS 29</b> (ct. 117)	SOLD C	103	6.241.631	7.661.485
103		SOLD D	104		
104	<b>VI. REZULTAT REPORTAT PROVENIT DIN ADOPTAREA PENTRU PRIMA DATA A IAS 29</b> (ct. 118)	SOLD C	105	810.024	
105		SOLD D	106		
106	<b>VII. PROFITUL SAU PIERDEREA LA SFÂRȘITUL PERIOADEI DE RAPORTARE</b> (ct. 121)	SOLD C	107	618.891	
107		SOLD D	108		3.791.084

108	Repartizarea profitului (ct. 129)	109	9.061	
109	<b>CAPITALURI PROPRII – TOTAL</b> (rd. 91 + 92 + 93 + 97 + 98 - 99 - 100 + 101 - 102 + 103 - 104 + 105 - 106 + 107 - 108 - 109)	110	50.353.329	84.257.960
110	Patrimoniul privat (ct. 1023) <sup>3</sup>	111		
111	Patrimoniul public (ct. 1026)	112		
112	<b>CAPITALURI - TOTAL (rd. 110 + 111 + 112)</b>	113	50.353.329	84.257.960
FORMULAR VALIDAT				
Suma de control Formular 10: 1768580930 / 3110362833				

**Semnaturi** ▶

**Administrator**

Nume si prenume

IVYLON MANAGEMENT  
SRL PRIN LOGOFATU  
MIHAI ALEXANDR

Semnatura

**Intocmit**

Nume si prenume

DCA Financial  
Zone SRL

Calitatea

22--Persoana juridica autorizata\*\*

Nr.de inregistrare in organismul profesional

10554

Semnatura

\* Conturi de repartizat după natura elementelor respective.

\*\* Solduri debitoare ale conturilor respective.

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

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

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

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

**COD 20. SITUAȚIA VENITURILOR SI CHELTUIELILOR la data de 30.06.2023 (lei)**

se vor avea în vedere rândurile și corelațiile din coloana Nr. rând și nu cele cuprinse în coloana CodRd

codRd	Denumirea indicatorilor	Nr. rând	Perioada de raportare	
			01.01.2022 - 30.06.2022	01.01.2023 - 30.06.2023
A		B	1	2
01	1.Cifra de afaceri netă (rd. 03 + 04 - 05 + 06)	01	7.594.288	5.945.725
306	- din care, cifra de afaceri netă corespunzătoare activității preponderente efectiv desfășurate	02	7.594.288	5.945.725
02	Producția vândută (ct. 701 + 702 + 703 + 704 + 705 + 706 + 708 - 6815*)	03	7.485.297	5.381.794
03	Venituri din vânzarea mărfurilor (ct. 707 - 6815*)	04	135.013	563.931
04	Reduceri comerciale acordate (ct. 709)	05	26.022	
05	2.Venituri din subvenții de exploatare aferente cifrei de afaceri nete (ct. 7411)	06		
06	Venituri aferente costului producției în curs de execuție(ct. 711 + 712 + 713)	SOLD C	99.110	0
07		SOLD D	0	33.038
08	3.Venituri din producția de imobilizări și investiții imobiliare (rd. 10 + 11)	09		
09	Venituri din producția de imobilizări necorporale și corporale (ct. 721 + 722)	10		
10	Venituri din producția de investiții imobiliare (ct. 725)	11		
11	4.Venituri din activele imobilizate (sau grupurile destinate cedării) deținute în vederea vânzării (ct. 753) (rd.13 + rd.14)	12		
310	Câștiguri din evaluarea activelor deținute în vederea vânzării ( ct.7531)	13		
311	Venituri din cedarea activelor deținute în vederea vânzării (ct.7532)	14		
12	5.Venituri din reevaluarea imobilizărilor (ct. 755)	15		
13	6.Venituri din investiții imobiliare (ct. 756)	16		
14	7.Venituri din active biologice și produse agricole (ct. 757)	17		
15	8.Venituri din subvenții de exploatare (ct. 7412 + 7413 + 7414 + 7415 + 7416 + 7417 + 7419)	18		
16	9.Alte venituri din exploatare (ct. 758 + 751), din care	19	365.505	985.764
17	- venituri din subvenții pentru investiții (ct. 7584)	20		
301	- câștiguri din cumpărări în condiții avantajoase (ct. 7587)	21		
18	<b>VENITURI DIN EXPLOATARE - TOTAL (rd. 01 + 07 - 08 + 09 + 12 + 15 + 16 + 17 + 18 + 19)</b>	22	<b>8.058.903</b>	<b>6.898.451</b>
19	10.a) Cheltuieli cu materiile prime și materialele consumabile (ct. 601 + 602)	23	1.052	
20	Alte cheltuieli materiale (ct. 603 + 604 + 606 + 608)	24	219.368	259.026

	A	B	1	2
21	b) Cheltuieli privind utilitățile (ct. 605), din care:	25		44.125
307	- cheltuieli privind consumul de energie (ct. 6051)	26		30.221
312	- cheltuieli privind consumul de gaze naturale (ct. 6053)	27		12.151
22	c) Cheltuieli privind mărfurile (ct. 607)	28	110.714	528.512
23	Reduceri comerciale primite (ct. 609)	29	43.985	14.818
24	11.Cheltuieli cu personalul (rd. 31 + 32), din care:	30	1.179.932	1.933.086
25	a) Salarii și indemnizații (ct. 641 + 642 + 643 + 644)	31	1.162.773	1.879.856
26	b) Cheltuieli privind asigurările și protecția socială (ct. 645 + 646)	32	17.159	53.230
27	12.a) Ajustări de valoare privind imobilizările (rd. 34 + 35 - 36)	33	494.629	987.789
28	a.1) Cheltuieli cu amortizările și ajustările pentru depreciere (ct. 6811 + 6813 + 6816 + 6817 + din ct. 6818)	34	201.895	246.088
303	a.2) Cheltuieli cu amortizarea activelor aferente drepturilor de utilizare a activelor luate în leasing (ct. 685)	35	292.734	741.701
29	a.3) Venituri (ct. 7813 + 7816 + din ct. 7818)	36		
30	b) Ajustări de valoare privind activele circulante (rd. 38 - 39)	37		
31	b.1) Cheltuieli (ct. 654 + 6814 + din ct. 6818)	38		
32	b.2) Venituri (ct. 754 + 7814 + din ct. 7818)	39		
33	13.Alte cheltuieli de exploatare (rd. 41 la 44 + 47 + 48 + 49 + 50 + 51)	40	6.512.546	7.074.700
34	13.1. Cheltuieli privind prestațiile externe (ct. 611 + 612 + 613 + 614 + 615 + 621 + 622 + 623 + 624 + 625 + 626 + 627 + 628 )	41	5.920.127	5.968.449
35	13.2. Cheltuieli cu alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate; cheltuieli reprezentând transferuri și contribuții datorate în baza unor acte normative speciale (ct. 635 + 6586)	42	4.411	2.566
36	13.3. Cheltuieli cu protecția mediului înconjurător (ct. 652)	43		
37	13.4. Cheltuieli legate de activele imobilizate (sau grupurile destinate cedării) deținute în vederea vânzării (ct. 653) (rd. 45 + rd. 46 )	44		
313	13.4.1. Pierderi din evaluarea activelor deținute în vederea vânzării (ct. 6531)	45		
314	13.4.2. Cheltuieli cu cedarea activelor deținute în vederea vânzării (ct. 6532)	46		
38	13.5. Cheltuieli din reevaluarea imobilizărilor (ct. 655)	47		
39	13.6. Cheltuieli privind investițiile imobiliare (ct. 656)	48		
40	13.7. Cheltuieli privind activele biologice (ct. 657)	49		

41	13.8. Cheltuieli privind calamitățile și alte evenimente similare (ct. 6587)	50		
42	13.9. Alte cheltuieli (ct. 651 + 6581 + 6582 + 6583 + 6584 + 6585 + 6588 )	51	588.008	1.103.685
43	Ajustări privind provizioanele (rd. 53 - 54)	52		105.831
44	- Cheltuieli (ct. 6812)	53		105.831
45	- Venituri (ct. 7812)	54		
46	<b>CHELTUIELI DE EXPLOATARE – TOTAL (rd. 23 la 25 + 28 - 29 + 30 + 33 + 37 + 40 + 52)</b>	55	<b>8.474.256</b>	<b>10.918.251</b>
<b>PROFITUL SAU PIERDEREA DIN EXPLOATARE:</b>				
47	- Profit (rd. 22 - 55)	56	0	0
48	- Pierdere (rd. 55 - 22)	57	415.353	4.019.800
49	14.Venituri din acțiuni deținute la filiale (ct. 7611)	58	1.422.472	944.688
50	15.Venituri din acțiuni deținute la entități asociate ( ct. 7612)	59	134.220	68.661
51	16.Venituri din acțiuni deținute la entități asociate și entități controlate în comun (ct. 7613)	60		
52	17.Venituri din operațiuni cu titluri și alte instrumente financiare (ct. 762)	61	120.910	
53	18.Venituri din operațiuni cu instrumente derivate (ct. 763)	62		
54	19.Venituri din diferențe de curs valutar (ct. 765)	63	171.545	434.830
55	20.Venituri din dobânzi (ct. 766)	64	791.364	752.052
56	- din care, veniturile obținute de la entitățile din grup	65	783.145	
57	21.Venituri din subvenții de exploatare pentru dobânda datorată (ct. 7418)	66		
58	22.Venituri din investiții financiare pe termen scurt ( ct. 7617)	67		
308	23.Venituri din amânarea încasării peste termenele normale de creditare (ct. 7681)	68		
59	24.Alte venituri financiare (ct. 7615 + 764 + 767 + 7688)	69	12.519.481	1.357.690
60	<b>VENITURI FINANCIARE – TOTAL (rd. 58 la 64 + 66 la 69)</b>	70	<b>15.159.992</b>	<b>3.557.921</b>
61	25.Ajustări de valoare privind imobilizările financiare și investițiile financiare deținute ca active circulante (rd. 72 - 73)	71		
62	- Cheltuieli (ct. 686)	72		
63	- Venituri (ct. 786)	73		



64	26.Cheltuieli privind operațiunile cu titluri și alte instrumente financiare (ct. 661)	74		
65	27.Cheltuieli privind operațiunile cu instrumente derivate (ct. 662)	75		
66	28.Cheltuieli privind dobânzile (ct. 666)	76	1.160.697	1.169.443
67	- din care, cheltuielile în relația cu entitățile din grup	77	8.969	
309	29.Cheltuieli cu amânarea plății peste termenele normale de creditare (ct. 6681)	78		
304	30.Cheltuieli privind dobânzile aferente contractelor de leasing (ct. 6685)	79	167.807	532.407
68	31.Alte cheltuieli financiare (ct. 663 + 664 + 665 + 667 + 6682 + 6688)	80	8.729.848	2.191.917
69	<b>CHELTUIELI FINANCIARE – TOTAL (rd. 71 + 74 + 75 + 76 + 78 + 79 + 80)</b>	81	<b>10.058.352</b>	<b>3.893.767</b>
<b>PROFITUL SAU PIERDEREA FINANCIAR(Ă):</b>				
70	- Profit (rd. 70 - 81)	82	5.101.640	0
71	- Pierdere (rd. 81 - 70)	83	0	335.846
72	<b>VENITURI TOTALE (rd. 22 + 70)</b>	84	<b>23.218.895</b>	<b>10.456.372</b>
73	<b>CHELTUIELI TOTALE (rd. 55 + 81)</b>	85	<b>18.532.608</b>	<b>14.812.018</b>
<b>PROFITUL SAU PIERDEREA BRUT(Ă):</b>				
74	- Profit (rd. 84 - 85)	86	4.686.287	0
75	- Pierdere (rd. 85 - 84)	87	0	4.355.646
76	32.Impozitul pe profit curent (ct. 691)	88		
77	33.Impozitul pe profit amânat (ct. 692)	89	-87.964	-564.562
78	34.Venituri din impozitul pe profit amânat (ct. 792)	90		
305	35.Cheltuieli cu impozitul pe profit, determinate de incertitudinile legate de tratamente fiscale (ct. 693)	91		
315	36.Cheltuieli cu impozitul pe profit rezultat din decontările în cadrul grupului fiscal în domeniul impozitul pe profit (ct. 694)	92		
316	37.Venituri din impozitul pe profit rezultat din decontările în cadrul grupului fiscal în domeniul impozitului pe profit (ct. 794)	93		
302	38.Impozitul specific unor activități (ct. 695)	94		
79	39.Alte impozite neprezentate la elementele de mai sus (ct. 698)	95		
<b>PROFITUL SAU PIERDEREA NET(Ă) A PERIOADEI DE RAPORTARE:</b>				
80	- Profit (rd. 86 - 88 - 89 + 90 - 91 - 92 + 93 - 94 - 95)	96	4.774.251	0

81	- Pierdere (rd. 87 + 88 + 89 - 90 + 91 + 92 - 93 + 94 + 95); (rd. 88 + 89 + 91 + 92 - 93 - 90 + 94 + 95 - 86)	97	0	3.791.084
FORMULAR VALIDAT		Suma de control Formular 20: 259008777 / 3110362833		

**Semnaturi ►**

**Administrator**

Nume si prenume

IVYLON MANAGEMENT  
SRL PRIN LOGOFATU  
MIHAI ALEXANDR

Semnatura

**Intocmit**

Nume si prenume

DCA Financial  
Zone SRL

Calitatea

22--Persoana juridica autorizata\*\*

Nr.de inregistrare in organismul profesional

10554

Semnatura

\*) Conturi de repartizat după natura elementelor respective.

La rândul 31 - se cuprind și drepturile colaboratorilor, stabilite potrivit legislației muncii, care se preiau din rulajul debitor al contului 621 „Cheltuieli cu colaboratorii”, analitic „Colaboratori persoane fizice”.

<b>COD 30. DATE INFORMATIVE la data de 30.06.2023 (lei)</b> <i>se vor avea în vedere rândurile și corelațiile din coloana Nr. rând și nu cele cuprinse în coloana codRd</i>					
<b>codRd</b>	<b>I. Date privind rezultatul înregistrat</b>	<b>Nr. rând</b>	<b>Nr.unitati</b>	<b>Sume</b>	
	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	
01	Unități care au înregistrat profit	01	0	0	
02	Unități care au înregistrat pierdere	02	1	3.791.084	
03	Unități care nu au înregistrat nici profit, nici pierdere	03	0	0	
	<b>II. Date privind plățile restante</b>	<b>Nr. rând</b>	<b>Total (col.2 + 3)</b>	<b>Din care:</b>	
	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
04	Plăți restante – total (rd.05 + 09 +15 la 17 + 19), din care:	04	28.661	28.661	
05	Furnizori restanți – total (rd. 06 la 08), din care:	05	28.661	28.661	
06	- peste 30 de zile	06	26.174	26.174	
07	- peste 90 de zile	07	2.487	2.487	
08	- peste 1 an	08			
09	Obligații restante față de bugetul asigurărilor sociale – total (rd.10 la 14), din care:	09			
10	- contribuții pentru asigurări sociale de stat datorate de angajatori, salariați și alte persoane asimilate	10			
11	- contribuții pentru fondul asigurărilor sociale de sănătate	11			
12	- contribuția pentru pensia suplimentară	12			
13	- contribuții pentru bugetul asigurărilor pentru șomaj	13			
14	- alte datorii sociale	14			
15	Obligații restante față de bugetele fondurilor speciale și alte fonduri	15			
16	Obligații restante față de alți creditori	16			
17	Impozite, taxe și contribuții neplătite la termenul stabilit la bugetul de stat, din care:	17			
301	- contribuția asiguratorie pentru muncă	18			
18	Impozite și taxe neplătite la termenul stabilit la bugetele locale	19			
	<b>III. Număr mediu de salariați</b>	<b>Nr. rând</b>	<b>30 iunie 2022</b>		<b>30 iunie 2023</b>
	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	
19	Număr mediu de salariați	20		21	24
20	Numărul efectiv de salariați existenți la sfârșitul perioadei, respectiv la data de 30 iunie	21		23	31

	A	B	1	
	<b>IV. Redevențe plătite în cursul perioadei de raportare, subvenții încasate și creanțe restante</b>	Nr. rand	<b>Sume(lei)</b>	
	A	B	1	
21	Redevențe plătite în cursul perioadei de raportare pentru bunurile din domeniul public, primite în concesiune, din care:	22		
22	- redevențe pentru bunurile din domeniul public plătite la bugetul de stat	23		
23	Redevență minieră plătită la bugetul de stat	24		
24	Redevență petrolieră plătită la bugetul de stat	25		
25	Chirii plătite în cursul perioadei de raportare pentru terenuri <sup>1)</sup>	26		
26	Venituri brute din servicii plătite către persoane nerezidente, din care:	27		
27	- impozitul datorat la bugetul de stat	28		
28	Venituri brute din servicii plătite către persoane nerezidente din statele membre ale Uniunii Europene, din care:	29		
29	- impozitul datorat la bugetul de stat	30		
30	Subvenții încasate în cursul perioadei de raportare, din care:	31		
31	- subvenții încasate în cursul perioadei de raportare aferente activelor	32		
32	- subvenții aferente veniturilor, din care:	33		
33	- subvenții pentru stimularea ocupării forței de muncă*)	34		
316	- subvenții pentru energie din surse regenerabile	35		
317	- subvenții pentru combustibili fosili	36		
34	Creanțe restante, care nu au fost încasate la termenele prevăzute în contractele comerciale și/sau în actele normative în vigoare, din care:	37		
35	- creanțe restante de la entități din sectorul majoritar sau integral de stat	38		
36	- creanțe restante de la entități din sectorul privat	39	2.852.649	
	<b>V. Tichete acordate salariaților</b>	Nr. rand	<b>Sume(lei)</b>	
	A	B	1	
37	Contravaloarea tichetelor acordate salariaților	40	50.738	
302	Contravaloarea tichetelor acordate altor categorii de beneficiari, alții decât salariații	41		
			<b>Sume(lei)</b>	
	<b>VI. Cheltuieli efectuate pentru activitatea de cercetare – dezvoltare**)</b>	Nr. rand	<b>30 iunie 2022</b>	<b>30 iunie 2023</b>
	A	B	1	2
38	Cheltuieli de cercetare - dezvoltare:	42		

318	- din care, efectuate în scopul diminuării impactului activității entității asupra mediului sau al dezvoltării unor noi tehnologii sau a unor produse mai sustenabile	43		
39	- după surse de finanțare (rd. 45 + 46), din care	44	0	0
40	- din fonduri publice	45		
41	- din fonduri private	46		
42	- după natura cheltuielilor (rd. 48 + 49)	47	0	0
43	- cheltuieli curente	48		
44	- cheltuieli de capital	49		
	<b>VII. Cheltuieli de inovare ***)</b>	Nr. rand	<b>Sume(lei)</b>	
	A	B	<b>30 iunie 2022</b>	<b>30 iunie 2023</b>
			1	2
45	Cheltuieli de inovare	50		
319	- din care, efectuate în scopul diminuării impactului activității entității asupra mediului sau al dezvoltării unor noi tehnologii sau a unor produse mai sustenabile	51		
	<b>VIII. Alte informații</b>	Nr. rand	<b>Sume(lei)</b>	
	A	B	<b>30 iunie 2022</b>	<b>30 iunie 2023</b>
			1	2
46	Avansuri acordate pentru imobilizări necorporale (ct. 4094), din care:	52	76.868	264.860
303	- avansuri acordate entităților neafiliate nerezidente pentru imobilizări necorporale (din ct. 4094)	53		
304	- avasuri acordate entităților afiliate nerezidente pentru imobilizări necorporale (din ct. 4094)	54		
47	Avansuri acordate pentru imobilizări corporale (ct. 4093), din care:	55		
305	- avansuri acordate entităților neafiliate nerezidente pentru imobilizări corporale (din ct. 4093)	56		
306	- avansuri acordate entităților afiliate nerezidente pentru imobilizări corporale(din ct. 4093)	57		
48	Imobilizări financiare, în sume brute (rd. 59 + 65), din care:	58	42.419.816	68.453.437
49	Acțiuni deținute la entitățile afiliate, interese de participare, alte titluri imobilizate și obligațiuni, în sume brute (rd. 60 + 61 + 62 + 64), din care:	59	33.763.920	44.393.103
50	- acțiuni necotate emise de rezidenți	60	17.224.679	16.368.365
51	- părți sociale emise de rezidenți	61	16.539.241	28.024.738
52	- acțiuni și părți sociale emise de nerezidenți, din care	62		
307	- dețineri de cel puțin 10%	63		
53	- obligațiuni emise de nerezidenți	64		
54	Creanțe imobilizate, în sume brute (rd. 66 + 67), din care:	65	8.655.896	24.060.334

55	- creanțe immobilizate în lei și exprimate în lei, a căror decontare se face în funcție de cursul unei valute (din ct. 267)	66	8.655.896	24.060.334
56	- creanțe immobilizate în valută (din ct. 267)	67		
57	Creanțe comerciale, avansuri pentru cumpărări de bunuri de natura stocurilor și pentru prestări de servicii acordate furnizorilor și alte conturi asimilate, în sume brute (ct. 4091 + 4092 + 411 + 413 + 418 + 4642), din care:	68	7.127.850	14.862.294
58	- creanțe comerciale în relația cu entitățile neafiliate nerezidente, avansuri pentru cumpărări de bunuri de natura stocurilor și pentru prestări de servicii acordate furnizorilor neafiliați nerezidenți și alte conturi asimilate, în sume brute în relație cu neafiliații nerezidenți (din ct. 4091 + din ct. 4092 + din ct. 411 + din ct. 413 + din ct. 418 + din ct.4642)	69	159.535	327.933
308	- creanțe comerciale în relația cu entitățile afiliate nerezidente, avansuri pentru cumpărări de bunuri de natura stocurilor și pentru prestări de servicii acordate furnizorilor afiliați nerezidenți și alte conturi asimilate, în sume brute în relație cu afiliații nerezidenți (din ct. 4091 + din ct. 4092 + din ct. 411 + din ct. 413 + din ct. 418 + din ct.4642)	70		
59	Creanțe neîncasate la termenul stabilit (din ct. 4091 + din ct. 4092 + din ct. 411 + din ct. 413)	71	609.173	2.852.649
60	Creanțe în legătură cu personalul și conturi asimilate (ct. 425 + 4282)	72		
61	Creanțe în legătură cu bugetul asigurărilor sociale și bugetul de stat (din ct. 431 + 436 + 437 + 4382 + 441 + 4424 + 4428 + 444 + 445 + 446 + 447 + 4482), (rd.74 la 78), din care:	73	903.596	1.294.357
62	- creanțe în legătură cu bugetul asigurărilor sociale (ct. 431 + 437 + 4382)	74	68.009	72.552
63	- creanțe fiscale în legătură cu bugetul de stat (ct. 436 + 441 + 4424 + 4428 + 444 + 446)	75	835.587	1.221.805
64	- subvenții de încasat (ct. 445)	76		
65	- fonduri speciale - taxe și vărsăminte asimilate (ct. 447)	77		
66	- alte creanțe în legătură cu bugetul de stat (ct. 4482)	78		
67	Creanțele entității în relațiile cu entitățile afiliate (ct.451), din care:	79		
68	- creanțe cu entități afiliate nerezidente (din ct.451), din care:	80		
69	- creanțe comerciale cu entități afiliate nerezidente (din ct.451)	81		
70	Creanțe în legătură cu bugetul asigurărilor sociale și bugetul de stat neîncasate la termenul stabilit (din ct. 431 + din ct.436 + din ct. 437 + din ct. 4382 + din ct. 441 + din ct. 4424 + din ct. 4428 + din ct. 444 + din ct. 445 + din ct. 446 + din ct. 447 + din ct. 4482)	82		
71	Creanțe din operațiuni cu instrumente derivate (ct. 4652)	83		
72	Alte creanțe (ct. 453 + 456 + 4582 + 461 + 4662 + 471 + 473 + 4762), din care:	84	1.634.329	3.270.031
73	- decontări cu entitățile asociate și entitățile controlate în comun, decontări cu acționarii privind capitalul și decontări din operațiuni în participație (ct. 453 + 456 + 4582)	85		
74	- alte creanțe în legătură cu persoanele fizice și persoanele juridice, altele decât creanțele în legătură cu instituțiile publice (instituțiile statului) (din ct. 461 + 4662+ din ct. 471 + din ct. 473)	86	1.634.329	3.264.901

75	- sumele preluate din contul 542 "Avansuri de trezorerie" reprezentând avansurile de trezorerie, acordate potrivit legii și nedecontate până la data de raportare (din ct. 461)	87		
76	Dobânzi de încasat (ct. 5187), din care:	88		
77	- de la nerezidenți	89		
314	Dobânzi de încasat de la nerezidenți (din ct. 4518 + din ct. 4538)	90		
78	Valoarea împrumuturilor acordate operatorilor economici****)	91	18.667.636	24.050.674
79	Investiții pe termen scurt, în sume brute (ct. 505 + 506 + 507 + din ct. 508), din care:	92	15.301.841	13.204.091
80	- acțiuni necotate emise de rezidenți	93		
81	- părți sociale emise de rezidenți	94		
82	- acțiuni emise de nerezidenți	95		
83	- obligațiuni emise de nerezidenți	96		
320	- dețineri de obligațiuni verzi	97		
84	Alte valori de încasat (ct. 5113 + 5114)	98		
85	Casa în lei și în valută (rd. 100 + 101), din care:	99	1.041	1.041
86	- în lei (ct. 5311)	100	1.041	1.041
87	- în valută (ct. 5314)	101		
88	Conturi curente la bănci în lei și în valută (rd. 103 + 105), din care:	102	9.217.163	19.328.220
89	- în lei (ct. 5121), din care:	103	4.756.204	17.603.381
90	- conturi curente în lei deschise la bănci nerezidente	104		
91	- în valută (ct. 5124), din care:	105	4.460.959	1.724.839
92	- conturi curente în valută deschise la bănci nerezidente	106	29.406	30.548
93	Alte conturi curente la bănci și acreditive (rd. 108 + 109), din care:	107		
94	- sume în curs de decontare, acreditive și alte valori de încasat, în lei (ct. 5112 + din ct.5125 + 5411)	108		
95	- sume în curs de decontare și acreditive în valută (din ct. 5125 + 5414)	109		
96	Datorii (rd. 111 + 114 + 117 + 118 + 121 + 124 + 127 + 128 + 133 + 137 + 140 + 141 + 147), din care:	110	25.516.321	22.285.820
97	Credite bancare externe pe termen scurt (credite primite de la instituții financiare nerezidente pentru care durata contractului de credit este mai mică de 1 an) (din ct. 519), (rd. 112 + 113), din care:	111		
98	- în lei	112		

99	- în valută	113		
100	Credite bancare externe pe termen lung (credite primite de la instituții financiare nerezidente pentru care durata contractului de credit este mai mare sau egală cu 1 an) (din ct. 162), (rd. 115 + 116), din care:	114		
101	- în lei	115		
102	- în valută	116		
103	Credite de la trezoreria statului și dobânzile aferente (ct. 1626 + din ct. 1682)	117		
104	Alte împrumuturi și dobânzile aferente (ct. 166 + 1685 + 1686 + 1687), (rd. 119 + 120), din care:	118		
105	- în lei și exprimate în lei, a căror decontare se face în funcție de cursul unei valute	119		
106	- în valută	120		
107	Alte împrumuturi și datorii asimilate (ct. 167), din care:	121		
108	- valoarea concesiunilor primite (din ct. 167)	122		
321	- valoarea obligațiunilor verzi emise de entitate	123		
109	Datorii comerciale, avansuri primite de la clienți și alte conturi asimilate, în sume brute (ct. 401 + 403 + 404 + 405 + 408 + 419 + 4641), din care:	124	24.469.379	21.388.286
110	- datorii comerciale în relația cu entitățile neafiliate nerezidente, avansuri primite de la clienți neafiliați nerezidenți și alte conturi asimilate, în sume brute în relație cu neafiliații nerezidenți (din ct. 401 + din ct. 403 + din ct. 404 + din ct. 405 + din ct. 408 + din ct. 419 + din ct.4641)	125	159.535	192.896
309	- datorii comerciale în relația cu entitățile afiliate nerezidente, avansuri primite de la clienți afiliați nerezidenți și alte conturi asimilate, în sume brute în relație cu afiliații nerezidenți (din ct. 401 + din ct. 403 + din ct. 404 + din ct. 405 + din ct. 408 + din ct. 419 + din ct.4641)	126		
111	Datorii în legătură cu personalul și conturi asimilate (ct. 421 + 422 + 423 + 424 + 426+ 427 + 4281)	127	91.015	223.094
112	Datorii în legătură cu bugetul asigurărilor sociale și bugetul de stat (ct. 431 + 436 + 437 + 4381 + 441 + 4423 + 4428 + 444 + 446 + 447 + 4481), (rd. 129 la 132), din care:	128	75.155	180.964
113	- datorii în legătură cu bugetul asigurărilor sociale (ct. 431 + 437 + 4381)	129	54.668	126.389
114	- datorii fiscale în legătură cu bugetul de stat (ct.436 + 441 + 4423 + 4428 +444 + 446)	130	20.487	54.575
115	- fonduri speciale – taxe și vărsăminte asimilate (ct. 447)	131		
116	- alte datorii în legătură cu bugetul de stat (ct.4481)	132		
117	Datoriile entității în relațiile cu entitățile afiliate(ct. 451), din care:	133	383.969	0
118	- datorii cu entități afiliate nerezidente <sup>2)</sup> (din ct. 451), din care:	134		
310	- cu scadența inițială mai mare de un an	135		



119	- datoriile comerciale cu entităţi afiliate nerezidente indiferent de scadenţă (din ct. 451)	136		
120	Sume datorate acţionarilor/asociaţilor (ct. 455), din care:	137		
121	- sume datorate acţionarilor/asociaţilor persoane fizice	138		
122	- sume datorate acţionarilor/asociaţilor persoane juridice	139		
123	Datorii din operaţiuni cu instrumente derivate (ct. 4651)	140		
124	Alte datorii (ct. 269 + 453 + 456 + 457 + 4581 + 462 + 4661+ 467 + 472 + 473 + 4761 + 478 + 509), din care:	141	496.803	493.476
125	- decontări cu entităţile asociate şi entităţile controlate în comun, decontări cu acţionarii/ asociatii privind capitalul, dividende şi decontări din operaţii în participaţie (ct. 453 + 456 + 457 + 4581 + 467)	142		
126	- alte datorii în legătură cu persoanele fizice şi persoanele juridice, altele decât datoriile în legătură cu instituţiile publice (instituţiile statului) <sup>3)</sup> (din ct. 462 + ct. 4661+ din ct. 472 + din ct. 473)	143	496.803	493.476
127	- subvenţii nereluate la venituri (din ct. 472)	144		
128	- vărsăminte de efectuat pentru imobilizări financiare şi investiţii pe termen scurt (ct. 269 + 509)	145		
129	- venituri în avans aferente activelor primite prin transfer de la clienţi (ct. 478)	146		
130	Dobânzi de plătit (ct. 5186), din care:	147		
311	- către nerezidenţi	148		
315	Dobânzi de plătit către nerezidenţi (din ct. 4518 + din ct. 4538)	149		
131	Valoarea împrumuturilor primite de la operatorii economici****)	150		
132	Capital subscris vărsat (ct. 1012) din care:	151	52.848.060	63.417.671
133	- acţiuni cotate <sup>4)</sup>	152	52.848.060	63.417.671
134	- acţiuni necotate <sup>5)</sup>	153		
135	- părţi sociale	154		
136	- capital subscris vărsat de nerezidenţi (din ct.1012)	155		
137	Brevete si licenţe (din ct.205)	156	5.800.518	5.790.355
			<b>Sume(lei)</b>	
	<b>IX. Informaţii privind cheltuielile cu colaboratorii</b>	Nr. rand	<b>30 iunie 2022</b>	<b>30 iunie 2023</b>
	A	B	1	2
138	Cheltuieli cu colaboratorii (ct. 621)	157	247.713	322.225
			<b>Sume(lei)</b>	
	<b>X. Informaţii privind bunurile din domeniul public al statului</b>	Nr. rand	<b>30 iunie 2022</b>	<b>30 iunie 2023</b>

A		B	1	2		
139	Valoarea bunurilor din domeniul public al statului aflate în administrare	158				
140	Valoarea bunurilor din domeniul public al statului aflate în concesiune	159				
141	Valoarea bunurilor din domeniul public al statului închiriate	160				
<b>XI. Informații privind bunurile din proprietatea privată a statului supuse inventarierii cf. OMFP nr. 668/2014</b>		Nr. rand	<b>Sume(lei)</b>			
			<b>30 iunie 2022</b>	<b>30 iunie 2023</b>		
A		B	1	2		
142	Valoarea contabilă netă a bunurilor <sup>6)</sup>	161				
<b>XII. Capital social vărsat</b>		Nr. rand	<b>30 iunie 2022</b>		<b>30 iunie 2023</b>	
			<b>Suma</b> (col.1)	<b>%<sup>7)</sup></b> (col.2)	<b>Suma</b> (col.3)	<b>%<sup>7)</sup></b> (col.4)
A		B	1	2	3	4
143	Capital social vărsat (ct. 1012) <sup>7)</sup> (rd. 163 + 166 + 170 + 171 + 172 + 173), din care:	162	52.848.060	x	63.417.671	x
144	- deținut de instituții publice (rd. 164 + 165), din care:	163		0		0
145	- deținut de instituții publice de subordonare centrală;	164		0		0
146	- deținut de instituții publice de subordonare locală;	165		0		0
147	- deținut de societățile cu capital de stat, din care:	166		0		0
148	- cu capital integral de stat;	167		0		0
149	- cu capital majoritar de stat;	168		0		0
150	- cu capital minoritar de stat;	169		0		0
151	- deținut de regii autonome	170		0		0
152	- deținut de societățile cu capital privat	171	6.852.009	12,97	24.300.003	38,32
153	- deținut de persoane fizice	172	45.996.051	87,03	39.117.668	61,68
154	- deținut de alte entități	173		0		0

A		B	1	2
		Nr. rand	Sume (lei)	
	A	B	2022	2023
	<b>XIII. Dividende distribuite acționarilor/ asociatilor din profitul reportat</b>	Nr. rand	Sume (lei)	
	A	B	2022	2023
313	- Dividende distribuite acționarilor/ asociatilor în perioada de raportare din profitul reportat	174		
	<b>XIV. Repartizări interimare de dividende potrivit Legii nr. 163/2018</b>	Nr. rand	Sume (lei)	
	A	B	2022	2023
312	- dividendele interimare repartizate <sup>8)</sup>	175		
	<b>XV. Creanțe preluate prin cesionare de la persoane juridice *****)</b>	Nr. rand	Sume (lei)	
			30 iunie 2022	30 iunie 2023
	A	B	1	2
168	Creanțe preluate prin cesionare de la persoane juridice (la valoarea nominală), din care:	176		
169	- creanțe preluate prin cesionare de la persoane juridice afiliate	177		
170	Creanțe preluate prin cesionare de la persoane juridice (la cost de achiziție), din care:	178		
171	- creanțe preluate prin cesionare de la persoane juridice afiliate	179		
	<b>XVI. Venituri obținute din activități agricole *****)</b>	Nr. rand	Sume (lei)	
			30 iunie 2022	30 iunie 2023
	A	B	1	2
172	Venituri obținute din activități agricole	180		
		Nr. rand	Sume (lei)	
	A	B	1	2
			30 iunie 2022	30 iunie 2023
322	<b>XVII. Cheltuieli privind calamitățile și alte evenimente similare (ct. 6587), din care:</b>	181		
323	- inundații	182		
324	- secetă	183		
325	- alunecări de teren	184		
FORMULAR VALIDAT		Suma de control Formular 30: 1082773126 / 3110362833		

Semnaturi ►

Administrator

Nume și prenume

IVYLON MANAGEMENT  
SRL PRIN LOGOFATU  
MIHAI ALEXANDR

Semnatura

**Intocmit**

Nume si prenume

DCA Financial

Zone SRL

Calitatea

22--Persoana juridica autorizata\*\*

Nr.de inregistrare in organismul profesional

10554

Semnatura

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

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

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

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

\*\*\*\*) În categoria operatorilor economici nu se cuprind entitățile care intră în sfera de reglementare contabilă a Băncii Naționale a României, respectiv a Autorității de Supraveghere Financiară, societățile reclassificate în sectorul administrației publice și instituțiile fără scop lucrativ în serviciul gospodăriilor populației.

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

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

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

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

Orice alte venituri sunt considerate venituri din activități neagricole.

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

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

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

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

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

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

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

7) La secțiunea „XII Capital social vărsat” la rd. 163 - 173 , cf. cu OMF nr. 2195/ 2023, în col. 2 și col. 4 entitățile vor înscrive procentul corespunzător capitalului social deținut în totalul capitalului social vărsat înscris la rd. 162.

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

COD40. SITUATIA ACTIVELOR IMOBILIZATE la data de 31.12.2021						-lei
Elemente de imobilizari	Nr. rand	Valori brute				
		Sold initial	Cresteri	Reduceri		Sold final (col.5 = 1 + 2 - 3)
				Total	Din care: dezmembrari si casari	
A	B	1	2	3	4	5
<b>I. Imobilizări necorporale</b>						
Cheltuieli de dezvoltare	01				X	
Active necorporale de explorare și evaluare a resurselor minerale	02				X	
Alte imobilizări	03				X	
Avansuri acordate pentru imobilizări necorporale	04				X	
<b>TOTAL (rd. 01 la 04)</b>	<b>05</b>				<b>X</b>	
<b>II. Imobilizări corporale</b>						
Terenuri și amenajări de terenuri	06				X	
Construcții	07					
Instalații tehnice și mașini	08					
Alte instalații, utilaje și mobilier	09					
Investiții imobiliare	10					
Active corporale de explorare și evaluare a resurselor minerale	11					
Plante productive	12					
Imobilizări corporale în curs de execuție	13					
Investiții imobiliare în curs de execuție	14					
Avansuri acordate pentru imobilizări corporale	15					
<b>TOTAL (rd. 06 la 15)</b>	<b>16</b>					
<b>III. Active biologice productive</b>	17				X	
<b>IV. Drepturi de utilizare a activelor luate în leasing</b>	18				X	
<b>V. Imobilizări financiare</b>	19				X	
<b>ACTIVE IMOBILIZATE –TOTAL (rd. 05 + 16 + 17 + 18 + 19)</b>	<b>20</b>					

<b>► SITUAȚIA AMORTIZĂRII ACTIVELOR IMOBILIZATE</b>					
<b>Elemente de imobilizari</b>	<b>Nr. rand</b>	<b>Sold initial</b>	<b>Amortizare in cursul anului</b>	<b>Amortizare aferenta imobilizarilor scoase din evidenta</b>	<b>Amortizare la sfarsitul anului (col.9 = 6+7-8)</b>
<b>A</b>	<b>B</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>
<b>I. Imobilizări necorporale</b>					
Cheltuieli de dezvoltare	21				
Active necorporale de explorare și evaluare a resurselor minerale	22				
Alte imobilizări	23				
<b>TOTAL (rd. 21 + 22 + 23)</b>	<b>24</b>				
<b>II. Imobilizări corporale</b>					
Amenajări de terenuri	25				
Construcții	26				
Instalații tehnice și mașini	27				
Alte instalații, utilaje și mobilier	28				
Investiții imobiliare	29				
Active corporale de explorare și evaluare a resurselor minerale	30				
Plante productive	31				
<b>TOTAL (rd. 25 la 31)</b>	<b>32</b>				
<b>III. Active biologice productive</b>	<b>33</b>				
<b>IV. Drepturi de utilizare a activelor luate în leasing</b>	<b>34</b>				
<b>AMORTIZĂRI – TOTAL (rd. 24 + 32 + 33 + 34)</b>	<b>35</b>				

<b>► SITUATIA AJUSTARILOR PENTRU DEPRECIERE</b>					
<b>Elemente de imobilizari</b>	<b>Nr. rand</b>	<b>Sold initial</b>	<b>Ajustari constituite in cursul anului</b>	<b>Ajustari reluate la venituri</b>	<b>Sold final (c.13 = 10+11-12)</b>
<b>A</b>	<b>B</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>13</b>
<b>I. Imobilizări necorporale</b>					
Cheltuieli de dezvoltare	36				
Active necorporale de explorare și evaluare a resurselor minerale	37				
Alte imobilizări	38				
Avansuri acordate pentru imobilizări necorporale	39				
<b>TOTAL (rd. 36 la 39)</b>	<b>40</b>				
<b>II. Imobilizări corporale</b>					
Terenuri și amenajări de teren	41				
Construcții	42				
Instalații tehnice și mașini	43				
Alte instalații, utilaje și mobilier	44				
Investiții imobiliare	45				
Active corporale de explorare și evaluare a resurselor minerale evaluate la cost	46				
Plante productive	47				
Imobilizari corporale în curs de execuție	48				
Investiții imobiliare în curs de execuție	49				
Avansuri acordate pentru imobilizari corporale	50				
<b>TOTAL (rd. 41 la 50)</b>	<b>51</b>				
<b>III. Active biologice productive</b>	<b>52</b>				
<b>IV. Drepturi de utilizare a activelor luate în leasing</b>	<b>53</b>				
<b>V. Imobilizări financiare</b>	<b>54</b>				
<b>AJUSTĂRI PENTRU DEPRECIERE – TOTAL (rd. 40 + 51 + 52 + 53 + 54)</b>	<b>55</b>				
FORMULAR VALIDAT		Suma de control Formular 40: 0 / 3110362833			

---

**Semnaturi** ▶**Administrator**

Nume si prenume

IVYLON MANAGEMENT

SRL PRIN LOGOFATU

MIHAI ALEXANDR

Semnatura

**Intocmit**

Nume si prenume

DCA Financial

Zone SRL

Calitatea

22--Persoana juridica autorizata\*\*

Nr.de inregistrare in organismul profesional

10554

Semnatura

---