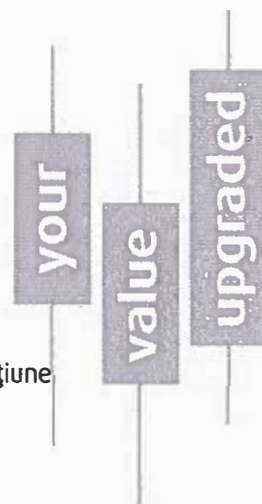




Document de înregistrare universal forma actualizată și consolidată

bittnet group



Valoarea nominală de 100 lei/obligațiune
Rată anuală a dobânzii de 9,6%/an, plătită trimestrial
Interval de Preț de Ofertă cuprins între 94 lei/obligațiune și 106 lei/obligațiune

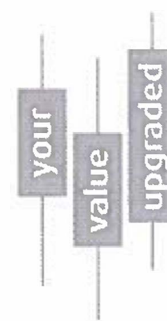
Aprobat de ASF prin Decizia nr. 1223 din 21.11.2023

Intermediar: S.S.I.F. BRK FINANCIAL GROUP S.A.

APROBAREA PROSPECTULUI DE OFERTĂ PUBLICĂ NU ARE VALOARE DE GARANȚIE ȘI NICI NU REPREZINTĂ O ALTĂ FORMĂ DE APRECIERE A A.S.F. CU PRIVIRE LA OPORTUNITATEA, AVANTAJELE SAU DEZAVANTAJELE, PROFITUL ORI RISURILE PE CARE LE-AR PUTEA PREZENTA TRANZACȚIILE DE ÎNCHEIAT PRIN ACCEPTAREA OFERTEI PUBLICE OBIECT AL DECIZIEI DE APROBARE. DECIZIA DE APROBARE CERTIFICĂ NUMAI REGULARITATEA PROSPECTULUI ÎN PRIVINȚA EXIGENȚELOR LEGII ȘI ALE NORMELOR ADOPTATE ÎN APLICAREA ACESTEIA.
CITIȚI PROSPECTUL DE OFERTĂ CU ATENȚIE ÎNAINTE DE A SUBSCRIE.



Denumirea societății comerciale	BITTNET SYSTEMS S.A.
Sediul social	București, Sector 5, Strada Serg. Ion Nuțu, nr. 44, One Cotroceni Park, Corp A și Corp B, Etaj 4
Adresă corespondență / Punct de Lucru	București, Sector 5, Strada Serg. Ion Nuțu, nr. 44, One Cotroceni Park, Corp A și Corp B, Etaj 4, 050691
Numărul de telefon / fax	021.527.16.00 / 021.527.16.98
Codul unic de înregistrare la Oficiul Registrului Comerțului	21181848
Număr de ordine în Registrul Comerțului	J40/3752/2007
Piața reglementată pe care se tranzacționează valorile mobiliare emise	Bursa de Valori București, Segment Standard
Capitalul social subscris și vărsat	63.417.671,40 RON
Principalele caracteristici ale valorilor mobiliare emise de societatea comercială	634.176.714 acțiuni la valoarea nominală de 0.10 RON per acțiune
Simbol Tranzacționare	BNET - acțiuni BNET23A, BNET26E, BNET27A - obligațiuni
Cod ISIN acțiuni	ROBNETACNOR1
Contact	investors@bittnet.ro





Cuprins

CUPRINS	3
INFORMAȚII CHEIE	4
NOTĂ CĂTRE INVESTITORI	8
DECLARAȚIE PRIVIND PERSPECTIVELE	10
DEFINIȚII	11
SECȚIUNEA 1: PERSOANE RESPONSABILE, INFORMAȚII PRIVIND TERȚII, RAPOARTE ALE EXPERTILOR ȘI APROBAREA AUTORITĂȚII COMPETENTE	13
SECȚIUNEA 2: AUDITORII STATUTARI	15
SECȚIUNEA 3: FACTORII DE RISC	16
SECȚIUNEA 4: INFORMAȚII DESPRE EMITENT	22
SECȚIUNEA 5 : PREZENTAREA GENERALĂ A ACTIVITĂȚILOR	23
REZULTATE FINANCIARE ANUALE DIVIZIA DE TEHNOLOGIE	45
REZULTATE FINANCIARE SEMESTRIALE, SEMESTRUL 1 2023 - DIVIZIA DE TEHNOLOGIE	45
PILON: EDUCAȚIE	52
PILON: CLOUD & INFRASTRUCTURĂ	54
PILON: CYBERSECURITY	56
PILON: PLATFORMS & SOFTWARE	57
INVESTIȚII ÎN COMPANII LISTATE	58
SECȚIUNEA 6: STRUCTURA ORGANIZATORICĂ	60
SECȚIUNEA 7: SITUAȚIA FINANCIARĂ	62
SITUAȚIA CAPITALURILOR GRUPULUI LA 30.06.2023	65
SITUAȚIA DATORIILOR GRUPULUI LA 30.06.2023	65
REZULTATUL OPERAȚIONAL, FINANCIAR ȘI PROFITUL BRUT LA DATA CELOR MAI RECETE SITUAȚII FINANCIARE PUBLICATE, RESPECTIV LA 30.06.2023	72
PROFITUL NET	72
SECȚIUNEA 8: RESURSELE DE CAPITAL	73
SECȚIUNEA 9: CADRUL DE REGLEMENTARE: PIAȚA PE CARE SE TRANZACȚIONEAZĂ ACȚIUNILE ȘI OBLIGAȚIUNILE	77
SECȚIUNEA 10: INFORMAȚII PRIVIND TENDINȚELE	82
SECȚIUNEA 11: PREVIZIUNI SAU ESTIMĂRI PRIVIND PROFITUL	83
SECȚIUNEA 12: ORGANELE DE ADMINISTRARE, CONDUCERE ȘI SUPRAVEGHERE ȘI CONDUCEREA SUPERIOARĂ	85
SECȚIUNEA 13: REMUNERAȚII ȘI BENEFICII	91
SECȚIUNEA 14: FUNCȚIONAREA ORGANELOR DE ADMINISTRARE ȘI CONDUCERE	92
SECȚIUNEA 15: ANGAJAȚII	107
SECȚIUNEA 16: ACȚIONARII PRINCIPALI	109
SECȚIUNEA 17: TRANZACȚIILE CU PARTILE AFILIATE	110
SECȚIUNEA 18: INFORMAȚII FINANCIARE PRIVIND ACTIVELE, DATORIILE, POZIȚIA FINANCIARĂ ȘI PROFITURILE ȘI PIERDERILE EMITENTULUI	113
SECȚIUNEA 19: INFORMAȚII SUPLIMENTARE	119
SECȚIUNEA 20: CONTRACTE IMPORTANTE	122
SECȚIUNEA 21: DOCUMENTELE DISPONIBILE	122
ANEXA 2 – “ALTERNATIVE PERFORMANCE MEASUREMENTS” DESPRE INDICATORII ALTERNATIVI DE PERFORMANȚĂ	123
ANEXA 3-TEZA DE INVESTIȚIE BNET	124
TESTUL BUFFETT PRIVIND CAPITALIZAREA PROFITURILOR VERSUS ACORDAREA DE DIVIDENDE	126

Informații Cheie

Rezultate cheie, istorice¹, mii lei:

	Cifra Afaceri	Profit Operațional	Profit Net	CashFlow Operațiuni	Active	Numerar	Capital Propriu	Mkt. Cap.
2014	8,180	582	115	394	5,428	813	865	7,896
2015	9,993	1,608	889	471	8,253	3,008	1,920	8,108
2016	13,667	1,929	870	-1,768	10,446	2,355	3,100	21,418
2017	27,682	2,743	1,206	373	30,898	11,060	5,961	31,941
2018	47,891	1,319	4,408	3,397	59,069	13,048	14,001	55,530
2019	99,750	838	-4,458	8,502	88,462	20,824	12,372	112,717
2020	109,192	5,930	1,025	8,120	102,353	24,873	27,646	157,586
2021	109,813	3,879	13,021	3,778	131,113	23,405	52,502	161,907
2022	192,156	8,372	-2,192	17,995	220,596	42,300	57,494	155,902
CAGR	48%	40%		61%	59%	64%	69%	45%
YoY	74.98%	115.83%		376.31%	68.25%	80.73%	9.51%	-3.71%
Piata Principala	93%	899%	-21%	112%	149%	103%	365%	38%

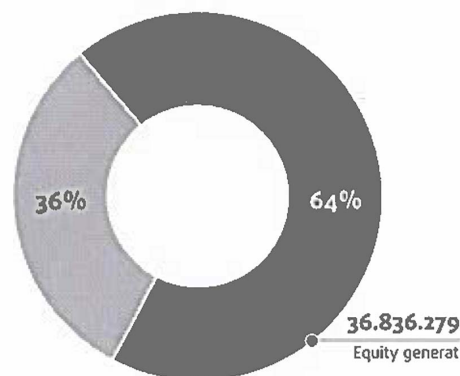


Rate de creștere istorice, comparație cu indicele pieței

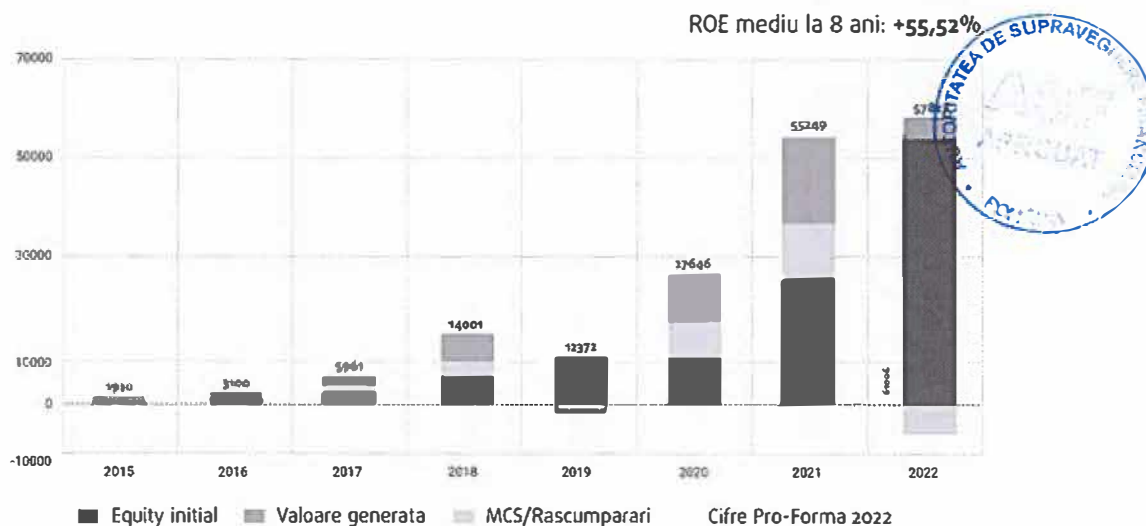
An	Venturi	Active	Equity	Mkt. Cap	BET-XT
2015	22%	52%	122%	3%	-4%
2016	37%	27%	61%	164%	3%
2017	103%	196%	92%	49%	15%
2018	73%	91%	135%	61%	-8%
2019	108%	50%	-12%	94%	32%
2020	9%	13%	123%	21%	-4%
2021	4%	31%	92%	2.74%	31%
2022	75%	68%	9.5%	-4%	-11%
Medie	54%	66%	78%	49%	7%

Randamentul investiției pentru acționarii care au contribuit la creșterea companiei.

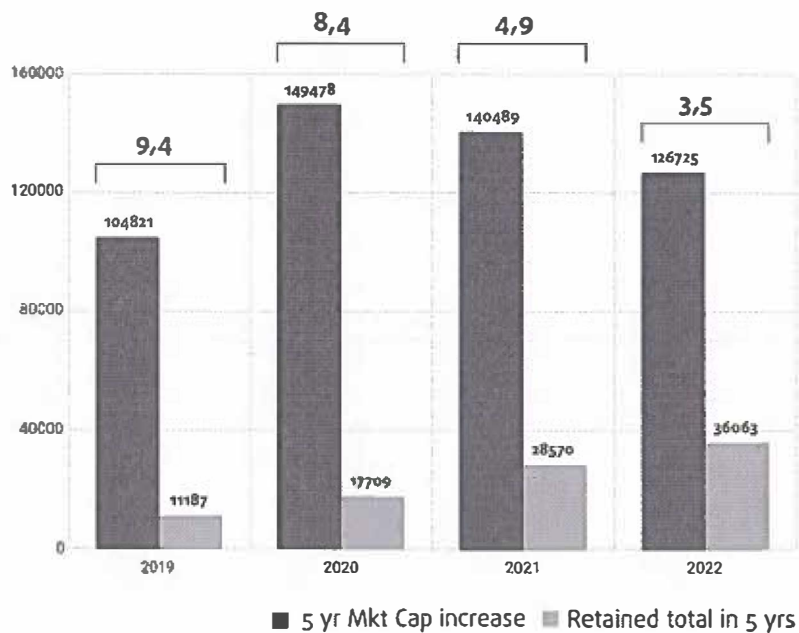
Operațiune	Suma
Equity la 15 apr 2015	-864,743
MCS 05-Dec-17	-807,127
MCS 14-Dec-18	-2,892,205
MCS 10-Apr-20	-9,168,712
MCS 02-Mar-21	-10,725,345
Rascumparari Aug 22	2,603,000
Equity la 31 dec 22	57,494,765
Din care, sume atrase	20,990,389
IRR	34.6%



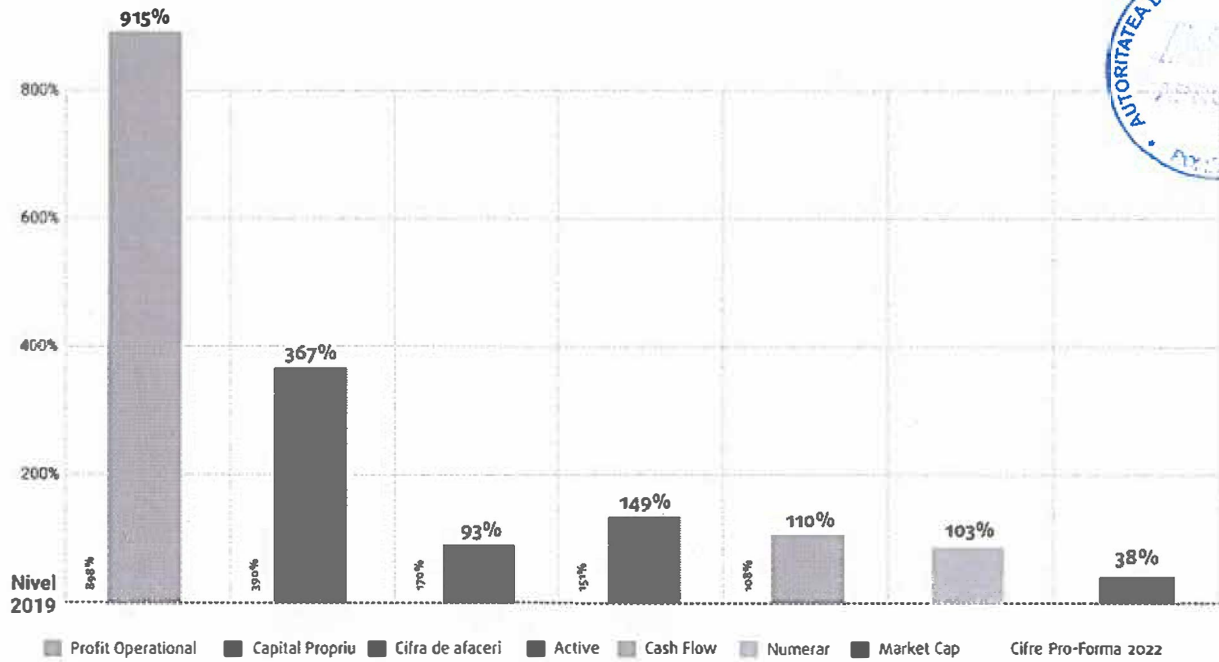
¹ Rezultatele din tabel sunt reproduse așa cum au fost retratate de către rapoarte de audit - reflecta cea mai curentă viziune asupra istoriei. Raportul anual publicat pentru anul 2019 avea altă valoare a profitului. Raportul anual publicat pentru anul 2021 avea altă valoare a cifrei de afaceri.



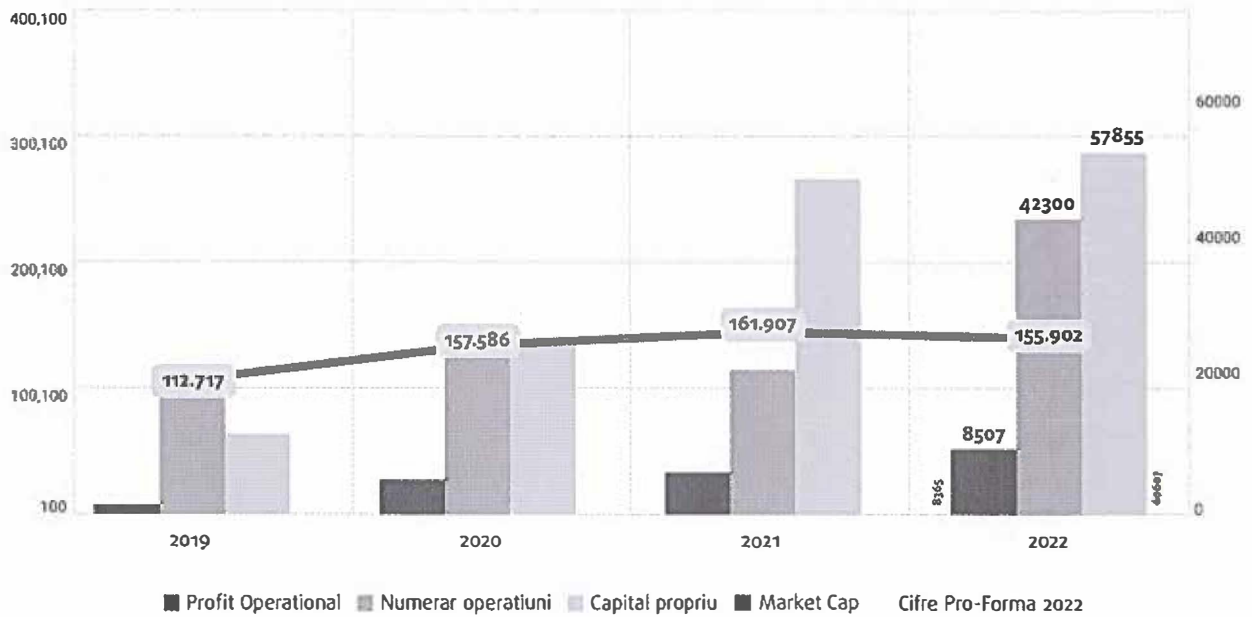
Multiplicator Buffett – cat valoreaza PE PIATA peste 5 ani banii investiti in companie (atrasi in majorari de capital sau ne-distribuiti ca dividende)



Crestere indicatori BNET pe piata principala



Profit Operational, Cash, Equity & Market Cap piata principala



Istoric evolutia cifra de afaceri si capitalizare bursiera



NOTĂ CĂTRE INVESTITORI



Conform Regulamentului UE 1129 / 2017, Articolul 9, alineat (12) : În cazul în care documentul de înregistrare universal depus la autoritatea competentă sau aprobat de către aceasta se face public în cel mult patruzeci de zile de la sfârșitul exercițiului financiar și conține informațiile care trebuie comunicate în raportul financiar anual menționat la articolul 4 din Directiva 2004/109/CE, se consideră că emitentul și-a îndeplinit obligația de a publica raportul financiar anual prevăzut la articolul respectiv, dacă:

- a) include în documentul de înregistrare universal o listă de referințe încrucișate în care indică locul din documentul de înregistrare universal în care poate fi găsit fiecare element care trebuie să figureze în rapoartele financiare anuale și semestriale;
- b) depune documentul de înregistrare universal în conformitate cu articolul 19 alineatul (1) din Directiva 2004/109/CE și îl pune la dispoziția mecanismului oficial desemnat prevăzut la articolul 21 alineatul (2) din respectiva directivă;
- c) include în documentul de înregistrare universal o declarație de responsabilitate în condițiile prevăzute la articolul 4 alineatul (2) litera (c): declarațiile persoanelor responsabile în cadrul emitentului, identificate în mod clar după nume și funcții, prin care se confirmă că, din punctul lor de vedere, declarațiile financiare stabilite în conformitate cu corpul de standarde contabile aplicabile oferă o imagine fidelă și onestă asupra activului și pasivului, asupra situației financiare și a rezultatului financiar ale emitentului și ale întreprinderilor implicate în consolidare, și că raportul de gestiune prezintă un tablou fidel al evoluției și rezultatelor întreprinderii și a situației emitentului și a întreprinderilor implicate în consolidare, precum și o descriere a principalelor riscuri și incertitudini cu care se confruntă aceștia.

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

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

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

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



Regulamentul (UE) 2019/980 privind prospectul a creat cadrul pentru un nou document, cunoscut sub numele de „Document de înregistrare universal”, conceput cu scopul de a accelera procesul de aprobare a prospectului pentru emitentii frecventi de instrumente financiare. În conformitate cu Regulamentul UE, emitentii frecventi sunt incurajati să își elaboreze prospectele sub forma unor documente distincte, deoarece acest lucru reduce costul de asigurare a conformității și le permite să reacționeze rapid la oportunitățile pieței. Prin urmare, emitentii ale căror instrumente financiare sunt admise la tranzacționare pe piețe reglementate sau în cadrul SMT au posibilitatea de a elabora și publica, în fiecare exercițiu financiar, un document de înregistrare universal care să conțină informații juridice, comerciale, financiare, contabile și cu privire la structura acționarilor și să furnizeze o descriere a emitentului pentru exercitiul financiar respectiv. Intocmirea unui Document de înregistrare Universal permite emitentului să actualizeze informațiile și să elaboreze un prospect atunci când condițiile de piață devin favorabile unei oferte publice de instrumente financiare sau unei admiteri la tranzacționare pe o piață reglementată, prin adăugarea unei note privind prezentarea instrumentelor (acțiuni / obligațiuni) și a unui rezumat. Documentul de înregistrare universal este utilizat ca o sursă de referință privind emitentul, oferind investitorilor și analiștilor informațiile minime necesare pentru a lua o hotărâre în cunoștința de cauză privind activitatea, situația financiară, castigurile și perspectivele, guvernanta și structura acționarilor societății.

Declarație privind Perspectivele



Prezentul Document conține declarații privind perspectivele în sensul legislației care reglementează valorile mobiliare din anumite jurisdicții. În unele cazuri, aceste declarații privind perspectivele pot fi identificate prin folosirea terminologiei specifice perspectivelor, inclusiv declarații precedate de, urmate de sau care includ termenii „poate”, „va”, „ar urma”, „ar trebui”, „se așteaptă”, „intenționează”, „estimează”, „prevede”, „anticipază”, „are în proiect”, „crede”, „încearcă”, „plănuiește”, „previzionează”, „continuă”, „se angajează”, „se obligă” „este așteptată”, sau, în flecare caz, forme negative ale acestora sau alte variații sau altă terminologie similară ori discutarea strategiilor, planurilor, obiectivelor, normelor, scopurilor, evenimentelor și intențiilor viitoare. Aceste perspective apar în mai multe locuri în acest document.

Perspectivele includ declarații privind intențiile, convingerile sau așteptările actuale privitoare, printre altele, la rezultatele operațiunilor, viziunile, creșterea, strategia și politica dividendelor sau industria în care Societatea își desfășoară activitatea. Declarațiile privind perspectivele conținute de acest document se raportează la data acestui document. Societatea nu își asumă nicio obligație de a difuza orice actualizări sau revizuri aduse oricărei asemenea declarații privind perspectivele conținute de acest Document pentru a reflecta orice schimbare în așteptările Societății privitoare la acestea sau orice modificare intervenită în ceea ce privește evenimentele, condițiile sau circumstanțele pe care se bazează oricare dintre aceste declarații, cu excepția cazului în care trebuie să se procedeze astfel conform legislației aplicabile.

Declarațiile privind perspectivele includ riscuri cunoscute și necunoscute, incertitudini și alți factori importanți care se află dincolo de controlul Societății și care ar putea face ca rezultatele, performanțele sau realizările sale efective să difere semnificativ de rezultatele, performanța sau realizările viitoare exprimate sau presupuse de aceste perspective. Aceste declarații privind perspectivele se bazează pe numeroase prezumții privitoare la strategiile comerciale prezente și viitoare ale Societății și pe mediul în care acesta își va desfășura activitatea pe viitor.

Printre factorii importanți care pot determina ca rezultatele sau performanțele efective ale Societății să difere semnificativ de cele exprimate de aceste perspective se numără factorii descriși în secțiunea „Factori de Risc” a Documentului Universal de Înregistrare, precum și în alte secțiuni ale prezentului Document. Acești factori includ, dar fără a fi limitați la fluctuațiile ratelor dobânzii; întârzierile în livrări de către producător sau distribuitori cauzale de deficitul global de semiconductori, situația economică și socială din România, afectată de corupția și spălarea banilor. Aceste riscuri și restul informațiilor descrise în secțiunea „Factori de Risc” nu sunt exhaustive. Alte secțiuni din acest Document descriu alți factori care ar putea afecta în mod negativ rezultatele Societății cu privire la operațiunile sale, poziția financiară și dezvoltarea industriei în care Societatea își desfășoară activitatea. Din când în când, pot apărea noi riscuri care afectează operațiunile și activitatea Grupului, și nu este posibil ca Societatea să prevadă toate aceste riscuri, și nici nu poate să evalueze impactul tuturor acestor riscuri sau măsura în care orice astfel de riscuri sau combinație de aceste riscuri și alți factori, pot determina ca rezultatele efective să difere semnificativ de cele conținute de orice perspective.

La momentul citirii declarațiilor privind perspectivele, investitorii trebuie să ia în considerare cu atenție factorii de mai sus și alte incertitudini sau evenimente, în special în lumina mediului politic, economic, social și juridic în care Societatea își desfășoară activitatea. **Date fiind aceste riscuri și incertitudini, investitorii nu trebuie să se bazeze pe declarații privind perspectivele ca fiind o previziune a rezultatelor efective.**



DEFINIȚII

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

„Actul Constitutiv”	Actul Constitutiv al Emitentului, în vigoare și aplicabil la data prezentului Document de înregistrare universal
„Acțiuni”, „Acțiunile Existente” sau „Acțiunile Societății”	Totalitatea acțiunilor care sunt emise de către Societate la data aprobării prezentului Document
„AGA”	Adunarea Generală a Acționarilor Societății
„AGEA”	Adunarea Generală Extraordinară a Acționarilor Societății
„AGOA”	Adunarea Generală Ordinară a Acționarilor Societății
„ASF”	Autoritatea de Supraveghere Financiară
„CAEN”	Clasificarea Activităților în Economia Națională
„Compania” și/sau „Emitentul” și/sau „Societatea” și/sau „Bittnet S.A.” și/sau „Bittnet”, „BNET”	Bittnet Systems S.A., emitentul Acțiunilor prezentate în acest Document de înregistrare
„Consiliul de administrație”	Consiliul de Administrație al Bittnet Systems S.A., format din 5 membri.
„Depozitarul Central”	Depozitarul Central S.A., cu sediul în Bulevardul Carol I nr. 34 - 36, etajele 3, 8 și 9, sector 2, cod poștal 020922, București, România, reprezintă instituția care asigură servicii de depozitare, registru, compensare și decontare a tranzacțiilor cu instrumente financiare, precum și alte operațiuni în legătură cu acestea astfel cum sunt definite în Legea Pieței de Capital
„Investitori”	Persoane interesate de acțiunile/obligațiunile Emitentului
„Legea 24 / 2017” „Legea Emitenților”	Legea nr. 24/2017 privind emitenții de instrumente financiare și operațiuni de piață, publicată în Monitorul Oficial Partea I nr. 213 din 29 martie 2017
„Legea Societăților”	Legea societăților nr. 31/1990, republicată în Monitorul Oficial nr. 1066 din 17.11.2004, cu modificările și completările ulterioare
„Leu” sau „Lei” sau „RON”	Moneda oficială a României
„Piața SMT”	Sistemul multilateral de tranzacționare (SMT) operat de Bursa de Valori București. Piața SMT, piața pe care se tranzacționează obligațiunile corporative, emise de Bittnet Systems S.A., cu simbolul: BNET23A.
„Piața Reglementată”	Piața reglementată administrată de Bursa de Valori București. Piața pe care se tranzacționează acțiunile Emitentului și obligațiunile emise în luna decembrie 2022, denumite în EUR – simbol de tranzacționare BNET26E, precum și obligațiunile emise în monedă națională, în luna iunie 2023 – simbol de tranzacționare BNET27A.
„Documentul de înregistrare universal”/ Documentul de înregistrare / „documentul”	Prezentul Document universal de înregistrare a Bittnet Systems S.A.
„Registrul Comertului”	Baza de date cuprinzând registrele și înregistrarea comercianților și a altor entități prevăzute de lege
„Regulamentul 5/2018”	Regulamentul ASF nr. 5/2018 privind emitenții și operațiunile cu valori mobiliare, cu modificările și completările ulterioare
„Regulamentul 1129/2017”	REGULAMENTUL (UE) 2017/1129 privind prospectul care trebuie publicat în cazul unei oferte publice de valori mobiliare sau al admiterii de valori mobiliare la tranzacționare pe o piață reglementată, și de abrogare a Directivei 2003/71/CE
„Regulamentul delegat (UE) 2019/979”	Regulamentul Delegat (UE) 2019/979 de completare a Regulamentului (UE) 2017/1129 al Parlamentului European și al Consiliului în ceea ce privește standardele tehnice de



	reglementare referitoare la informațiile financiare esențiale din rezumatul prospectului, publicarea și clasificarea prospectelor, comunicările cu caracter publicitar privind valorile mobiliare, suplimentele la prospect și portalul pentru notificări și de abrogare a Regulamentului delegat (UE) nr. 382/2014 al Comisiei și a Regulamentului delegat (UE) 2016/301 al Comisiei.
„Regulamentul delegat (UE) 2019/980”	Regulamentul Delegat (UE) 2019/980 de completare a Regulamentului (UE) 2017/1129 al Parlamentului European și al Consiliului în ceea ce privește formatul, conținutul, verificarea și aprobarea prospectului care trebuie publicat în cazul unei oferte publice de valori mobiliare sau al admiterii de valori mobiliare la tranzacționare pe o piață reglementată și de abrogare a Regulamentului (CE) nr. 809/2004 al Comisiei
„Zi Lucratoare”	Orice zi în care atât piața românească interbancară cât și sistemele de tranzacționare ale Bursei de Valori București și sistemele de compensare-decontare ale Depozitarului Central sunt deschise pentru desfășurarea activității
„DND”	Compania Dendrio Solutions SRL – în care emitentul are o participație de 88%
„SFB”	Compania Softbinator Technologies SA – în care Emitentul are o participație de sub 20%
„ELC”	Compania the eLearning company SA – în care emitentul are o participație de 23%
„EQG”	Compania Equatorial Gaming SA – în care emitentul are o participație de 99%

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

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

Mihai Logofătu – Director general;

Declarații ale persoanelor responsabile:

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



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

1.1- 1.2 PERSOANE RESPONSABILE ȘI DECLARAȚIA PERSOANELOR RESPONSABILE

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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

Având în vedere că ASF a aprobat pentru două exerciții financiare consecutive, Documentul de înregistrare Universal, prin Deciziile nr. 867 din 15.07.2020 și nr. 591 din 06.05.2021, începând cu anul 2022 nu a mai fost necesară o aprobare prealabilă a Documentului din partea ASF, în conf. Articolului 9, alin. (2) din Regulamentul UE 2017/1129. Astfel, Emitentul a publicat pe BVB și transmis ASF, în luna Mai 2022, Documentul de înregistrare Universal pentru a menține statutul de emitent frecvent. Documentul a fost modificat în Decembrie 2022, printr-un Amendament, având în vedere că intenționa să îl folosească ca parte dintr-un Prospect de majorare de capital cu aporturi noi în numerar.

Asadar, Emitentul nu va depune spre avizare prezentul document nici în 2023 – decât dacă acesta va face parte dintr-un Prospect. În acest caz, Emitentul va trimite spre avizarea ASF Prospectul, iar în cazul în care acest Prospectul ar primi viza de aprobare, următoarele declarații se aplică și prezentului document:

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

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

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

Din cunostintele emitentului și aplicabil la data redactării prezentului document, Bittnet este primul și singurul emitent listat la Bursa de Valori București care publică anual, începând cu 2020, Documentul de înregistrare Universal, obținând și păstrând astfel statutul de emitent frecvent de instrumente financiare.

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

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



Sectiunea 2: Auditorii Statutari

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

Auditorul financiar al Emitentului, pentru cel mai recent an financiar închis, respectiv 2022, este BDO AUDIT SRL, cu sediul în București, Str. Învingătorilor nr. 24, et. 1-4, Sector 3, înregistrată la Registrul Comerțului București sub nr. J40/22485/1994, având CUI 6546223, societate autorizată de către Camera Auditorilor Financiari din România cu autorizația nr. 18/2001, aviz emis de ASF nr. 374/20.11.2015.

Până la situațiile financiare ale anului 2019, inclusiv, auditorul a fost ACE CONSULT S.R.L., cu sediul în municipiul Sibiu, Sos. Constantin Noica, nr.3, număr de înregistrare la Registrul Comerțului J32/159/2002, CUI RO14469555.

Cel mai recent raport de audit financiar a fost întocmit în martie 2023 și are ca bază situațiile financiare aferente anului 2022.

În data de 30 Octombrie 2023, acționarii emitentului au votat revocarea auditorului BDO Audit și numirea auditorului Lionlink Audit pentru auditarea situațiilor financiare individuale ale emitentului și consolidate ale grupului din care emitentul face parte, aferente anului 2023. Începând cu anul financiar 2024, acționarii au aprobat încredințarea mandatului de auditor financiar societății KPMG Audit, atât pentru auditarea situațiilor financiare individuale, cât și consolidate.

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

În cadrul Adunării Generale a Acționarilor din 30 Octombrie 2023, ținând cont de expirarea contractului de audit anterior, acționarii au votat revocarea auditorului BDO Audit și numirea noului auditor, Lionlink Audit, conform articol 2.1 mai sus.



Sectiunea 3: Factorii de risc

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

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

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

Riscul asociat cu realizarea planului de dezvoltare a afacerii

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

Riscul asociat cu tranzacțiile de M&A

Majoritatea studiilor și articolelor dedicate subiectului M&A (proces de achiziții și fuziuni de alte companii/businessuri) arată o statistică lipsită de promisiuni pentru companiile achiziționate: 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 achiziționate, 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 încă 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 afaceri existente. Cu toate acestea, există riscul asociat cu realizarea prognozelor financiare. Prognozele au fost create cu diligență, însă ele sunt prognoze. Datele actuale relatate în raportări periodice viitoare pot fi diferite de valorile prognozate ca rezultat al unor factori care nu au fost prevăzuți în mediul Companiei. Societatea va oferi informații privitoare la posibilitatea realizării prognozelor financiare.

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



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

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

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

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

Riscul de personal / capacitate de livrare

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

Acest risc continua sa fie unul dintre cele mai importante riscuri ce 'amenință' compania noastra si, in consecinta, managementul va acorda in continuare o importanta deosebita acestui aspect. In 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021, 2022 și 2023 Adunarea Generala a aprobat cate un plan de incentivare a persoanelor cheie pe baza de actiuni, cu scopul de a alinia mai bine interesele acestora cu interesele pe termen lung ale Companiei. Pe de alta parte, tinand cont de supraîncălzirea pietii muncii si intrarea in mai mare proportie in forta de munca a generatiei "Millenials", consideram ca acest risc - legat de capacitatea de a livra promisiunile clienti - este unul semnificativ pentru companie, insotit si de cresterea continua a pretentiilor financiare a membrilor echipei si colaboratorilor (o crestere continua a costurilor fixe).

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

Aceasta abordare constituie in opinia noastră cel mai mare risc pentru societate, in domeniul resurselor umane. Daca nu vom mai putea continua sa folosim metode de atragere si retentie bazate pe ceea ce ne face deosebiti



- listarea la bursa, si mecanismele de impartit valoarea astfel generata, singura alternativa va fi sa intram si noi intr-o lupta globala pentru resurse umane, neavand nimic de oferit in afara de bani.

Riscul legislativ / regulator

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

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

Riscul de comoditizare a businessului – pierderea relevantei tehnologice a solutiilor

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

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

Riscul de concurenta neloiala

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

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



Riscul de pierdere a reputației

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

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

Riscul 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 să se extindă 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 sedinței 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 diversii reprezentanți, a fost semnat un nou contract de chirie cu societatea ONE United Properties pentru un spațiu în clădirea ONE Cotroceni Park (OCP), pentru o durată de 5 ani și având ca dată de începere 01.02.2022. Contractul de chirie anterior, încheiat cu București Mall Development and Management SRL, a fost denunțat unilateral de către Bittnet Systems începând cu data de 31.05.2021. 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.

Riscul de contrapartida

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

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

Riscul asociat cu ratele dobânzilor

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

În cursul anului 2023 au scadentăz emisiuni de obligațiuni ale Emitentului. În cursul anului 2022 Emitentul a efectua o noua emisiune de obligațiuni, denominata în Euro, cu un cost de peste 10% - mai mare decât costul obligațiunilor anterior emise în 2016, 2017, 2018 și 2019. În 2023 Emitentul ar trebui să refinanteze parțial sau integral emisiunile de obligațiuni, iar aceasta ne expune la riscul de a ne împrumuta la dobânzi mai mari, în funcție de mediul economic la momentul derulării operațiunilor. Finantarea bancară are integral dobânzi variabile, de tipul „ROBOR + o marja”, ceea ce ne expune suplimentar la riscul de fluctuație al dobânzilor. În semestrul 1 din 2023, emitentul a realizat o ofertă publică de obligațiuni corporative prin care a ridicat o finanțare angajată de 5.000.000 lei (simbol de tranzacționare BVB: BNET27A), cu o dobândă fixă de 10% per an platibilă trimestrial și scadentă în luna iunie 2027.

Riscul asociat cu opinia de audit cu rezerve privind situațiile anului 2022

Compania a pregătit și prezentat situațiile financiare interimare (trimestriale, semestriale) și finale (preliminare și finale) ale anului 2022 conform politicilor contabile descrise în Notele la Situațiile financiare. În cadrul Notei [07] este prezentată politica de recunoaștere a veniturilor, în conformitate cu IFRS 15 („Venituri din contracte cu clienții”), paragrafele privind calitatea de Agent sau Principal. Aceleași politici contabile au fost folosite pentru a prezenta situațiile financiare ale anilor 2021 și 2020, vizate „fără rezerve” de către același auditor.

Deși prevederile standardului IFRS 15 nu s-au schimbat în 2022, Grupul a reanalizat totuși politica contabilă de recunoaștere a veniturilor, luând în considerare și 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 revanzarea licențelor software („software resellers”). Astfel, în lumina noilor îndrumări, Grupul a identificat 5 categorii de licențe software tranzacționate în perioada 2021-2022 – licențe Autodesk, licențe Adobe, licențe Axigen, licențe AutoCAD și licențe Corel – care reprezintă revanzări 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 intermediaza vanzarea acestora de la producatori / distribuitori catre clientii finali. Ca atare, Grupul a decis amendarea politicii de recunoastere a veniturilor pentru categoriile mentionate mai sus de licente software standard revandute cu caracter singular (i.e. fara a fi combinate cu servicii proprii cu valoare adaugata), considerand ca in aceste cazuri actioneaza ca si Agent. Veniturile rezultate din revanzarea acestor licente software standard au fost recunoscute pe baza „neta”, i.e. marja bruta rezultata a fost recunoscuta integral ca si venit, cu zero costuri de vanzare.

Cu toate acestea, in cazul situatiilor financiare consolidate anuale 2022, auditorul a exprimat o opinie cu rezerve, considerand ca exista indicii ca si in cazul altor venituri realizate din revanzarea de solutii IT&C Grupul nu ar actiona integral in calitate de Principal ci si in calitate de Agent in relatie cu unii clienti sau unele livrari. In cazul in care si alti auditori vor exprima aceeasi opinie, Emitentul va trebui sa schimbe modul de prezentare a situatiilor financiare, din punct de vedere al veniturilor si cheltuielilor directe legate de activitatea de integrare IT&C. Profitul, capitalurile proprii, activele si pasivele sunt identice intre metodele de prezentare propuse de management si auditori, dar cifra de afaceri poate fi semnificativ mai mica in cazul tratarii calitatii noastre ca si „Agenti”. Auditorul nu a putut estima valoarea corectiei suplimentare (i.e. in plus fata de cea aplicata deja de catre Management) necesare asupra cifrei de afaceri. In cazul maximal in care am elimina complet orice cost direct din cifra de afaceri – daca am considera ca suntem Agenti in toate livrarile la toti clientii – indicatorul „Cifra de Afaceri IFRS” ar inregistra valoarea de 42.7 milioane lei lei pentru anul 2022 si 23.4 milioane lei pentru 2021, valori egale cu sumele prezentate actualmente ca si marja bruta.



Sectiunea 4: Informatii despre Emitent

4.1. Denumirea legală și denumirea comercială a emitentului:

BITTNET SYSTEMS S.A.

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

Emitentul este înregistrat ca societate comerciala la Registrul Comertului de pe langa Tribunalul Bucuresti cu numarul J40/3752/2007, cod unic de identificare: 21181848, Codul LEI: 315700VUUQHM9VEDRO36

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

Data de constituire a emitentului este 22.02.2007.

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

Emitentul este o societate pe actiuni infiintata in mod corespunzator si functionand in mod valabil in conformitate cu legile din Romania, cu sediul social inBucurești, Sector 5, Strada Serg. Ion Nuțu, nr. 44, One Cotroceni Park, Corp A și Corp B, Etaj 4, inregistrarata la Registrul Comertului de pe langa Tribunalul Bucuresti cu numarul J40/3752/2007, cod unic de identificare : 21181848. Punctul de lucru al emitentului se afla inBucurești, Sector 5, Strada Serg. Ion Nuțu, nr. 44, One Cotroceni Park, Corp A și Corp B, Etaj 4, 050691 Telefon: (+40 21) 527 16 00 Fax: (+40 21) 527 16 98. Site-ul emitentului : www.bittnet.ro si <https://investors.bittnet.ro>

Emitentul declara ca informatiile de pe site nu fac parte din document, cu exceptia cazului in care aceste informatii sunt incluse, prin trimitere, in document.

Sectiunea 5 : Prezentarea generala a activitatilor

5.1. Activitățile principale

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

Emitentul activeaza pe piata Tehnologiei Informatiei, segmentele de Infrastructura de retea si Training IT fiind cu ponderea ce mai ridicata in cifra de afaceri consolidata. Incepand cu anul 2021, Emitentul a diversificat aria de servicii IT prin investitii de tipul M&A (fuziuni si achizitii de companii noi) in zona de securitate cibernetica, prin achizitia pachetelor majoritare de actiuni din companiile Global Resolutions Experts (rebranduit FORT SA) si ISEC Associates, creând astfel un pol de competente de cybersecurity in cadrul Diviziei de Tehnologie de la acea data, a Grupului. De asemenea, Emitentul a extins in 2021 investitiile in zona de software development prin achizitia unei participatii de 61% din Nenos Software si 60% din Nonlinear SRL. Alaturi de cele 2 arii – securitate cibernetica si software development – Emitentul a finalizat in 2021 si achizitia unui procent de 50,2% din compania de IT managed services (servicii gestionate) – ITPrepared SRL (rebranduită Optimizor). Tot in 2021, emitentul a cumparat 100% din partile sociale ale unui concurent din zona de educatie in IT: Computer Learning Center SRL. In S2 2022 Emitentul a finalizat alte doua tranzactii de M&A care au presupus preluarea integrala a companiilor TopTech SRL si zNET Computer SRL. În S1 2023, Dataware Consulting SRL s-a alăturat Grupului Emitentului într-o nouă tranzacție de M&A.

De-a lungul Semestrului 1 2023, 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.

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, leaderul 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 Hergehelegiu. 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 si 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.

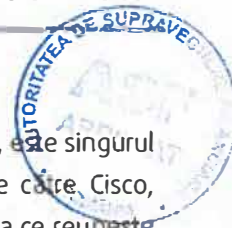
Pilonul de Educație:

▪ Technical Skills

- **Bittnet Systems SA (CUI 21181848):** firma mama a grupului, listată pe Piața Reglementată a Bursei de Valori București. Derulează activitatea de holding plus activitatea de Training IT, fiind liderul incontestabil al acestei piețe în România.
- **Computer Learning Center SRL (CUI 26065887),** deținută integral de Bittnet Systems, este o companie de training IT cu focus în zona de cybersecurity, înființată în 2009, cu un lung istoric de a deservi clienți din zona corporată.

▪ Human Skills

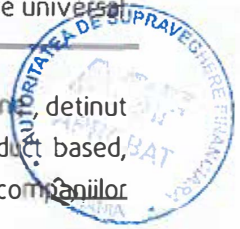
- **Equatorial Gaming SA (CUI 30582237),** deținută în prezent în proporție de 99% de către Bittnet Systems, este o companie de game-based learning, care oferă training de softskills pentru industria de IT, atât în formă clasică dar și gamificat, prin intermediul jocurilor proprii dezvoltate.
- **The eLearning Company SA (CUI 30760571),** deținută în proporție de 23% de către Bittnet Systems, este o companie antreprenorială ce oferă cursuri în format eLearning pentru companii.

**Pilonul de Cloud& Infrastructura:**

- **Dendrio Solutions SRL** (CUI 11973883), detinuta in proportie de 88% de Bittnet Systems, este singurul integrator multi-cloud în România, partener certificat la cele mai înalte standarde de către Cisco, Microsoft, Google, Amazon Web Services, dar side catre mulți alți vendori, este compania ce reunește activitățile de integrare IT&C provenite de la Bittnet, Gecad Net si Crescendo.
- **IT Prepared SRL** (CUI 35456175), detinuta in proportie de 50.2% de Bittnet Systems, este o companie antrenreprenorala de servicii gestionate („Managed serviaes”) infiintata in 2016, ce furnizează servicii de suport IT în principal pe piața din SUA. Portofoliul clienților ITPrepared se bazează în primul rând pe companii americane, dar conține și un număr de clienți locali. Managed services reprezintă externalizarea responsabilității pentru menținerea și anticiparea necesității unei game de procese și funcții care au ca scop îmbunătățirea operațiunilor și reducerea cheltuielilor în cadrul unei companii.
- **Top Tech SRL** (CUI 2114184) este detinuta incepand cu Septembrie 2022 de Bittnet Systems SA (in proportie de 40%) si de catre Dendrio Solutions SRL (in proportie de 46%). TopTech este o companie romaneasca de IT&C fondata in anul 1992 in Deva. In prezent, TopTech are incheiate parteneriate cu cei mai importanti producatori de tehnologie, precum Dell sau HP, pentru livrarea de echipamente, solutii si servicii IT. Compania are peste 80 de angajati si colaboratori fiind unul dintre cei mai importanti integratori in partea de centru si vest a Romaniei. TopTech are birouri deschise in Deva, Sibiu, Timisoara, Cluj-Napoca, Alba-Iulia si Medias.
- **zNET Computer SRL** (CUI 8586712) este detinuta 100% de catre Dendrio Solutions SRL incepand cu Septembrie 2022. Cu peste 20 de ani de experienta, znet computer SRL furnizeaza produse si servicii IT&C cu precadere in zona Brasov si centrul tarii pentru clienti locali si internationali cu prezenta in judetele Brasov, Harghita si Covasna. znet computer furnizeaza produse si solutii de tehnologie de la vendorii internationali.
- **Dataware Consulting SRL** (CUI 27895927) Structura acționariat: 30% - Constantin Savu și Catălin Georgescu – fondatorii, Dendrio Solutions SRL – 51,13%, Bittnet Systems SA – 18,87%.
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 si 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

Pilonul de Platforms & software:

- **Elian Solutions SRL** (CUI : 23037351), companie fondata în 2008 si deținută de Bittnet Systems SA in proporție de 51%, este partener certificat Gold de către Microsoft pentru soluții de tip ERP.
- **Software development**
 - **Nenos Software SRL** (CUI 29612482), detinuta de Bittnet Systems in proportie de 61%, este o companie de dezvoltare software la comanda, cu focus in domeniul Artificial Intelligence si Machine Learning (AI / ML) .



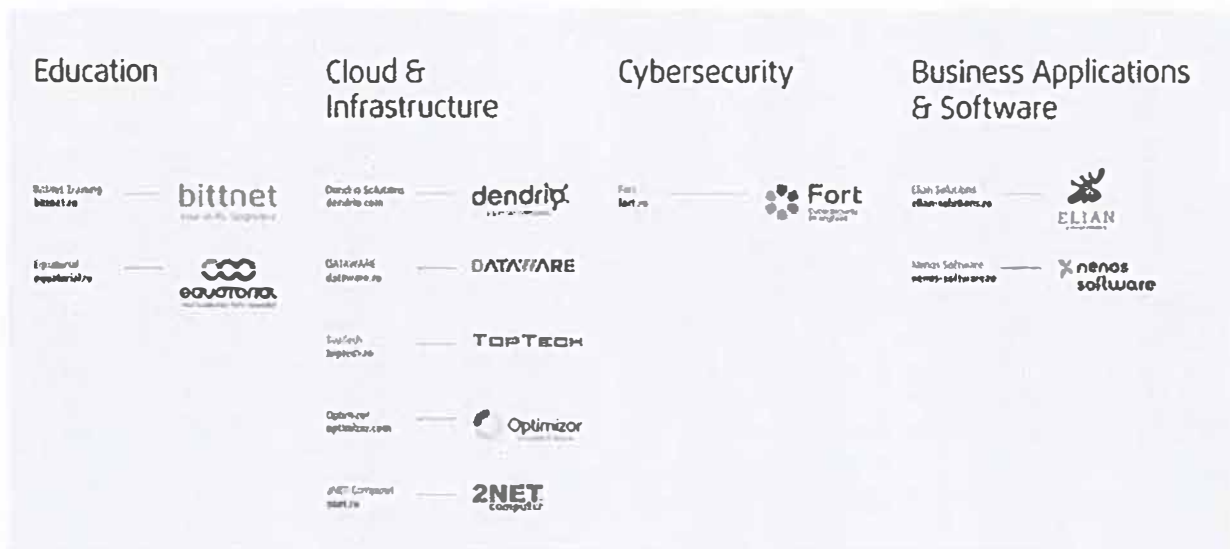
- Nonlinear SRL (CUI 37758005) este un SPV infiintat pentru accesarea unei finantari europene, detinut in proportie de 60 % de catre Bittnet. Activitatea este una de dezvoltare software product based, focusat pe dezvoltarea unei platforme de digitalizare si automatizare procese din cadrul companiilor mici si medii folosind tehnologii de low code / no code si machine learning.

Pilonul de Cybersecurity:

- ISEC Associates SRL (CUI : 23037351), detinuta in proportie de 70% de Bittnet, este o companie ce ofera servicii profesionale in zona de cybersecurity, ce ofera servicii de audit, consultanta si testare (penetration testing) in regim clasic si „managed services” . Compania detine numeroase certificari (ASF, BNR, CISA, CISM, CEH, CISSP, OSCP, CDPSE, ISO 27701, etc).
- Global Resolution Experts S.A. (GRX)(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. Detine integral GRX Advisory SRL (CUI 43813325), cu servicii similare.

In august 2022, Bittnet a anuntat intentia de a fuziona cele 2 entitati GRX (Global Resolution Experts si GRX-Advisory) si ISEC Associates intr-o singura companie, rebranduita FORT si de a lista noua societate astfel creata pe piata AeRO-SMT administrata de BVB.

Grupul are in prezent peste 400 de angajați și colaboratori, care lucrează pentru una dintre companiile aflate in perimetrul de consolidare (detineri peste 50% din capitalul social si drepturile de vot)



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

In ultimii ani Emitentul a continuat sa construiasca alternative de consum de catre clienti a serviciilor companiilor din grup. Chiar daca niciuna din aceste alternative nu a devenit in cadrul anului financiar anterior semnificativa in sensul de a depasi 10% din veniturile grupului, consideram ca este benefic a fi mentionate atat ca directii de dezvoltare cat si ca demonstratie a dezvoltarii continue.

Alternativ: Emitentul dezvolta continuu produse si servicii in fiecare dintre liniile de activitate, in linie cu cerintele clientilor. Acesta este „regular business” si nu reprezinta eforturi semnificative, resurse semnificative alocate, ci doar decizie de atentie la client.



5.2. Piețele principale

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

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

*AN	2018	2019	2020	2021	2022
Integrare IT&C	83%	87%	88%	87%	90%
Training IT&C	17%	13%	12%	13%	10%

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

Principala piață de desfacere în 2022, cât și în 2023, pentru produsele și serviciile oferite a fost, ca și în anii precedenți, piața din România. Exporturile reprezintă sub 10% din cifra totală de afaceri în anul 2022.

Cota de piață

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

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

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

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

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

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



Analiza pozitiei concurențiale a companiei trebuie defalcata pe cele doua linii de business deoarece situatiile difera puternic. Astfel, Bittnet se pozitioneaza ca lider de piata in zona de training IT, justificand acest lucru prin urmatoarele:

- Activeaza in majoritatea segmentelor pietei de training IT (vendori, tehnologii, nivel de profunzime, acoperire nationala etc.);
- Nu se afla in competitie cu aceiasi concurenti pe mai mult de 2 segmente de piata, fiind ori liderul de piata, ori cel de-al doilea mare furnizor pe fiecare segment de piata. Spre exemplu:
 - pentru trainingurile oficiale Oracle, exista 3 furnizori autorizati pentru Romania (Bittnet, EtazU, Jademy)
 - Pentru trainingurile oficiale Microsoft exista 5-6 furnizori autorizati
- Exista segmente de piata pentru care Bittnet nu are competitori (exemplu: unic partener de training Amazon Web Services, Cisco, Citrix, etc).

Adaugarea EQG si ELC in acest peisaj imbunatateste pozitia concurențiala a grupului nostru, avand in esenta o oferta mai larga de produse pentru clientii nostri.

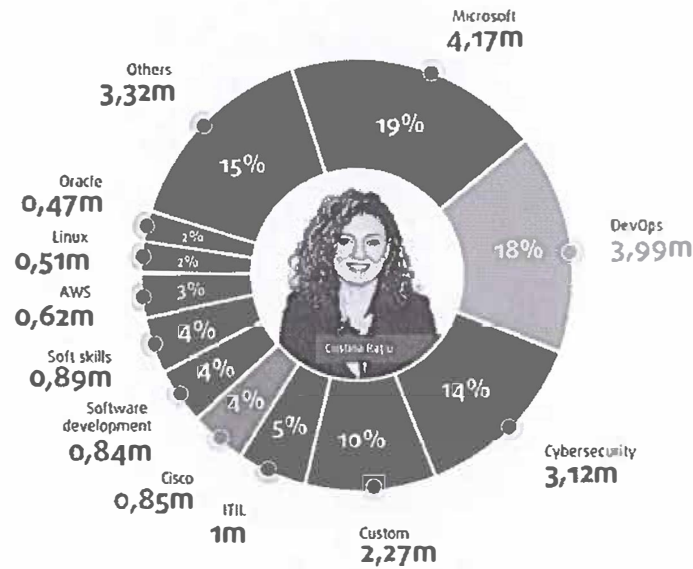
Concentrandu-ne asupra pietei de integrare (servicii profesionale IT), gama larga de servicii pe care o ofera Dendrio face imposibila stabilirea procentului de cota de piata detinut. In piata de integrare solutii IT exista sute de competitori de diverse dimensiuni, concentrati pe nise de piata, pe segmente de clienti, pe tehnologii, etc..

In cadrul activitatilor desfasurate de Divizia de Tehnologie, peisajul concurențial este foarte fragmentat, ne existand o concentrare semnificativa pe segmente de activitate. Afirmam ca dendrio este primul furnizor de solutii multi-cloud din Romania (integrand atat oferta Amazon Web Services, cat si Microsoft Azure si Google Apps) - o pozitie concurențiala foarte avantajoasa ce urmareste sa fructifice aceeasi 'propunere de valoare' (value proposition) pentru clienti ca si cea foarte apreciata in businessul de training: "one stop shop" pentru nevoile de infrastructura IT (de cloud) , prin complementarea cu serviciile Elian si Softbinator, dar odata cu extinderea gamei de servicii, desi devenim mai relevanti pentru clienti, piata si numarul de concurenti devine si mai mare.

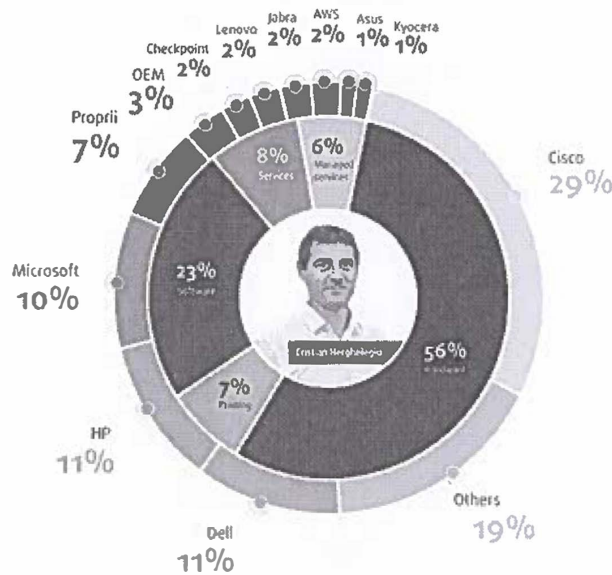


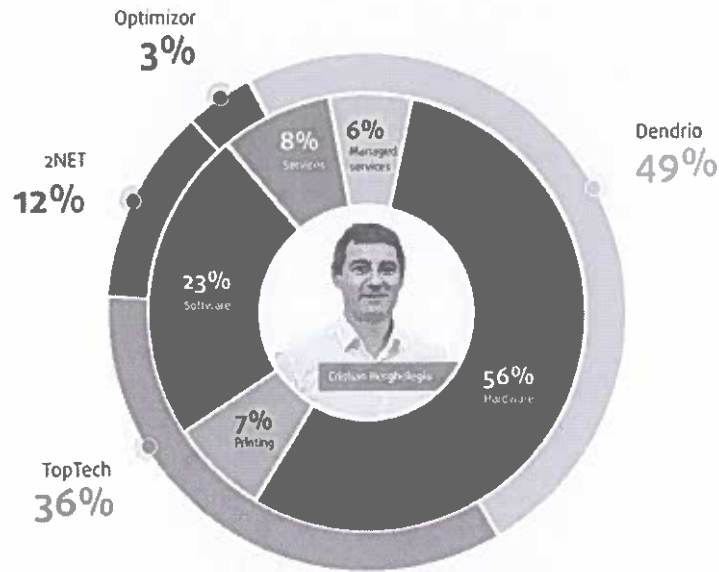
Prezentam in continuare defalcarea veniturilor totale din relatia cu clientii, inregistrate de fiecare dintre plătitorii de business, si detalierea acestora pe categorii de produse si servicii:

Training-uri livrate de Bittnet Education in anul financiar inchis 2022

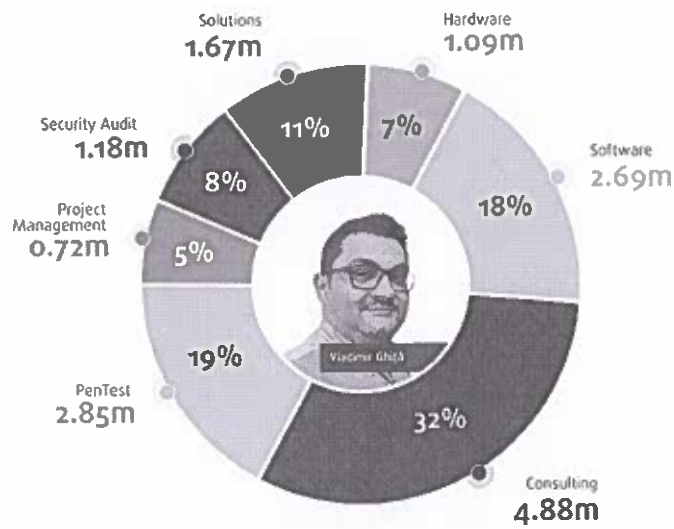


Cloud si Infrastructure



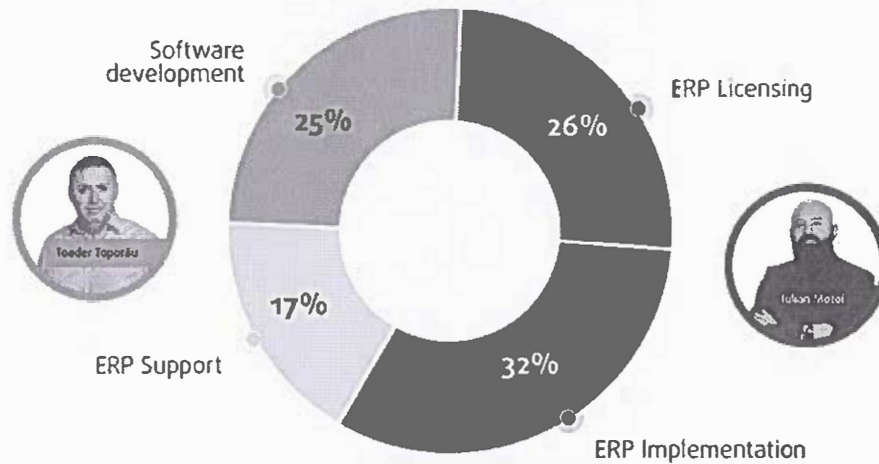


Cybersecurity Fort





Software & Platform development



5.3. Evenimentele importante în evoluția activităților emitentului

Pilonul de Educație conține 3 companii, ce oferă training adulților în două domenii: Technical Skills și Human Skills în format clasic, față-în-față, Virtual Remote dar conduse de instructor, sau în format eLearning. Este vorba despre:

- **Bittnet Systems SA** (CUI 21181848): firma mamă a grupului, listată la BVB. Derulează activitatea de holding plus activitatea de Training IT – este coordonată de Cristina Ratiu (CEO Bittnet Training) și este liderul incontestabil al acestei piețe în România.
- **Computer Learning Center SRL** (CUI 26065887), deținută integral de Bittnet, este o companie de training IT cu focus în zona de cybersecurity, înființată în 2009, cu un lung istoric de a deservi clienți din zona corporate.
- **Equatorial Gaming SA** (CUI 30582237), deținută în prezent în proporție de 99% de către Bittnet, este o companie de game-based learning, care oferă training de softskills pentru industria de IT, atât în formă clasică dar și gamificat.
- Suplimentar, Bittnet deține 23% din **The eLearning company SA** (CUI 30760571), o companie antreprenorială ce oferă cursuri în format eLearning pentru companii. Fondată în 2012, a înregistrat în 2022 un nou an de creștere semnificativă a veniturilor la 4 milioane lei.

În cel mai recent an fiscal închis, 2022 am înregistrat o creștere semnificativă a parametrilor și indicatorilor diviziei de educație, atât a cifrei de afaceri, cât și a numărului de proiecte, al oamenilor din echipă, studenților pregătiți și trainerilor cu care am lucrat. Acest lucru a implicat eforturi susținute de creștere a capacității de adaptare dar și a abilității de a gândi creativ și inovativ și de a găsi soluții de livrare.

Una din prioritățile noastre strategice pentru anul trecut a fost construirea unei echipe funcționale și responsabile de Middle Management, conștientizând că această structură este coloana vertebrală a diviziei noastre. Ne bucură că la final de an putem spune că acest obiectiv a fost atins, avem astăzi câte un « Head



of... » pentru fiecare echipă implicată în Buyer's Journey, și o echipă de management formată din profesioniști care lucrează împreună și se ajută unii pe alții.

Pe lângă sesiunile de perfecționare a echipei de management dar și a echipelor funcționale, găsirea resurselor potrivite de livrare (traineri) continuă să fie cea mai mare provocare a diviziei, astfel că spre finalul anului am construit o strategie coerentă de a ne mări baza de resurse și de a deveni un centru de excelență în livrarea de training IT și skilluri umane pentru oamenii din industria IT. Ne așteptăm ca rezultatele acestei noi abordări să producă efecte în următorii ani.

Anul trecut a reprezentat și momentul în care am reușit să integrăm toate brandurile din Divizia de Educație în același flux operațional - Buyer's Journey - și să dezvoltăm toată infrastructura de tehnologie care să monitorizeze activitatea și să ne permită să măsurăm și să îmbunătățim atât procesul, cât și performanța din fiecare echipă funcțională.

Vă invităm în cele ce urmează să descoperiți principalele evenimente și realizări din cadrul fiecărei echipe implicate în Buyer's Journey, structurate după un format nou, și anume: înainte, în timpul și după vânzarea către client.

BEFORE THE SALE teams: Marketing & Product

Technical Skills business line

Începând cu 2022 am consolidat o bază în ceea ce privește comunicarea extinsă la nivelul pieței și majorarea notorietății brand-ului Bittnet Training în rândul consumatorilor. Astfel planul de marketing a fost conturat în jurul campaniilor de awareness, focusul fiind acordat creșterii audiențelor actuale.

Activitatea de awareness împreună cu procesele foarte bine definite de lead nurturing au ajutat funnel-ul de vânzare în generarea totală de 600 MQL (Marketing Qualified Leads), o creștere de 20% a lead-urilor calificate în raport cu anul precedent.

Prin intermediul site-urilor www.bittnet.ro, www.ctrln.ro și www.devopsartisan.com am reușit să interacționăm cu peste 110.000 de vizitatori unici, iar campaniile digitale realizate au fost afișate la peste 8 milioane de utilizatori cumulativ. Aceste rezultate formează baza pe care construim anul acesta un proces complet de interacțiune și vânzare pentru piața de IT din România.

Departamentul de Product management a introdus în portofoliul Bittnet, 2 noi vendori: EC-Council și UiPath. Suplimentar, ne-am extins oferta de training în zona de tool-uri DevOps, prin introducerea în portofoliu a cursurilor Prometheus și Grafana.

La nivel național, am consolidat relația cu Microsoft România, ceea ce s-a materializat într-o serie de proiecte mari derulate în parteneriat cu aceștia, printre care proiectul de training a aproximativ 900 de angajați din administrația publică.

Datorită relației strânse pe care am cultivat-o cu vendorul Cisco, în 2022 Bittnet a fost pe lista scurtă de companii ce au putut accepta plata prin vouchere Cisco Learning Credits și unul dintre puținii parteneri care au primit undă verde în dezvoltarea unui curs custom Cisco, ce va putea fi vândut la nivel global doar de Bittnet.

Un alt vendor important unde ne-am focusat eforturile a fost AWS, unde am fost selectați să facem parte din programul pilot AWS Fully Funded, în care vendorul a sponsorizat integral participarea la cursuri de nivel profesional a unor parteneri strategici.

În zona de promovare, departamentul s-a concentrat pe generarea de lead-uri prin dezvoltarea de conținut relevant și campanii de produs pentru vendorii de interes. Am creat un total de 4 eBook-uri pe subiectele de tech trends, cybersecurity și cloud și am lansat și rulat un număr total de 10 campanii promotionale, generând un număr de 912 downloadări de resurse educative și aproximativ 294 din totalul de lead-uri de inbound.



În ultima parte a anului, conform strategiei de întărire și extindere a modelului de business, am lucrat la creșterea unui studio video și la setarea unui plan de conținut pertinent, ambele inițiative constituind pilonii de pornire pentru produsul de e-learning proprietar ce urmează a fi dezvoltată în 2023.

Human Skills business line

Pentru a putea îmbunătăți experiența utilizatorilor și mai ales a consumatorilor de training, dezvoltarea website-ului www.equatorial.ro și a platformei iKnowLMS au făcut parte din procesul de dezvoltare a infrastructurii care să poată susține acțiunile viitoare de marketing.

În perioada martie-aprilie 2022, am desfășurat un studiu cantitativ la nivelul pieței din România în care am înrolat peste 300 respondenți - team lideri din IT - în vederea identificării nevoilor acestora în ceea ce privește dezvoltarea de abilități sociale și inter-personale. Acest studiu a consolidat produsul de training gândit special pentru acoperirea nevoilor liderilor IT în dezvoltarea de human skills. Împreună cu studiul cantitativ, acțiunile de PR, materialele video dezvoltate în cadrul F5 Podcast și broșura cu programe de învățare adresată liderilor de echipă din tehnologie au sprijinit eforturile de marketing în 2022 și au întărit încrederea pieței în brand-ul Equatorial.

The E-learning Company s-a concentrat în 2022 pe modulul de utilizare a platformei iKnowLMS, a gradului de interacțiune și majorarea numărului de studenți instruiți. Platforma înregistrează la finalul anului 2022 un număr de peste 64.000 de utilizatori, în creștere cu 37% față de anul precedent, iar totalul accesărilor de cursuri online a atins 313.000. Gradul de absolvire (finalizare) al cursurilor se află pe un trend ascendent, fiind îmbunătățit constant pe parcursul ultimilor 5 ani, iar 2022 evidențiază un nivel de absolvire de 92%, mult peste media pieței.

DURING THE SALE teams: Demand Generation și Business Development

Pentru echipele din această etapă a Buyer's Journey, anul 2022 a fost un an al confirmărilor. Am înțeles că procesele implementate pe parcursul anului 2021 au fost alese corect, iar în anul 2022 am putut să le testăm și să le rafinăm astfel încât să atingem cele mai bune rezultate.

Demand Generation

În urma procesului din Inbound, pe baza celor 600 MQL (Marketing Qualified Leads), în 2022 au fost generate 199 SQL (Sales Qualified Leads), cu 14% mai mult față de 2021.

Canalul Outbound și-a intensificat strategiile de abordare a verticalelor țintite și a reușit să califice un număr de 118 SQL, cu 39% mai multe față de 2021. Specializarea pe nișe de piață și îmbunătățirea proceselor interne au făcut posibilă această creștere semnificativă.

Consolidat, echipa Demand Generation a calificat un număr de 317 SQL, care au generat oportunități câștigate în valoarea de 1 Mil RON și alte oportunități încă deschise în valoarea de 2,95 Mil RON.

Business Development - technical skills business line

Pe parcursul anului 2022 echipa de BD - tech skills a gestionat un număr de 1359 oportunități, din care am închis cu status "câștigat" 737. Am închis anul cu o cifră realizată de 20,9 Mil RON - o creștere de 95% față de anul 2021, dintr-un număr de 92 de clienți activi.

Faptul că 30% dintre clienții noștri provin din domeniul IT&C/Software Development confirmă validitatea deciziei de a ne concentra pe o nișă de piață în continuă dezvoltare și cu apetit din ce în ce mai mare de a aloca bugete semnificative. În plus, 28% dintre ei sunt clienți cu care lucrăm de cel puțin 5 ani.

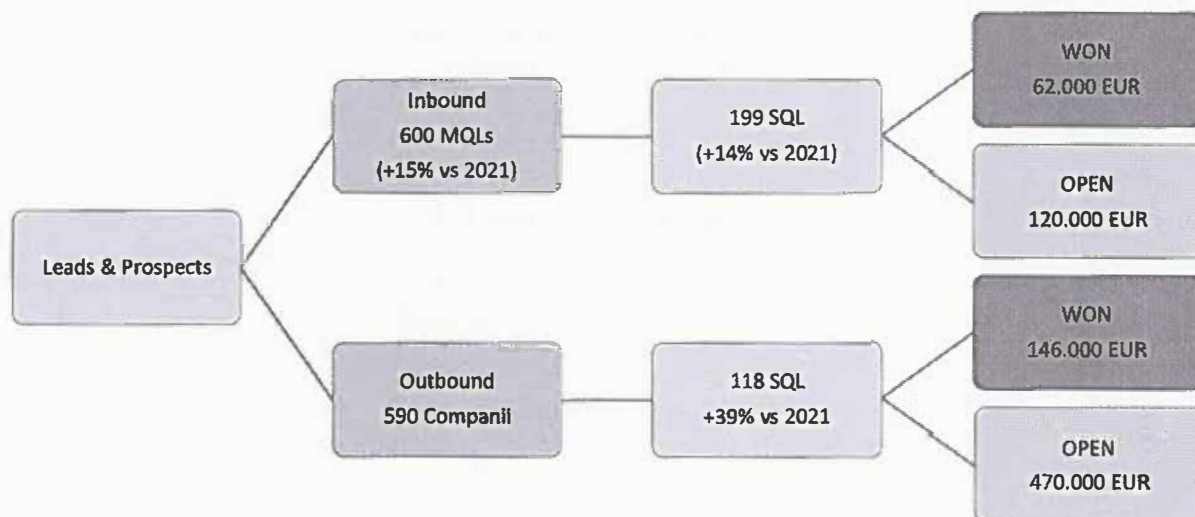
Business Development - human skills business line

Anul 2022 a însemnat o concentrare mai specifică a întregii activități, respectiv adresarea unei nișe de piață extrem de particulare: specializarea pe formarea și susținerea Team Leader-ilor din tehnologie care se află de maxim 3 ani în acest rol.



Pentru a deservi această direcție strategică, pe de-o parte a fost nevoie de construirea unui produs de training special dedicat și adaptat acestei populații de Learner Persona, iar pe de cealaltă parte, a fost necesară o re poziționare și o schimbare în abordarea către piață prin adresarea unui Buyer Persona diferit față de profilul clasic. Astfel că, într-un an de transformare a modului de lucru și a paradigmatelor, am ajuns la o cifră de 1,6 Mil de RON dintre care mai bine de 40% a fost realizată de companii din tehnologie, adică cele din direcția strategică nou asumată.

Pentru 2023 menținem focusul față de nișele de piață cu oportunități de business crescute, care să contribuie la atingerea obiectivelor organizației.



AFTER THE SALE teams: Training Delivery și Customer Success

În acest an, echipele de Training Delivery și Customer Success s-au concentrat pe a perfecționa performanța în livrare și impactul actului educațional, în consecință au fost implementate sisteme de monitorizare a claselor, lucrând împreună la crearea unui plan de dezvoltare continuă a trainerilor pentru a găsi noi oportunități în carieră.

Technical Skills business line

Anul 2022 a adus echipelor Bittnet reușita unei creșteri accelerate a volumului de cursuri. Astfel, la finalul anului am numărat peste 550 de sesiuni atât private cât și publice, însumând peste 5800 de participanți instruiți, reprezentând aproape o dublare a cursanților ce ne-au trecut pragul în 2021. Acest volum a condus simultan la o creștere a echipei de trainerii, ajungând astfel la 47 de trainerii activi, din care 10 colaborări noi.

În paralel cu aceste proiecte, am lucrat constant la amenajarea sălilor de curs și a recepției dedicate pentru cursanți, ce au fost aduse la cel mai înalt nivel de performanță, acestea fiind în prezent pregătite pentru cursuri în format hibrid creând o experiență unică în procesul de învățare pentru adulți. Microfoanele ce captează sunetul din orice colț al clasei, sau tabla inteligentă ce poate fi urmarită în timp real de cursantul de acasă, sunt doar câteva dintre ideile inovatoare care se numără printre echipamentele de ultimă generație puse în funcțiune de echipele noastre și adoptate de trainerii pe parcursul livrării. Noul sediu a acomodat peste 110 cursuri fizice pe parcursul anului 2022.



Human Skills business line

Anul 2022 a însemnat pentru Equatorial Training continuarea a ceea ce am început la nivel calitativ în 2021 (profilul Learner Persona) cu derularea unui studiu cantitativ și calitativ cu peste 300 de team lideri din tehnologie, din România. Ca o concluzie generală ni s-a confirmat faptul că trecerea de la nivelul de expert din zona operațională la rolul de team lider, nu este însoțită întotdeauna și de participarea la programe de dezvoltarea a abilităților inter-umane. Prin urmare, există o cerință stringentă în a adresa această provocare.

A urmat dezvoltarea și rularea programului de First Time Lead in Tech, ca un learning journey, care include un mix de metode de învățare de la diverse mecanici de joc, lecții scurte cu multe vizualuri, scheme, videoclipuri într-o platforma de tip LMS – Future skills. Toate acestea sunt intercalate cu lecții în clasă/ virtuale, sesiuni unu la unu și coaching de echipa/bootcampuri cu actori. Feedbackul primit este unul foarte bun, care ne îndreptățește să credem că suntem în direcția bună.

Am făcut toate acestea către clienții noștri într-un număr de 173 sesiuni de grup, 75 sesiuni individuale cu aproape 700 participanți.

În acest an echipa Customer Success a participat la peste 30 de sesiuni de training private, fie în sală, fie online, lucru care ne-a permis să fim aproape de cursanți și de trainerii, de nevoile și preferințele lor. Am strâns informații importante pentru clienți atât în timpul cursului cât și după prin formularele de feedback trimise imediat după curs dar și la o lună după finalizarea cursului pentru a înțelege cum aplică în activitatea zilnică informațiile primite și competențele dobândite.

Aprecierea clienților pentru acest efort se vede în creșterea valorii medii a feedbackului participanților la 4.83. Peste 100 de rapoarte de analiză a feedbackurilor au fost trimise spre studiu către clienții Bittnet în anul 2022.

O atenție deosebită am acordat clienților de top organizând discuții periodice în care am monitorizat prioritățile lor, am urmărit un plan de acțiune care să îi susțină în atingerea obiectivelor. Echipele de L&D implicate s-au bucurat de suportul oferit de noi și am început să lucrăm la recomandări și testimoniale pe care să le publicăm în prima parte a anului viitor.

Rezultate Financiare anuale (ultimul an inchis): Educație

	31.Dec.22	31.Dec.21	Evolutie
Venituri	20,726,951	14,183,062	46.1%
Costul vânzărilor	11,448,177	6,912,476	65.6%
Costul vanzarii marfuri	550,054	237,354	131.7%
Ore-om	10,898,123	6,675,121	63.3%
Marja bruta	9,278,774	7,270,586	27.6%
Alte venituri	2,398,847	1,256,150	91.0%
Cheltuieli de vanzare/distributie	4,854,912	3,922,351	23.8%
Cheltuieli de personal	3,948,114	2,861,612	38.0%
Publicitate	906,798	1,060,739	-14.5%
Cheltulele administrative	7,143,307	4,842,664	47.5%
Cheltuieli de personal	2,160,297	1,650,449	30.9%
Amortizare	1,896,154	1,315,200	44.2%
Alte servicii terti	1,742,076	1,102,128	58.1%
Diverse	961,361	362,974	164.9%
Profit operational (fara one-offs)	(370,518)	(1,138,336)	-67.5%
EBIT	(320,598)	(238,280)	34.5%



Rezultate Financiare semestriale – Semestrul 1 2023: 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%
Marja brută	3,039,914	4,142,669	3,172,838	-26.6%
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	5,684,675²	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%
Profit Operațional	-3,844,137	-579,236	-430,848	-563.7%

² 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 listată – “mama” a grupului. În H1 2023 doar acestea din urmă se ridică la 1.1 milioane lei.



Rezultate Financiare anuale, individuale, Bittnet Systems SA – firma „mama” a grupului, entitate listată la BVB.

	31.Dec.22	31.Dec.21
Venituri din contracte cu clientii	15,795,263	13,069,342
Costul vanzarilor	(7,430,641)	(6,704,212)
Marja bruta	8,364,623	6,365,131
Alte venituri	786,869	106,160
Costuri de vanzare	(4,338,330)	(3,673,493)
Cheltuieli generale si administrative	(6,784,880)	(4,812,795)
Alte cheltuieli	(535,365)	-
Castig/(pierdere) titluri puse in echivalenta	273,630	773,014
Venituri financiare	6,403,955	13,729,833
Cheltuieli financiare	(3,989,287)	(2,389,300)
Profit brut	181,214	10,098,550
Impozit pe profit	437,677	(929,832)
Profit net	618,891	9,168,718

Compania mama a grupului – Bittnet Systems SA contabilizeaza partial activitatea de educatie IT, si partial activitatea de grup – atragere si plasare a capitalului – inclusiv conducerea efectiva a societatii listate.

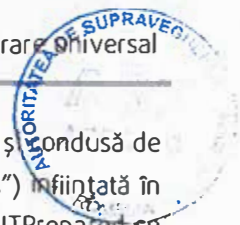
Pilonul Infrastructură și cloud

Sub conducerea lui Cristian Herghelegiu (VP of Technology), acest pilon de business conține 4 companii, ce oferă soluții complexe de IT către clienți din segmentele corporate, large corporate, enterprise și public sector din toată țara.

Proiectele dezvoltate de companiile din acest cluster de tehnologie acoperă un spectru larg de soluții, pornind de la infrastructura fizică de comunicații, securitate perimetrală, sisteme video, sisteme de tip digital signage și sisteme de calcul și printing și continuând cu proiectarea și implementarea arhitecturilor IT complexe de tip data center/hibride sau cloud, enterprise networking, platformelor de cyber security și implementarea platformelor software aferente, inclusiv a platformelor de colaborare (de tip modern workplace).

Serviciile oferite sunt atât în regim clasic (project-based) cât și în format „managed services”, cele de tip managed fiind livrate cu precădere clienților din piețele mature, europene și din Statele Unite. Companiile ce fac parte din acest pilon sunt:

- **Dendrio Solutions SRL** (CUI 11973883), deținută de Bittnet în proporție de 88% și condusă de Iulian Zamfir, este singurul integrator multi-cloud în România, partener certificat la cele mai înalte standarde de către Cisco, Microsoft, Google, Amazon Web Services, dar și mulți alți vendori, este compania ce reunește activitățile de integrare IT&C provenite de la Bittnet, Gecad Net și Crescendo.
- **TopTech** (CUI 2114184), deținută în proporție de 86% de Bittnet, și condusă de Dragos Groza, este o companie cu istoric de 30 ani, care integrează infrastructuri IT (de comunicații, procesare date, sisteme de securitate fizică) de la vendori precum Dell, HP, Xerox sau Microsoft, cu prezență regională, având 6 filiale în Transilvania și Banat și o echipă de peste 86 de specialiști.
- **zNet** (CUI 8586712), deținută integral de Bittnet și condusă de către dl. George Tomescu – fondatorul companiei care a și rămas alături de noi în procesul de tranziție – este o companie specializată în vânzarea echipamentelor și implementarea soluțiilor de infrastructură IT cu prezență regională, având prezență în județele Brașov și Covasna (contribuind astfel la prezență națională a grupului).



- **Optimizor** – fost IT Prepared SRL (CUI 35456175), deținută în proporție de 50.2% de Bittnet și condusă de Alexandru Ana, este o companie antreprenorială de servicii gestionate („Managed services”) înființată în 2016, ce furnizează servicii de suport IT în principal pe piața din SUA. Portofoliul clienților ITPrepared se bazează în primul rând pe companii americane, dar conține și un număr de clienți locali. Managed services reprezintă externalizarea responsabilității pentru menținerea și anticiparea necesității unei game de procese și funcții care au ca scop îmbunătățirea operațiunilor și reducerea cheltuielilor în cadrul unei companii
- **Dataware Consulting** : CUI 27895927) Structura acționariat: 30% - Constantin Savu și Catălin Georgescu – fondatorii, Dendrio Solutions SRL – 51,13%, Bittnet Systems SA – 18,87%. 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.

Dataware Consulting a intrat în perimetrul de consolidare financiară începând cu luna iunie 2023.

Anul 2022 a fost un an extrem de dinamic, marcat atât de o creștere a afacerilor (peste 24% creșterea veniturilor la nivelul întregii divizii) dar și de numeroase schimbări la nivelul structurii de companii. Intrarea a două noi companii în cadrul diviziei (TopTech și 2Net), concentrarea companiilor de cybersecurity sub un singur brand, 2 procese de rebranding derulate în 2022 și pregătirea unui nou proces de rebranding pentru 2023 dar și modificări la nivel operațional și echipă pentru Dendrio – sunt câteva din evenimentele semnificative care s-au derulat. Pe scurt:

- **M&A:**
 - TopTech și 2Net se alătură pilonului de Cloud&Infrastructure din cadrul Diviziei de Tehnologie
 - Pe parcursul anului 2023 s-a alăturat grupului Bittnet compania Dataware Consulting.
- **Rebranding:**
 - IT Prepared a devenit Optimizor (managed services made simple)
 - GRX+ISEC au devenit FORT(servicii de cybersecurity).

Dendrio

Anul 2022 a reprezentat pentru Dendrio un an de creștere (venituri în creștere cu aproape 20% YoY). Creșterea accelerată a veniturilor (față de ciclul anterior) a fost însoțită însă de o creștere și mai rapidă a cheltuielilor, creștere generată de trei direcții mari:

1. consolidarea echipelor (trei echipe au luat ființă în 2022: Project Management Office, Sales Development Representatives și Customer succes); ne așteptăm ca structura creată în acest an să permită companiei participarea în proiecte complexe presupuse de către Planul Național de Redresare și Reziliență;
2. creșterea accelerată a costurilor cu echipele – concurăm cu companii globale pentru accesul la specialiști – concurență accentuată de deschiderea piețelor internaționale
3. Disfuncționalitățile în lanțul global de aprovizionare au condus (printre multe alte consecințe negative) și la o impredictibilitate accentuată a livrărilor și în consecință la o alocare sub optimă a resurselor umane.



Începând din a doua parte a anului 2022 compania a început să implementeze un plan de măsuri care să corecteze această situație și să permită menținerea trendurilor de dezvoltare și pe viitor. Printre aceste măsuri menționăm:

- Atragerea în echipa de management a unui nou coleg, co-administrator al Dendrio și director de operațiuni – urmărind astfel creșterea eficienței operaționale a companiei
- Introducerea unei structuri bazate pe P&L-uri separate pentru fiecare funcțiune a companiei; în acest mod echipele de presales, project management sau livrare devin generatoare de profit și își vor calibra activitatea în consecință
- Am lansat o inițiativă de recalibrare a segmentului de clienți mici și mijlocii rezultând în reducerea numărului de clienți per segment, acțiune ce va continua și în 2023; ne vom concentra asupra clienților care pot fi serviți optim de către Dendrio, în condiții de profitabilitate
- Stabilirea unei ținte de cheltuieli pentru 2023 apropiată de cheltuielile din 2022, concentrându-ne pe creșterea profitabilității afacerii;
- Întreaga divizie de tehnologie – și implicit Dendrio – se va concentra pe profitabilitate, obiectivele de creștere fiind în continuare importante, dar subordonate profitabilității.

Din punct de vedere operațional putem menționa:

- Creșterea componentei de servicii de consultanță IT (arhitectură și adopție de tehnologie) în raport cu serviciile de implementare care sunt corelate cu infrastructura hardware
- Creșterea cu peste 60% a volumului de proiecte cu componentă semnificativă de securitate informatică
- Consolidarea și integrarea proceselor la nivelul echipei dedicate companiilor medii și extinderea echipei de Sales Development Representatives la nivelul întregii divizii de tehnologie
- Consolidarea parteneriatelor strategice cu operatorii de telecomunicații și alți parteneri specializați, direcție care credem că va continua și în 2023
- Creșterea numărului de contracte pentru servicii recurente, oferite sub forma unui abonament lunar sau anual
- Reevaluarea portofoliului de servicii și produse pentru a diversifica soluțiile pe care le furnizăm, cu focus major către soluții software, pentru a contrabalansa disfuncționalitățile existente în cadrul lanțurilor de aprovizionare pentru componentele hardware, întâzieri care estimăm că vor continua în următoarele 18-24 de luni.

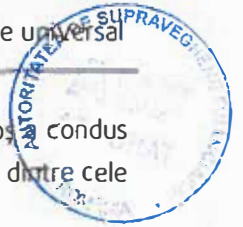
TopTech

TopTech este o companie care integrează infrastructuri IT (de comunicații, procesare date, sisteme de securitate fizică), cu prezență regională, având 6 filiale în Transilvania și Banat și o echipă de peste 86 de specialiști.

Din punct de vedere operațional compania a închis un an foarte bun, cu creșteri de peste 30% a veniturilor, cu o creștere semnificativă de peste 23% a serviciilor. Aceste rezultate au fost obținute cu o creștere minimă a echipei (7% creștere față de 2022);

Printre evenimentele principale ale anului 2022 amintim:

- Împlinirea de către companie a 30 de ani de existență – o confirmare atât a calității echipei și cât și a încrederii pe care clienții o acordă TopTech



- Numirea, din cadrul echipei TopTech, a unui nou Director General Dl. Dragoș Groza. Dragoș Groza a condus cu succes filiala din Timișoara pentru mai mult de 16 ani, reușind să o transforme într-una dintre cele mai de succes filiale ale TopTech
- Livrarea primelor proiecte în grup, împreună cu Dendrio

Pentru 2023 compania își propune să mențină creșterea accelerată prin investiții în dezvoltarea echipelor de livrare, consolidarea poziției față de partenerii de tehnologie cu care lucrăm (Dell, HP, Jabra și mulți alții) și creșterea mixului de produse și servicii livrat împreună cu companiile din grup.

2NET

2Net este o companie specializată în vânzarea echipamentelor și implementarea soluțiilor de infrastructură IT cu prezență regională, având prezență în județele Brașov și Covasna (contribuind astfel la prezență națională a grupului).

Compania a înregistrat în 2022 o creștere de peste 10% a veniturilor, concentrându-se în 2023 pe consolidarea echipei regionale (pe toate ariile funcționale), maximizarea parteneriatelor cu furnizorii de tehnologie și diversificarea portofoliului de soluții, cu focus pe creșterea componentelor de servicii.

Ca parte a acestui program de consolidare începând din Q4 2022 a fost atras în echipa de management un nou director comercial și de operațiuni în persoana dlui Bogdan Cuciureanu – un executiv cu experiență de peste 25 de ani în industria de IT&C, atât în România cât și în Statele Unite.

Optimizor (fost IT Prepared)

Compania Optimizor completează portofoliul de soluții al diviziei și în mod particular modelul de afaceri: dacă toate celelalte companii din pilonul de cloud & infrastructură livrează servicii profesionale (pe bază de proiect) Optimizor livrează servicii IT în regim de abonament.

Acest model de afaceri, coroborat cu livrarea serviciilor cu predilecție către piețele externe (Statele Unite) dar și către companii Românești cu prezență regională în Europa au condus la o creștere semnificativă a operațiunilor companiei de peste 35% a veniturilor dar și o creștere a marjei operaționale apropiată de 200%; această creștere a fost posibilă ca urmare a:

- Extinderii portofoliului de clienți internaționali în contextul menținerii unei dimensiuni reduse a echipei
- Automatizarea proceselor de livrare – care este un *modus operandi* pentru echipa Optimizor;
- Abilității echipei de a aborda discuțiile la nivel de strategie de digitalizare/impact pe care procesele IT le creează la nivelul companiilor

Alte evenimente importante derulate în 2022:

- Extinderea portofoliului de servicii prin adăugarea ariei de automatizare a proceselor de cyber security; deși este un o piață incipientă încă, în contextul global crește accelerat cererea pentru astfel de servicii
- Lansarea în lucru a unei platforme destinate companiilor mici și medii; produsul va îngloba expertiza dobândită de Optimizor pe piețele externe iar vânzarea acesteia va începe în 2023

Dataware

Dataware (companie care s-a alăturat pilonului Cloud& Infrastructure începând cu luna mai 2023, iar în perimetrul de consolidare începând cu luna iunie) 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 desemnată „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”.

Pilonul Cybersecurity (Fort)

Sub conducerea lui Vladimir Ghiță, acest pilon de business conține 3 companii ce oferă servicii de securitate cibernetică către clienți de tip corporate, large corporate, enterprise și public sector din toată țara. Companiile ce fac parte din grup sunt:

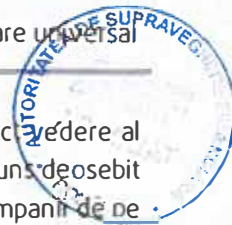
- **Global Resolution Experts S.A. (GRX)(CUI 34836770)**, deținută în proporție de 60% de către Bittnet, este o companie de servicii profesionale în zona de cybersecurity, ce oferă teste de penetrare, dar și proiectare, implementare și mentenanță de soluții de cybersecurity.
- **GRX Advisory SRL (CUI 43813325)**, deținută integral de GRX, oferă servicii profesionale în zona de cybersecurity, teste de penetrare, dar și proiectare, implementare și mentenanță de soluții de cybersecurity.
- **ISEC Associates SRL (CUI : 23037351)**, deținută în proporție de 70% de Bittnet, este o companie ce oferă servicii profesionale în zona de cybersecurity, ce oferă servicii de audit, consultanță și testare (penetration testing) în regim clasic și „managed services”. Compania deține numeroase certificări (ASF, BNR, CISA, CISM, CEH, CISSP, OSCP, CDPSE, ISO 27701, etc).

Securitatea cibernetică continuă să fie un domeniu de maxim interes la nivel mondial, prezentând un potențial foarte mare de dezvoltare pentru perioada următoare. Acest fapt se datorează, în mare parte, creșterii volumului de amenințări cu care companiile din toate domeniile se confruntă. Conform estimărilor, până în 2025 pierderile generate de infracțiuni cibernetice vor atinge valoarea de 10,5 trilioane USD, în timp ce costurile medii aferente unui singur eveniment de încălcare a securității datelor se ridică la aproximativ 4,35 milioane USD. Contextul prezentat va duce, în 2023, la o piață globală de servicii specifice securității cibernetice de aproximativ 188 miliarde USD.

Fort își propune să utilizeze acest context favorabil din punct de vedere al serviciilor pe care le furnizează prin satisfacerea nevoilor neadresate ale clienților, în vederea identificării, înțelegerii și remedierii eventualelor breșe de securitate. Numărul redus de companii și experți în securitate cibernetică impactează în mod pozitiv cererea pentru serviciile companiei, aspect ce a fost observat pe întreaga perioadă a anului 2022. Ne așteptăm ca tendința de creștere a cererii să se continue și în 2023, mai ales având în vedere diversificarea continuă a atacurilor și creșterea nivelului de sofisticare pe care acestea le au în spațiul cibernetic.

Investițiile continue în anul 2022 cu privire la resursele umane au permis livrarea unui număr considerabil mai mare de proiecte, fapt reflectat în dinamica pozitivă a cifrei de afaceri. Deși rezultatele sunt sensibil mai bune prin comparație cu 2021, se observă în continuare o nevoie de recrutare, specializare și retenție a experților de securitate cibernetică. La nivel mondial se estimează că sunt disponibil circa 3,5 milioane poziții neocupate ce ar trebui adresate în 2023. Aceasta situație este valabilă și pentru Fort, creșterea companiei fiind mai mult o provocare din punct de vedere al echipei de livrare și mai puțin din punct de vedere al identificării și fructificării de noi oportunități de vânzare. În vederea asigurării unui nivel adecvat din punct de vedere al echipelor, compania a intensificat în anul 2022, dar preponderent în semestrul al doilea, mecanismele de recrutare, fiind utilizate în acest sens colaborări cu 5 furnizori de servicii “head-hunting” și “talent scouting”.

Contextul economic și internațional al anului 2022 a fost unul cel puțin tumultuos. Luna ianuarie a fost caracterizată de o activitate relativ constantă, prin comparație cu anii precedenți, situație observată și în prima parte a lunii februarie. Războiul din Ucraina a reprezentat, însă, un punct de cotitură pentru finalul primului trimestru și pentru trimestrul doi. Lunile februarie – mai au fost presărate cu multiple atacuri cibernetice, unele



din ele prezentate inclusiv în presă, ceea ce a dus la o creștere a nevoilor companiilor din punct de vedere al securității cibernetice. Fort, grație echipei de experți extrem de bine pregătiți și a timpilor de răspuns deosebit de eficienți, a reușit să răspundă acestor nevoi și să genereze, astfel, colaborări noi cu diverse companii de pe piața locală.

Adaugarea de noi profesioniști în cadrul echipei a permis consolidarea parteneriatelor existente cu clienții tradiționali ai Fort, fiind păstrat un nivel ridicat de calitate, existând și aici un puternic accent pe rezolvarea rapidă a cerințelor. A fost observată în special o creștere a solicitărilor pe palierele de consultanță cu privire la diverse aspecte legate de securitate cibernetică, teste de penetrare și implementarea de soluții specifice ce protejează companiile împotriva atacurilor informatice. Pe de alta parte, deși au fost identificate o serie de nevoi în zona de răspuns la incidente cibernetice, investițiile companiilor mici și mijlocii în domeniului asigurării continuității și rezilienței afacerii în cazul unui atac se dovedesc a fi la un nivel scăzut, semn ca piața nu este încă pregătită pentru contracararea eficientă a riscurilor cibernetice.

Printre evenimentele importante putem enumera:

- Începerea unui proiect bazat pe Fonduri Europene prin intermediul căruia se va dezvolta un sistem inovativ bazat pe tehnologii noi, în speță Inteligență Artificială. Proiectul va fi finalizat în anul 2023, venituri fiind obținute cel mai probabil în primul trimestru al anului 2024.
- Extinderea echipei de experți - ca și în anii precedenți, Fort s-a confruntat în 2022 cu penuria de resurse calificate, compania aflându-se într-un mediu extrem de specializat și în care școlarizarea și educarea echipelor durează, în medie, 12 luni. Pentru a contracara aceste situații, s-au avut în vedere o multitudine de acțiuni, precum sponsorizarea evenimentelor din învățământul universitar și postuniversitar, lansarea unui program de reconversie profesională împreună cu o altă companie din grupul Bittnet, prin programul CTRL+N sau participarea la evenimente specifice industriei cybersecurity. Pe parcursul anului au fost demarate 4 procese de recrutare simultane, care s-au concretizat prin o creștere de personal cu 20%, în prezent compania bazându-se pe un număr de peste 35 de experți care participă în procesele de livrare.
- 2022 a reprezentat primul an în care echipele Global Resolution Expert (GRX) și ISEC Associates au funcționat împreună sub brandul Fort, ceea ce a reprezentat o provocare din punct de vedere operațional și din punct de vedere al unificării proceselor administrative și organizatorice.

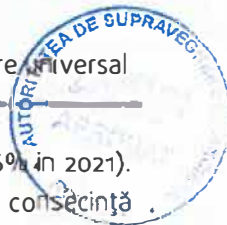
Pilonul: Platforms (Aplicații de business) and Software Development:

Acest segment cuprinde următoarele companii:

- **Elian Solutions SRL** (CUI : 23037351), condusă de Iulian Motoi, este companie fondată în 2008 și deținută de Bittnet Systems SA în proporție de 51%. Partener certificat Gold de către Microsoft pentru soluții de tip ERP.
- **Nenos Software SRL** (CUI 29612482), condusă de Toader Toporău, este o companie deținută de Bittnet în proporție de 61%, este o companie de dezvoltare software la comandă, cu focus în domeniul Artificial Intelligence și Machine Learning (AI / ML) .
- **Nonlinear SRL** (CUI 37758005) este un SPV înființat pentru accesarea unei finanțări europene, deținut în proporție de 60 % de către Bittnet. Activitatea este una de dezvoltare software product based, focusat pe dezvoltarea unei platforme de digitalizare și automatizare procese din cadrul companiilor mici și medii folosind tehnologii de low code / no code și machine learning.

Elian Solutions

Putem spune că pentru Elian Solutions 2022 a fost (din nou!) un an excepțional, obținându-se o depășire a bugetului stabilit; în acest sens compania a înregistrat o creștere de 74% a cifrei de afaceri, cu o creștere



semnificativă a serviciilor de implementare (implementarea a asigurat 40% din venituri, față de 26% în 2021). Creșterea ponderii serviciilor se datorează extinderii și consolidării echipei de livrare, având ca o consecință directă creșterea capacității de livrare proiecte la clienți.

Echipa

- Am continuat procesul de recrutare început în anii anteriori, mergând pe același principiu de recrutare (atrageră de resurse de tip senior, ce au capacitatea de a intra în producție într-un interval de timp mai scurt). Dacă la finele anului 2021 aveam o echipă de 32 de persoane, în 2022 echipa a ajuns la 46 – o creștere de peste 40% a resurselor de livrare.
- Cum spuneam și anterior, managementul Elian s-a concentrat pe consolidarea fiecărei echipe în parte și pe creșterea capacității de livrare proiecte. În procente, echipa de implementare (consultanță și implementare) a generat venituri în 2022 cu 172% mai mari decât veniturile generate în 2021.
- Un alt factor care a contribuit la creșterea capacității de livrare și obținerea rezultatelor de mai sus este obiectivul de performanță operațională (KPI) pentru echipele de consultanță și programare pe care echipa Elian le-a implementat începând cu Q2 2022: self-planning – fiecare membru al echipei își face managementul de task-uri împreună cu managerul de echipă și proiect managerul. În felul acesta există trasabilitate clară pe timpii de predare, gradul de încărcare pe resurse și eventualele abateri de la termenele de livrare. KPI-ul se calculează la număr de taskuri săptămânal.
- A fost continuat procesul de certificare pe soluția Dynamics 365 Business Central.
- Trendul de creștere accelerată se va regăsi și în 2023 - compania având în continuare în plan extinderea echipei, cu potențialul de a dubla echipa până la finele anului.

Proiecte/clienți

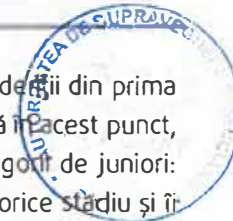
- În continuare compania țintește proiecte de anvergura cu număr mare de utilizatori, inclusiv din afara granițelor României.
- Se menține trendul din anii anteriori, tot mai mulți clienți optează pentru licențiere de tip subscriptie/cloud, în detrimentul achiziției de licență. Acest lucru se traduce în consolidarea veniturilor recurente din subscripțiile lunare.
- A fost lansată licențierea de tip Software as a service
- În 2023 ne așteptăm ca ponderea clienților cu subscripție să crească în continuare
- Anul 2022 a fost marcat de creșterea cererii de upgrade la ultima versiune de sistem lansată de Microsoft. Tot mai mulți clienți au decis să treacă din diverse versiuni mai vechi de NAV la Dynamics 365 Business Central, pe cea mai nouă tehnologie Microsoft. Atât beneficiile generale aduse de ultimele versiuni lansate de producător, cerințele legislative (SAFT, e-factura) cât și limitările tehnologiilor mai vechi au dus la o creștere accentuată a interesului pentru upgrade.

Nenos

Compania a continuat creșterea afacerii deși la un ritm relativ redus – o creștere de 10% a veniturilor și de 17% a marginii brute – ca urmare a închiderii unor proiecte anterioare. Compania a gestionat agil această situație, reducând proporțional costurile de operare aferente (și dimensiunea echipelor). Însă obiectivele rămân de creștere accelerată, bazată pe un set de acțiuni:

- Continuăm extinderea activității de vânzări
- din cadrul Nenos Software prin adăugarea unui colg dedicat extinderii internaționale în echipa de Sales Development Specialist
- Rebranding și campanii de marketing. La finalul anului 2022 a fost demarată campania de rebranding Nenos Software. Industria în care Nenos Software activează, cea a Inteligenței Artificiale, este în continuă dezvoltare și mișcare, astfel încât împreună cu echipa de marketing a grupului regândim strategia de comunicare a companiei.

- **Noua generație de programatori.** Am ajuns în momentul examenului final pentru studenții din prima ediție de Nenos Academy. Suntem mândri de participanții care au reușit să ajungă până în acest punct, care au făcut față cerințelor și temelor pregătite de mentori, pentru cele două categorii de juniori: FullStack Web Developers și Python Developers. Susținem dezvoltarea studenților în orice stadiu și îi încurajăm să acumuleze informațiile în ritmul cu care se simt confortabil. Ne mândrim și cu acei studenți Nenos Academy care s-au atașat de echipa noastră pe parcursul acestei călătorii de formare, iar apoi au ales să ne devină colegi. Sperăm ca actuala ediție, începută în Decembrie, să ne ofere șansa să descoperim tineri talentați, pasionați și dornici să intre pe piața muncii împreună cu noi!

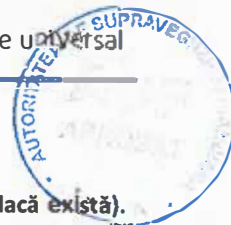



Rezultate financiare anuale Divizia de Tehnologie

INTEGRARE	31.Dec.22	31.Dec.21	
Venituri	171,429,539	95,630,674	79.3%
Prestarea de servicii	44,765,567	24,436,315	83.2%
Vanzarea de marfuri	126,663,972	71,194,359	77.9%
Costul vânzărilor	137,964,090	78,507,195	75.7%
Marfuri/materiale	107,085,166	60,945,932	75.7%
Servicii cloud	5,364,091	5,491,123	-2.3%
Ore-Om	25,514,833	12,070,140	111.4%
Marja bruta	33,465,449	17,123,479	95.4%
Alte venituri	1,082,612	2,830,936	-61.8%
Cheltuieli de vanzare/distributie	8,938,419	5,624,928	58.9%
Ore-Om	7,736,151	4,878,758	58.6%
Publicitate	1,202,268	746,171	61.1%
Cheltuieli administrative	16,966,292	6,738,504	151.8%
Ore-Om	7,516,037	3,163,323	137.6%
Amortizare	2,528,829	1,073,068	135.7%
Alte servicii terti	3,024,728	1,201,580	151.7%
Diverse	1,062,861	403,923	163.1%
Profit operational (fara one-offs)	8,743,338	5,017,862	74.2%
EBIT	8,643,349	7,590,984	13.9%

Rezultate financiare semestriale, Semestrul 1 2023 - divizia de Tehnologie

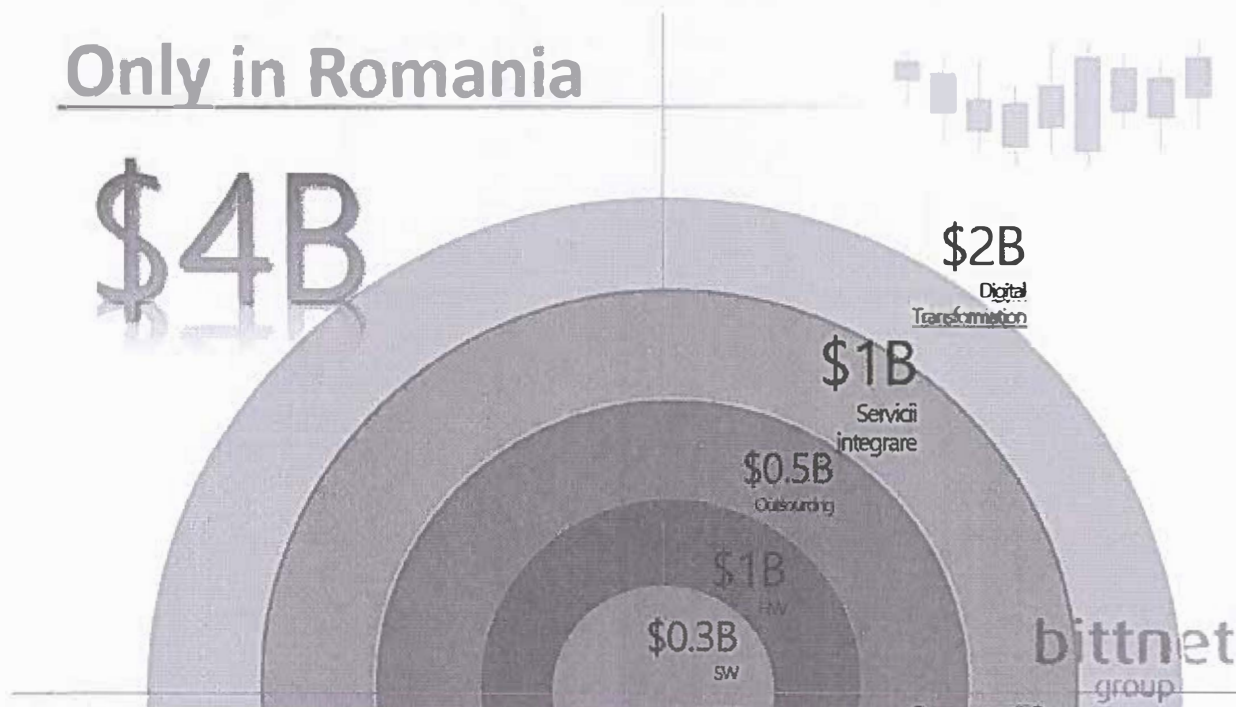
	30/Jun/23	30/Jun/22	30/Jun/21	Evolutie 23 vs 22
Venituri din contracte cu clienții	140,293,466	58,105,430	42,403,154	141.4%
Venituri din prestarea de servicii	29,887,297	21,279,269	9,631,810	40.5%
Vanzarea de marfuri	110,406,169	36,826,161	32,771,344	199.8%
Costul vânzărilor	119,788,315	44,370,546	35,010,905	170.0%
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%
Marja brută	20,505,151	13,734,883	7,392,249	49.3%
Cheltuieli de vanzare/distributie	5,965,170	3,854,322	2,695,440	54.8%
Ore-Om	5,082,882	3,164,070	2,323,489	60.6%
Publicitate	882,287	690,252	371,951	27.8%
Cheltuieli administrative	13,514,106	5,815,412	3,226,129	132.4%
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%
Profit Operațional	2,890,059	4,191,731	1,484,437	-31.1%



5.4. Strategia și obiectivele

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

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



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

Această strategie de afaceri se bazează pe 3 piloni :

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



catre clientii lor, cautarea de parteneri de la care sa achizitionam 'in bulk' produse si servicii pentru a le revinde clientilor si partenerilor nostri, cautarea de parteneri de investitii alaturi de care sa crestem capacitatea de a derula proiecte de M&A.

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

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

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

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

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

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

- În data de 1 decembrie 2020 am lansat programul de reconversie profesională CTRL+N. Astăzi, la aproape 3 ani de la anunțul public legat de intenția de a dezvolta acest program suntem bucuroși să punem la dispoziție cursuri online oferite de 5 dintre trainerii noștri. Până în prezent, peste 200 de români s-au abonat la cursuri, unii dintre aceștia prin programul de burse lansat împreună cu partenerii noștri, alții finanțați de companiile lor sau chiar utilizând surse personale, înțelegând necesitatea de a învăța noi abilități și de a se pregăti pentru joburile de mâine. În urma campaniei de comunicare amplă desfășurată pentru acest proiect, ne așteptăm la o creștere constantă a studenților și în viitor..
- Am demarat, alături de parteneri majori de tehnologie precum Microsoft dar și alături de parteneri din mediul de afaceri cum ar fi Raiffeisen Bank, Banca Românească, Eximbank, ProCredit Bank programe pentru digitalizarea antreprenoriatului din România. Aceste demersuri au început în 2020 și vor continua sperăm noi, într-un mod accelerat – și în 2021. Un aspect extrem de important constă în alinierea acestor demersuri ale diviziei de tehnologie cu Planul National de Redresare si Rezilienta – respectiv programele de digitalizare pentru IMM-uri.

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



anul 2021 am demarat o academie de management și leadership internă pe baza căreia, vom construi abilități cheie la nivelul întregii organizații oferind trasee de dezvoltare în carieră celor mai buni dintre colegii noștri.

Creșterea prin M&As

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

Anul 2022 a fost activ din perspectiva proiectelor de M&A. Am finalizat 2 investiții și am semnat încă o tranzacție semnificativă. În data de 06.09.2022, am anunțat și semnarea documentelor ce marchează finalizarea tranzacției TopTech.

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

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

În 9 decembrie 2022 Emitentul a informat piața despre semnarea contractului de achiziție parti socială pentru cumpărarea unui procent de 70% din compania DATAWARE CONSULTING SRL (numită în continuare „Dataware” / „DTW”), integrator de produse și servicii IT&C. Dataware se va alătura astfel segmentului Cloud & Infrastructure din Divizia de Tehnologie a Grupului Bittnet, urmând a fi integrat în perimetrul de consolidare financiară al Dendrio (similar cu Top Tech SRL și zNET Computer SRL). Valoarea contractului este de 18.550.000 lei și va fi achitat parțial în numerar (13,55 milioane lei), iar restul decontat în acțiuni BNET (5 milioane lei).

Fondată în anul 2011 în București, DTW este o companie românească de IT&C – implementator de servicii și soluții tehnologice IBM, Fujitsu, Cisco, Brocade, HP:

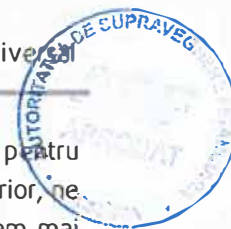
- implementare și configurare de rețele de date (tehnologii Cisco și Brocade)
- implementare și configurare Storage Block&File, SAN - Storage Area Network
- implementare și configurare soluții de Disaster Recovery și Business Continuity
- implementare software forensic
- implementare soluții de Securitate

În urma acestei tranzacții de M&A, Grupul Bittnet își extinde paleta de produse și servicii informatice cu noi capacități tehnologice precum și aria de certificări. În anul 2021, Dataware a realizat venituri totale de 28 milioane RON și profit brut de 3.5 milioane. Echipa DTW numără aproximativ 40 de angajați și colaboratori.

Conform ultimului an financiar închis, Dataware a realizat o cifră de afaceri 68 milioane lei și un profit net de 4,3 milioane lei

Mai multe detalii despre DTW și soluțiile prestate puteți citi pe site-ul companiei la adresa: <https://www.dataware.ro/>. Closingul tranzacției depinde în afara de aprobarea Consiliului Concurenței și de anumite condiții suspensive obișnuite pentru acest tip de tranzacții. Estimăm că tranzacția să fie finalizată în primul semestru al anului 2023.

Un aspect de avut în vedere este că, ținând cont de actuala dimensiune a grupului, și de tranzacțiile de M&A care sunt în finalizare plus pipeline, credem că avem toate ingredientele necesare pentru a atinge obiectivul de 500 milioane lei cifră de afaceri în 2024.



Astfel, dacă în anul 2022 am extins echipa și mediul de lucru pentru a susține nivelul de business estimat pentru 2023 și 2024, dar asta a „consumat” aproape toată marja brută generată suplimentar față de anul anterior, ne face să considerăm că, operațional, pentru 2023-2024 prioritatea internă numărul unu va fi să extragem mai multă profitabilitate din afacerea curentă. Ca urmare, țintim să mai închidem 2 sau maxim 3 tranzacții semnificative de M&A, dar, din punct de vedere operațional, intern, ne concentrăm cu prioritate pe generarea de cashflow pozitiv și profitabilitate.

Am învățat enorm din procesul dificil și intens de consolidare prin achiziții și creștere organică a Grupului Bittnet într-o piață de IT&C extrem de fragmentată și suntem conștienți de oportunitatea de care dispunem în prezent prin diversificarea geografică a prezenței și a domeniilor în care activăm concomitent cu creșterea puterii de generare venituri la nivel de grup și optimizarea costurilor. Dublarea într-un singur an (2022) inclusiv prin achiziții a puterii de generare anuale de venituri totale la dimensiunea grupului nostru reprezintă un răspuns la întrebările strategice care ne frământă permanent. Focusul nostru rămâne în a genera pe termen lung valoare adăugată consistentă pentru acționari. Este important de subliniat faptul că generarea de rezultate pozitive consistente pentru orice companie achiziționată (în orice domeniu nu doar în cadrul grupului nostru) necesită o perioadă de circa 18-24 luni necesară integrării, optimizării, fructificării sinergiilor și scalării afacerilor.

Odată cu integrarea TopTech, zNet și Dataware în Semestrul 1 2023, Grupul este complet diferit față de Semestrul 1 2022. Aceasta structură curentă de grup este foarte apropiată de cea cu care vom termina anul 2023, și pe care o vom avea în anii următori. Cu alte cuvinte, exceptând situații ieșite din comun, la momentul actual nu mai țintim proiecte de M&A semnificative, ci mai degrabă tranzacții de dimensiuni mici, care completează și îmbogățesc activitățile noastre existente în cybersecurity sau aplicații și software.

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

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

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

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

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



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

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

5.7. Investițiile

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

De la data publicării ultimelor situații financiare anuale Emitentul nu a inițiat și nu a derulat niciun program de investiții semnificativ. La finalul celui mai recent an fiscal închis, situația consolidată a activelor imobilizate era următoarea:

	2019	2020	2021	2022	Explicatie Variatie
(1) Fond comercial	17,701,643	21,082,977	40.771.174	57,528,189	Achizitie goodwill tranzactii M&A
(2) Alte imobilizari necorporale	6,425,725	8,820,959	9.219.368	9,077,001	
(3) Imobilizari corporale	6,742,571	5,444,104	2.352.513	27,808,467	Inregistrare ca activ birou ONE – conform IFRS16
(4) Titluri puse în echivalență	1,236,738	8,527,500	1.999.840	2,918,940	Plata transa 2 tranzactie Elearning Company
(5) Alte imobilizari financiare	1,107,049	7,483	2.041.467	2,426,167	

Cresterea activelor imobilizate în 2022 se datorează investițiilor de tip M&A realizate (TopTech și zNet) și, odată cu începerea contractului de chirie aferent birourilor din One Cotroceni, înregistrarea întregii valori a contractului ca și activ conform IFRS16.

Situația la 30.06.2023

	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
Total active imobilizate	125,415,123	77,326,195	42,546,806	33,405,855

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.

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

Specificul activității Companiei nu presupune deținerea de active corporale semnificative. Compania deține tehnica de calcul (laptopuri, servere, telefoane mobile), mobilier de birou, imprimante multifuncționale și



echipamente de rețelistică organizate sub forma de laboratoare de curs și laborator de demonstrații pentru soluții tehnologice.

Toate activele corporale ale societății sunt transferate la noul punct de lucru din București, clădirea de birouri ONE Cotroceni Park. În afara de „headquarters” din One Cotroceni, societățile din grup au diverse birouri și prezenta în orașe din țară:

- zNet Computer are 2 puncte de lucru în municipiul Brașov și unul în Sfântu Gheorghe
- TopTech – 6 puncte de lucru, câte unul în fiecare dintre orașele Sibiu, Timișoara, Cluj-Napoca, Deva, Medias și Alba Iulia
- Nenos Software – un punct de lucru în municipiul Galati

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

Echipamentele IT deținute de companie au un grad de uzură fizică specific activității de birou – mic. Odată cu mutarea în noul sediu, compania va efectua o înnoire treptată a echipamentelor IT folosite de angajați și de cursanți, optând în acest sens pentru o abordare de tip „plateste pe măsura ce folosești” – de închiriere a echipamentelor și nu de investiție în active corporale – conform mandatului acordat în AGA. Societatea TopTech deține în afara de echipamente IT și un parc auto, cu vârsta medie de 5.4 ani, cu diverse grade de uzură naturală. Considerăm aceste active ca și non-core, și pe măsura ce ele vor fi scoase din uz, vor fi înlocuite cu contracte de închiriere (leasing operational).

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

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

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

Planul de dezvoltare al companiei include următorii piloni, care au ca și componentă adăugarea de noi produse și servicii. Fiecare nou produs sau serviciu care este adăugat în oferta Bittnet la un moment dat porneste de la o cerere specifică, de volum, în piață, în rândul clienților noștri. Astfel, nu există produse noi pentru dezvoltarea cărora vor fi alocate resurse substanțiale, fiecare adăugare fiind făcută în condiții de „breakeven”. Pentru anul 2023, din punct de vedere al CAPEX (investiția în dezvoltarea de produse), bugetul maxim propus (pe care nu intenționăm să îl consumăm) este de 10.000.000 lei.

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

Scriam în documentul aferent anului 2021 ca

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



Asa cum se vede din acest raport, arile de interes continua sa ramana acestea, dar investitiile noastre in acest domeniu au luat mai degraba forma de M&A – cumparand partial sau integral companii cu produse si servicii in domeniile de interes. Credem ca si in viitor acest tip de investitie va fi cel care va consuma resurse semnificative de capital, prin comparatie cu lansarea de noi produse si servicii „in house”. In AGA din septembrie 2021, actionarii au aprobat un buget de investitii de tip M&A de 200 milioane RON pentru anii urmatoari.

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

Emitentul investeste continuu in dezvoltarea sistemelor IT, a platformelor tehnologice de acces la informatii, de management intern dar si in aplicatii IT care pot fi oferite clientilor. Niciuna din aceste investitii nu depaseste limita de 20% din imobilizari impusa de lege, ele incadrandu-se in bugetul de investitii aprobat de AGA in fiecare an. Sursele de finantare aferente investitiilor in dezvoltarea sistemelor IT interne si a platformelor tehnologice sunt cele interne .

In AGA din septembrie 2021, actionarii au aprobat un buget de investitii de tip M&A de 200 milioane RON pentru anii urmatoari.

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

Procesul de evolutie continua a grupului, atat prin lansarea de produse si servicii noi cat si prin achizitii continue a condus la situatia curenta in care activitatea este organizata in centre (“celule”) cat mai independente, in zone de interes (“piloni de dezvoltare”) sau (“business groups”), care reprezinta subdomenii de activitate din aria de IT&C Services. Bittnet este astazi un conglomerat ce ofera expunere investitorilor catre intreaga industrie de IT&C din Romania. Fiecare pilon (Business Group) va putea avea finantare directa si independenta din piata de capital, cooperand cu celelalte companii din grup pentru a oferi o valoare adaugata mai mare atat clientilor cat si angajatilor / partenerilor nostri.

Pilon: Educație

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

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 portofoliu 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

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

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 - 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

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 Catălin 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

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

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

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. **Eliau 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.eliau-solutions.ro

Eliau 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 Eliau deține o certificare Microsoft Gold. Soluția implementată de Eliau 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, Eliau 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 Eliau 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 Eliau se bazează pe platforma Microsoft Dynamics 365 Business Central – localizarea soluției de echipa Eliau 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

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



Investitii in companii listate

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

În schimb, standardele IFRS de consolidare obliga la contabilizarea acestor detineri prin contul de profit si pierdere, ca si cum am cumpara efectiv actiunile la inceputul fiecarui trimestru si le-am vinde in ultima zi a trimestrului, in mod repetat, in fiecare trimestru. Cu alte cuvinte, aceste fluctuatii sunt inregistrate in contabilitatea noastra „beneficiind” de multiplicatorii specifici pietei de capital. Uneori aceste fluctuatii vor creste rezultatul brut si uneori il vor scadea. Ce este important de avut in vedere este ca abilitatea noastra de a ramane pe termen lung langa companiile in care am investit ne va oferi pe acest termen lung mai multe oportunitati de a marca profit efectiv din aceste investitii decat pierderi.

Dacă nu luăm în considerare randamentele, rata IRR, sau multiplicatorii și ne uităm doar la „cash on cash”, am alocat în perioada 2020-2022 un total de 6,25 milioane lei în investiții bursiere și am recuperat un total de 6,1 milioane lei. **Astfel, avem o expunere cash de 140 mii lei, care valorează pe bursă aproximativ 14 milioane lei.** Deși în opinia noastră atât acțiunile CODE, cât și cele AST, valorează semnificativ mai mult, prevederile IFRS ne solicită să publicăm o pierdere de reevaluare PRIN CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE de aproximativ 3 milioane lei, în timp ce orice investitor și-ar dori să aibă un activ lichid de 14 milioane lei pentru care a plătit 0,14 milioane lei!

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

Nu se aplica. Nu este cazul

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

Pentru linia de business “integrare solutii IT” compania se “aprovizioneaza” cu echipamente si licente (hardware si software) IT - care sunt revandute ca si marfuri catre clienti. Aprovizionarea cu marfuri se face de la importatori / distribuitori - companii cu prezenta in Romania. Pentru niciunul dintre tipurile de echipamente sau licente vandute nu exista situatii de ‘unic importator’, astfel incat siguranta aprovizionarii nu depinde de relatia cu un anumit furnizor. Emitentul pastreaza relatii comerciale cu mai multi distribuitori, avand rulaje semnificative cu fiecare dintre ei.

Pentru linia de business “Educatie”, grupul se “aprovizioneaza” cu manuale de curs si acces la laboratoare virtuale oficiale, de la multipli parteneri externi de talie globala sau direct de la producatori dar si cu servicii subcontractate de la parteneri: fie companii, fie subcontractori independenti (freelancerii). Nici in acest domeniu nu exista situatii de ‘furnizor unic’, Bittnet intretinand relatii cu mai multi parteneri in fiecare arie de activitate.

Toate relatiile anterior descrise sunt create pe baza parteneriatelor cu producatorii IT (Cisco, Microsoft, Oracle, Amazon Web Services, ITIL, VMware, Dell, HP, etc.). Aceste parteneriate ofera acces pentru Bittnet in sistemele de ofertare si discounturi ale producatorilor, iar distribuitorii / importatorii ‘transfera’ conditiile de pret obtinute de la producatori. Relatiile cu producatorii de solutii IT sunt intretinute prin reinnoirea periodica a competentelor si certificarilor companiei noastre. Fiecare dintre aceste relatii este importanta pentru Bittnet si in fiecare an efectuam activitatile necesare pentru a pastra “statutul” in relatia cu acesti vendori.

Majoritatea covarsitoare a produselor si serviciilor livrate de Bittnet pentru care este necesara aprovizionarea de la producatori nu sunt supuse riscului de pret, deoarece listele de preturi ale marilor producatori sunt publicate pentru un an in avans, iar aceste companii au dimensiunea si procesele necesare pentru a sustine preturile pe perioada anului fiscal. Totodata, Bittnet plaseaza comenzi la furnizori doar pe baza comenzilor de



la clienti, astfel încât perioada de timp în care prețul ar putea fluctua este foarte scurtă (maximum 1 săptămână). Coroborat cu explicația anterioară, considerăm că fluctuațiile de preț la materiile prime și materiale nu sunt un factor de risc pentru companie.

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

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

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

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

Datorită acestor factori, odată cu trecerea timpului, relațiile cu partenerii noștri de tip "revanzatori", dar și cu clienții, se solidifică, Bittnet câștigând din ce în ce mai multă încredere în ochii acestora, ceea ce îi determină să ne implice în mai multe proiecte, mai mari. Pe de altă parte, pe măsura ce am crescut atât numărul de clienți deserviți cât și tipul de produse, concentrarea acestora a scăzut semnificativ față de primii ani în calitate de companie listată. Cu atât mai mult prin extinderea numărului de companii din grup, dependența la nivel de grup față de un singur client poate fi considerată astăzi nesemnificativă. Chiar dacă în oricare dintre companii vom putea identifica 1 sau 2 clienți care au o pondere mai mare decât restul de clienți ai companiei aceleia, considerăm că valoarea dată de dimensiunea consolidată a grupului se regăsește și în aceea că Grupul în sine nu va înregistra probleme dacă una din companii pierde unul din clienții cu pondere mai mare a livrărilor în cadrul vânzărilor acelei companii.



Sectiunea 6: Structura Organizatorica

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

Bittnet este astazi un conglomerat ce ofera expunere investitorilor catre intreaga industrie de IT&C din Romania. Fiecare pilon (Business Group) va putea avea finantare directa si independenta din piata de capital, cooperand cu celelalte companii din grup pentru a oferi o valoare adaugata mai mare atat clientilor cat si angajatilor / partenerilor nostri.



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

Emitentul detine participatii in capitalul social al altor companii astfel:

- **Bittnet Systems SA (CUI 21181848):** firma mama a grupului, listata la BVB. Derulează activitatea de holding plus activitatea de Training IT, fiind liderul incontestabil al acestei piețe in România.
- **Computer Learning Center SRL (CUI 26065887),** detinuta integral de Bittnet, este o companie de training IT cu focus in zona de cybersecurity, infiintata in 2009, cu un lung istoric de a deservi clienti din zona corporate.
- **Equatorial Gaming SA (CUI 30582237),** deținută in prezent in proporție de 99% de către Bittnet, este o companie de game-based learning, care oferă training de softskills pentru industria de IT, atât în formă clasica dar si gamificat.
- **The eLearning company SA (CUI 30760571),** deținută in proporție de 23% de către Bittnet, este o companie antreprenorială ce oferă cursuri in format eLearning pentru companii.
- **Dendrio Solutions SRL (CUI 11973883),** detinuta integral de Bittnet, este singurul integrator multi-cloud în România, partener certificat la cele mai înalte standarde de către Cisco, Microsoft, Google, Amazon Web Services, dar si mulți alți vendori, este compania ce reunește activitățile de integrare IT&C provenite de la Bittnet, Gecad Net si Crescendo.
- **ITPrepared SRL (CUI 35456175),** detinuta in proportie de 50.2% de Bittnet, este o companie antreprenorala de servicii gestionate („Managed services”) infiintata in 2016, ce furnizează servicii de suport IT în principal pe piața din SUA. Portofoliul clienților ITPrepared se bazează în primul rând pe companii americane, dar conține și un număr de clienți locali. Managed services reprezintă



externalizarea responsabilității pentru menținerea și anticiparea necesității unei game de procese și funcții care au ca scop îmbunătățirea operațiunilor și reducerea cheltuielilor în cadrul unei companii.

- **Elian Solutions SRL** (CUI : 23037351), companie fondată în 2008 și deținută de Bittnet Systems SA în proporție de 51%, este partener certificat Gold de către Microsoft pentru soluții de tip ERP.
- **Nenos Software SRL** (CUI 29612482), deținută de Bittnet în proporție de 61%, este o companie de dezvoltare software la comandă, cu focus în domeniul Artificial Intelligence și Machine Learning (AI / ML)
- **Nonlinear SRL** (CUI 37758005) este un SPV înființat pentru accesarea unei finanțări europene, deținut în proporție de 60 % de către Bittnet. Activitatea este una de dezvoltare software product based, focusat pe dezvoltarea unei platforme de digitalizare și automatizare procese din cadrul companiilor mici și medii folosind tehnologii de low code / no code și machine learning.
- **ISEC Associates SRL** (CUI : 23037351), deținută în proporție de 70% de Bittnet, este o companie ce oferă servicii profesionale în zona de cybersecurity, ce oferă servicii de audit, consultanță și testare (penetration testing) în regim clasic și „managed services” . Compania deține numeroase certificări (ASF, BNR, CISA, CISM, CEH, CISSP, OSCP, CDPSE, ISO 27701, etc).
- **Global Resolution Experts S.A. (GRX)**(CUI 34836770), deținută în proporție de 60% de către Bittnet, este o companie de servicii profesionale în zona de cybersecurity, ce oferă teste de penetrare, dar și proiectare, implementare și mentenanță de soluții de cybersecurity. Deține integral GRX Advisory SRL (CUI 43813325), cu servicii similare.
- **Top Tech SRL** (CUI 2114184) este deținută începând cu Septembrie 2022 de Bittnet Systems SA (în proporție de 40%) și de către Dendrio Solutions SRL (în proporție de 60%). TopTech este o companie românească de IT&C fondată în anul 1992 în Deva. În prezent, TopTech are încheiate parteneriate cu cei mai importanți producători de tehnologie, precum Dell sau HP, pentru livrarea de echipamente, soluții și servicii IT. Compania are peste 80 de angajați și colaboratori fiind unul dintre cei mai importanți integratori în partea de centru și vest a României. TopTech are birouri deschise în Deva, Sibiu, Timisoara, Cluj-Napoca, Alba-Iulia și Medias.
- **zNET Computer SRL** (CUI 8586712) este deținută 100% de către Dendrio Solutions SRL începând cu Septembrie 2022. Cu peste 20 de ani de experiență, znet computer SRL furnizează produse și servicii IT&C cu precădere în zona Brașov și centrul țării pentru clienți locali și internaționali cu prezență în județele Brașov, Harghita și Covasna. znet computer furnizează produse și soluții de tehnologie de la vendorii internaționali.
- **Dataware Consulting SRL**(CUI 27895927) . 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



Sectiunea 7: Situatia Financiara

7.1. Situatia financiara

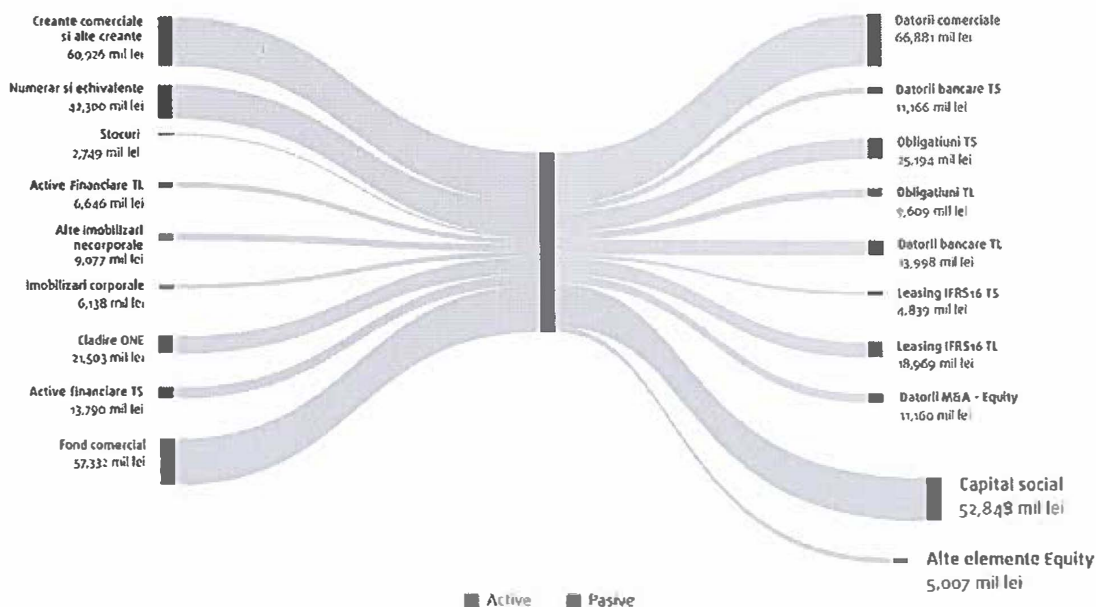
În măsura în care aceasta nu este inclusă în altă parte în document și în măsura în care acest lucru este necesar pentru înțelegerea activității comerciale a emitentului în ansamblu, o examinare corectă a evoluției și a performanțelor activității emitentului și a poziției sale pentru fiecare exercițiu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

Raportul financiar integral (cu tot cu situațiile financiare cu note) poate fi consultat atât pe site-ul propriu al emitentului, dedicat relației cu investitorii, cât și pe site-ul BVB, adică [AICI](#). Situațiile financiare cu notele explicative pot fi consultate și pe site-urile emitentului dedicat relației cu investitorii, adică [AICI](#).

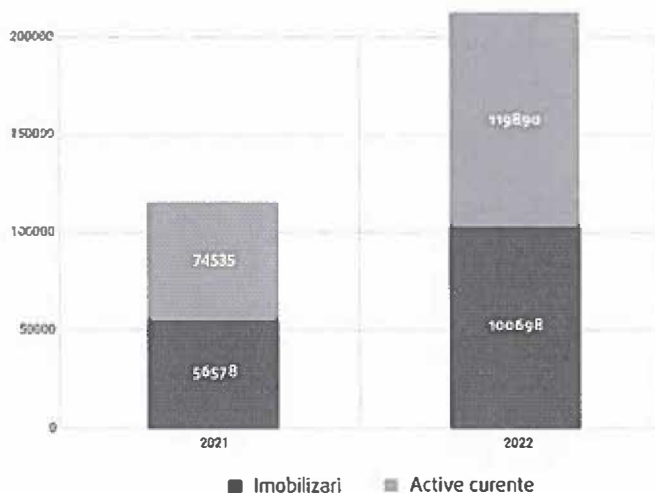
Elemente cheie la finalul celui mai recent exercitiu financiar anual inchis, respectiv la 31.12.2022:

- Cifra de afaceri conform IFRS: 192 milioane lei (+71% vs 2021)
- Marja bruta: 42,7 milioane lei (+74% vs 2021)
- Profit operational :8,4 milioane lei (+119%vs 2021)
- Profit brut: MINUS 2,1 milioane lei
- Flux de numerar din activitatea de exploatare: 17,99 milioane lei
- Pozitie de numerar la 31.12.2022: 42,3 milioane lei
- Capitaluri proprii (activ net contabil): 57,5 milioane lei (+10% versus 2021)

Pozitia Financiară Consolidată



Cifrele din grafice sunt exprimate în Mii Lei.



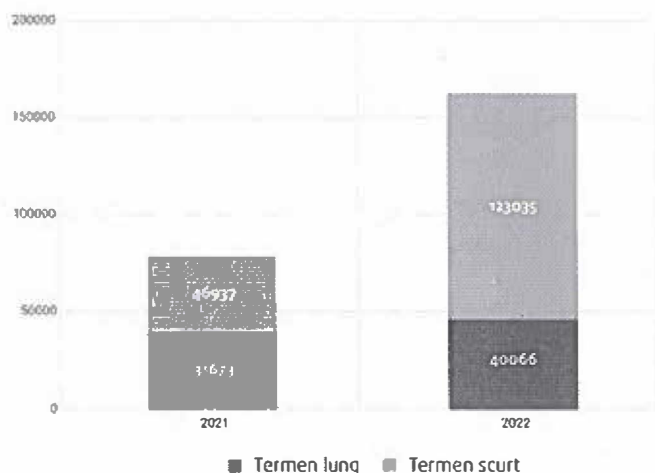
Creșterea activelor imobilizate se datorează investițiilor de tip M&A realizate (creștere de fond comercial de 16.8 milioane lei), a înregistrării ca activ a clădirii One unde avem biroul (21.2 milioane lei) – conform IFRS16 și poziției de ‘echipamente tehnologice’ a TopTech – 2.4 milioane lei.

Creșterea activelor circulante se datorează parțial creșterii creanțelor asupra clienților cu 30 milioane lei (90% creștere - puțin mai rapid decât creștere acifrei de afaceri) și a numerarului cu aproape 19 milioane lei (80%).

Poziția consolidată de numerar înregistrează valoarea de 42,3 milioane lei.

Datoriile pe termen lung au crescut cu 8,4 milioane lei, astfel:

- Scădere cu 14 milioane lei prin reclasificarea obligațiunilor ca datorii termen scurt
- Creșterea datoriilor bancare cu 11.5 milioane lei - sumă pentru LBO TopTech și zNet
- 20.2 milioane lei – chirie One înregistrată ca datorie pe termen lung conform IFRS16



Datoriile pe termen scurt au crescut cu 76 milioane lei ca urmare a:

- Apropierea de scadență a emisiunilor de obligațiuni (+24 milioane lei, din care 10 milioane lei rambursați în ianuarie 2023)
- Creșterii poziției de datorii comerciale cu 36 milioane lei, în linie cu creanțele asupra clienților și cu afacerile).

La finalul anului 2022, datoriile din M&A erau de 10.7 milioane lei – transformate în equity (capital) prin decizia C.A. din septembrie 2022 – neînregistrată încă până la finalizarea majorării de capital (martie 2023), iar datoriile comerciale înregistrau suma de 66.9 milioane lei, acoperite în proporție de 94% de creanțele asupra clienților. Acoperirea subunitară a datoriilor comerciale cu creanțele comerciale ar semnala un element negativ dacă poziția de cash nu ar fi crescut cu 10 milioane față de profitul operațional. Cu alte cuvinte, am înregistrat o gestiune eficientă și poate prea agresivă a relației cu furnizorii.

Activul net contabil (shareholder’s equity) înregistrează cea mai mare valoare din istorie – 57,4 milioane lei, în creștere cu 9.5% față de anul trecut, în condițiile în care profitul brut este negativ, nu am derulat nicio majorare de capital, ba dimpotrivă am efectuat răscumpărări de acțiuni de 2.6 milioane lei. Aceasta dă o altă măsură a utilității relative a cifrelor de profit brut rezultat din ajustările IFRS. Doar 35% din capitalul propriu provine din operațiuni de majorare, iar 65% a fost generat de business în cei 16 ani de activitate.



La finalul Semestrului 1, 2023 pozitia consolidata a Grupului se prezenta astfel:

	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
Total active circulante	180,294,977	76,749,948	60,872,190	64,056,826

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 aproximativ 37 milioane lei (ce urmează au fost facturate de-a lungul semestrului 2, la clienți, cu aproximativ 41 milioane lei), acordându-ne termene de plată ce ne permit să continuăm să operăm cu cashflow operational 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 jumătate 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 la 30.06.2023

	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
Total capitaluri	84,537,203	57,424,145	41,995,279	20,780,962
Interese minoritare	5,157,620	2,479,542	39,413	422,871
Total capitaluri proprii	89,694,824	59,903,687	42,034,691	21,203,832

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 datorii 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 la 30.06.2023

	30/Jun/23	30/Jun/22	30/Jun/21	30/Jun/20
Total datorii	216,015,277	94,172,456	61,384,305	76,258,848
Total datorii pe termen lung	56,077,035	36,162,039	28,212,902	32,755,953
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
Total datorii pe termen scurt	159,938,242	58,010,417	33,171,403	43,502,895
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 si 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 ca Grupul nu operează cu valori semnificative în stocuri, odată cu alăturarea în pilonul de Cloud & Infrastructure 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 aproximativ 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 aproximativ 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.

7.2. Profitul Operational, Profit din exploatare, Profit Financiar si Profit brut

Prezentăm în continuare valorile comparative între ultimele două exerciții financiare închise, respectiv anul financiar 2022 vs anul financiar 2021.

SITUATIA CONSOLIDATA A REZULTATULUI GLOBAL:

	2022	2021	
Venituri din contracte cu clienții	192,156,489	112,576,327	71%
Marja bruta	42,744,222	24,394,064	75%
Alte venituri	3,481,459	4,087,086	-15%
Cheltuieli vanzare	-13,793,331	-9,547,280	44%
Cheltuieli generale si administrative	-23,681,362	-12,648,079	87%
Din care Amortizare	-4,424,982	-2,388,267	85%
EBITDA	12,747,733	9,740,971	31%
Profit operational (fara one-offs)	8,372,820	3,879,526	116%
Rezultat one-off	-50,069	3,473,178	-101%
Ajustare SOP	-890,381	-1,066,911	-17%
Goodwill impairment	-495,000		
Costuri pre-achizitie M&As	-1,650,821	-1,552,402	6%
EBIT (profit din exploatare)	5,286,548	4,733,390	12%
Castig / pierdere titluri puse in echivalenta	273,630	773,014	-65%
Venituri / cheltuieli din evaluarea titlurilor	-2,888,985	9,736,569	-130%
Alte venituri financiare	-431,498	2,355,201	-118%
Cheltuieli financiare	-4,308,881	-2,995,683	44%



Profit brut	-2,069,186	14,602,491	-114%
-------------	------------	------------	-------

Profitul Operational

Rezultatele financiare ale anului 2022 reconfirma modelul financiar – operational al grupului, si motivatia pentru care urmarim o strategie de tip high-growth: deoarece operam cu costuri fixe relativ mari, specifice industriei, acestea reprezinta un prag important de depasit de catre marja bruta generata in cadrul fiecarei perioade. In schimb, odata ce marja bruta depaseste pragul de profitabilitate („break-even”) setat de costurile fixe, urmatoarele venituri genereaza o crestere semnificativa a profitabilitatii: cresterea marjei brute se regaseste accelerata in cresterea de Profit Operational.

Pentru anul 2022, grupul Bittnet a realizat venituri consolidate de 192 milioane lei, in crestere cu 75% fata de 2021 si un profitul operational de 8,3 milioane lei, in crestere cu 116%.

Prin comparație cu bugetul aprobat în aprilie 2022, veniturile consolidate sunt semnificativ mai mari, ca urmare a intrării în aria de consolidare a companiilor TopTech și zNet. Excluzând contribuția acestora, bugetul de venituri este realizat în proporție de 101%. Marja brută a crescut, ca întotdeauna, cu ceva mai mult decât vânzările (78% vs 2021), în timp ce cheltuielile de vânzare și distribuție se încadrează perfect în buget, crescând, așa cum e normal, mai puțin decât marja brută generată.

În schimb, cheltuielile administrative au crescut semnificativ ca urmare a combinației dintre doi factori: creșterea costurilor cu echipa sub presiunea inflației și creșterea efectivă a echipei SG&A (customer support, customer success, sales development) – pe care am dimensionat-o în 2022 cât mai aproape de dimensiunea „finală” necesară ca să livrăm afaceri de 500 milioane lei. In cursul anului 2022 am înregistrat in premiera un provizion pentru concedii neefectuate, in valoare de 428 mii lei. Estimam ca aceasta situatie nu se va mai repeta.

În concluzie, profitul operațional al grupului a crescut cu peste 100% pana la 8.3 milioane lei – o valoare care nu este „ajustată” de elemente one-off cum a fost cazul în 2021 cu vânzarea liniei de business Autodesk. **Menționăm că nu există niciun an în care să nu fi înregistrat profit operațional!**

Profit din Exploatare (EBIT)

Profitul din Exploatare (EBIT) a avut o evolutie pozitiva de doar 12% (comparat cu dublarea profitului operational) datorata in special urmatoarelor elemente de tip nerepetabil (iar unele si non-cash) care sunt incluse in Rezultatul de Exploatare, facandu-ne sa consideram mai relevant indicatorul Profit Operational, astfel:

- Rezultat one-off : -50,069 lei
- Goodwill impairment : -495,000 lei
- Ajustare SOP : -890,381 lei
- Costuri pre-achizitie M&As : -1,650,821

In cursul fiecarui an exista diverse operatiuni in afara cursului obsnuit al businessului, fie achizitii fie vanzari de active non-core, provizioane de diverse tipuri, etc. In cursul anului 2021 am avut 2 elemente nerepetabile semnificative cu efect pozitiv – vânzarea liniei de business Autodesk și un write-off de datorii în companiile ISEC și CLC, în timp ce în cursul anului 2022 avem un element nerepetabil negativ, tot de tip non-cash – impairment-ul de goodwill pentru investiția Equatorial .

Despre Equatorial / integrare în Bittnet Education

Am achiziționat în 2018 compania Equatorial, iar in anii care au urmat, echipa a fost integral și fără eforturi absorbită și integrată în divizia de training a grupului nostru. În anul 2018 cele două companii (Equatorial și Bittnet Training) au generat venituri din educație de puțin sub 10 milioane lei și o marjă brută de aproape 4 milioane lei. În 2022 cele două companii au generat venituri de puțin sub 21 milioane lei și o marjă brută de aproape 12 milioane lei (mai mult decât cifra de afaceri din 2018!).



În cele ce urmează, vă prezentăm câteva exemple unde am folosit sinergia generată de cele două branduri sau leverage-ul de cunoștințe și abilități pe care l-am propagat în întregul Grupul.

1. Proiectul ANIS – am reușit să câștigăm și să implementăm cu succes într-o perioadă extrem de provocatoare, anii 2020-2021, proiectul de training “Talent in Tech”, având ca beneficiar ANIS, în valoare de aproximativ 350K EUR, doar pentru că am combinat experiența și expertiza în administrarea proiectelor pe fonduri UE a Equatorial cu experiența și cunoștințele din piața IT a Bittnet Training
2. Schimbarea condițiilor de piață din ultimii 2 ani a generat nevoia reinventării și re poziționării Equatorial ca o companie care ajută la dezvoltarea “soft skills” a Team liderilor din IT cu experiență de până la 3 ani. Aceasta a avut loc în 2022, odată cu derularea studiului “Learner Persona” care s-a concentrat pe înțelegerea felului în care ITstii învață. Rezultatele nu numai că au folosit întregii Divizii de Educație dar ne oferă oportunitatea să avem o poziție unică în piață, în sensul în care putem livra proiecte complexe de educație care să îmbine abilitățile tehnice ale specialiștilor/ inginerilor IT și cele interpersonale ale managerilor acestora
3. Folosind experiența de peste 20 ani a Equatorial în lucrul cu Boardul și Echipele de Senior Management al marilor corporații din România am reușit să restructurăm și reinventăm întreaga Divizie de Educație, încă din primele luni de pandemie. Rezultatele de astăzi și reînscirerea pe o tendință ascendentă se datorează într-o mare măsură acestui nou fel de a face business, cu focus pe proces și obținerea de rezultate predictibile cu oameni obișnuiți nu cu “super-staruri”. Folosind aceeași expertiză a Equatorial și lecțiile învățate din transformarea Diviziei de Educație, suntem astăzi în proces de implementare cu o parte a Diviziei de Tehnologie și suntem convinși că vom vedea același gen de succes și în Divizia de Tehnologie, dar cu o magnitudine și un impact semnificativ mai mare datorită dimensiunii business-ului.
4. Proiectele de succes cu care Equatorial a câștigat premii la Galele comunității de HR sau L&D au fost replicate în cadrul întregului Grup. Așa a aparut funcțiunea “People & Culture” care de anul trecut coordonează întreaga activitate de recrutare și onboarding, dezvoltare personală și well-being pentru toți colegii noștri!). Numai anul trecut au avut loc 3 Academii interne una adresată tuturor Middle managerilor din Grup pe care îi considerăm coloana vertebrală a organizației noastre, una dedicată forței de vânzări și una dedicată funcțiunilor suport. Participarea masivă și schimbările comportamentale observate în activitatea de zi cu zi vor produce rezultate vizibile în viitor, chiar dacă acum sunt intangibile și greu cunoscute.

În aceste condiții, faptul că Bittnet Training are un acces mult mai larg la clienți, are una dintre cele mai moderne forme de organizare a fluxurilor și proceselor de lucru din piață, iar procesele de marketing și sales au fost derulate și integrate în divizia de training, generează ca majoritatea covârșitoare a cifrelor să fie contabilizate de compania Bittnet, iar Equatorial să nu aibă nici venituri, dar nici costuri semnificative.

Ca urmare a integrării echipei Equatorial, Bittnet Education a crescut de la 10 la 21 milioane de lei între anii 2019-2022, ani în care am avut pandemie, lockdown-uri, inflație și război. Cu toate acestea, deoarece nu am emis „destule” facturi de pe firma Equatorial, auditorii solicită să tratăm contabil investiția Equatorial ca una pierzătoare – un impairment de goodwill în valoare de 495 mii lei.

Ajustari SOP conform IFRS2

De-a lungul timpului am scris extensiv despre planurile de opțiuni, dar considerăm că este necesar să reluăm anumite aspecte, pentru o imagine mai clară asupra acestui subiect:

- Construcția planurilor
- Decontarea lor



- Contabilizarea lor

În toată istoria Bittnet am căutat să construim parteneriate de tip „win-win” pornind de la ideea că nu poți construi un manual de proceduri și reguli suficient de complex cât să elimine comportamentele nedorite, în schimb, dacă alegi sisteme de incentivare corecte, toate părțile implicate vor urmări același obiectiv fără a fi nevoie de controale (abordarea „un polițist lângă fiecare cetățean” suferă pentru că nu avem destui polițiști care să păzească polițiștii). Totodată, dacă „împărțim ce avem” e foarte simplu de implementat și nicio parte nu „profită” de cealaltă parte.

Tot așa sunt construite și planurile de incentivare cu opțiuni: persoanele cheie incluse într-un plan pot CUMPĂRA peste 2 ani un număr de acțiuni reprezentând un total de maxim 5% din acțiunile Companiei, la prețul per acțiune înregistrat LA ÎNCEPUTUL PLANULUI. Astfel, dacă (și numai dacă!) activitatea acestor persoane cheie a generat creșterea valorii deținerilor acționarilor, peste 2 ani, o parte de maxim 1/20 din această creștere va putea fi transferată către persoanele cheie sub formă de acțiuni cumpărate de la societate la preț egal cu prețul istoric.

Cu o singură excepție notabilă (Softbinator), celelalte societăți listate nu au planuri reale de opțiuni, ele oferind persoanelor cheie „opțiunea” de a primi gratuit un procent din companie. De aici probabil există și confuzia că „planurile Bittnet sunt mai mari decât ale altor companii”, ținând cont că în cazul nostru este vorba despre procent din DIFERENȚA de capitalizare, ori la celelalte companii este vorba despre procent din companie.

În cazul nostru, modul în care tratăm echipa, inclusiv împărțitul bunăstării cu aceste planuri de opțiuni funcționează așa cum ne-am așteptat : Bittnet s-a confruntat de-a lungul anilor cu fluctuații de personal mult mai mici decât companiile cu care avem afaceri, sau decât media industriei, iar 40% dintre colegii noi se alătură grupului ca urmare a recomandării de la alți colegi.

Decontarea acestor planuri de incentivare se poate efectua doar în două feluri: prin răscumpărarea acțiunilor companiei din piața de capital pentru a le transfera deținătorilor de opțiuni sau prin majorarea capitalului social prin emiterea de noi acțiuni. A doua opțiune, în mod evident, diluează procentele deținute de acționari - cei care de fapt aprobă această operațiune. Pe de altă parte, soluția de răscumpărare este cea care distruge de fapt relevanța produsului SOP prin decapitalizarea efectivă a companiei, deoarece pentru a cumpăra acțiuni de pe piață, compania plătește cash ceea ce conduce la decapitalizare. În plus, în același timp, această opțiune marchează o pierdere de equity, întrucât compania cumpără acțiuni „scumpe” din piață, care sunt la un preț mai ridicat în prezent și le vinde „ieftin”, la preț mai mic, din trecut. Decontarea prin majorari de capital, la prețul mediu pe ultimele 6-12 luni sau prețul curent de piață, produce valoare atât pentru acționarii neparticipanți cât și pentru persoanele cheie: atât timp cât prețul pe acțiune este mai mare decât activul net contabil pe acțiune, acționarii neparticipanți își cresc activul pe acțiune deținută:

Data	Nr. Inital	Nr. final	Factor	Acțiuni Noi	Share inital	Eq /Share Operauc	Eq / Share Rezultat	Accretive ?
23.08.2016	4,504,383	13,513,149	3	9,008,766.0	42.6	0	14.20838	Neutru
10.03.2017	13,513,149	14,514,123	1.074	1,000,974.0	22.9	78.0	26.7	TRUE
05.07.2017	14,514,123	29,028,246	2	14,514,123.0	26.7	0	13.36891	Neutru
04.01.2018	29,028,246	30,444,258	1.049	1,416,012.0	20.5	58.0	22.3	TRUE
02.07.2018	30,444,258	48,710,812	1.6	18,266,554.8	22.3	0	13.92358	Neutru
14.01.2019	48,710,912	51,755,238	1.062	3,044,326.0	28.7	95.0	32.6	TRUE
13.05.2019	51,755,238	55,233,205	1.067	3,477,967.0	32.6	113.1	37.7	TRUE
09.07.2019	55,233,205	110,466,410	2.0	55,233,205.0	37.7	0.0	18.9	Neutru
31.10.2019	110,466,410	116,203,206	1.052	5,736,796.0	18.9	71.1	21.4	TRUE
05.05.2020	116,203,206	127,249,847	1.095	11,046,641.0	10.6	83.0	16.9	TRUE
24.07.2020	127,249,847	216,324,740	1.7	89,074,893.0	16.9	0.0	10.0	Neutru
18.12.2020	216,324,740	229,049,725	1.059	12,724,985.0	10.0	62.2	12.9	TRUE
26.03.2021	229,049,725	247,228,275	1.079	18,178,550.0	12.9	59.0	16.3	TRUE
22.07.2021	247,228,275	395,565,240	1.6	148,336,965.0	16.3	0.0	10.2	Neutru



Contabilizarea planurilor de opțiuni este o altă diferență între standardele românești de contabilitate și IFRS. Dacă societățile listate pe AeRO nu trebuie să înregistreze niciun cost cu planul de opțiuni, iar la momentul când decapitalizează cashul din companie pentru a oferi gratuit acțiuni angajaților, aceasta se contabilizează prin capitalurile proprii și nu prin P&L. Cu alte cuvinte, în contabilitatea RAS, chiar dacă firma se decapitalizează, nu există nicio cheltuială cu planurile de opțiuni.

În schimb, în contabilitatea IFRS, chiar dacă planurile sunt decontate prin majorare de capital (operațiune care în orice alt context se contabilizează în bilanț și NU în contul de profit), standarul IFRS2 solicită Bittnet (și celorlalte companii de pe piața reglementată care au sau vor avea planuri de opțiuni) să contabilizeze prin contul de profit ca o cheltuială prima teoretică de emisiune a unor opțiuni CALL similare cu planul aprobat de AGA, INDIFERENT DACĂ ACEL PLAN EXPIRĂ FĂRĂ A FI EXERCITAT. Această primă de emisiune (calculată cu formula Black-Scholes) pe care emitentul opțiunii nu o încasează se consideră 'lost revenue' și se trece în P&L ca o cheltuială non-cash pe durata planului. Cu alte cuvinte, în cazul unui plan implementat corect și creator de valoare pentru acționari, deși nu există niciun cash outflow, contabilitatea IFRS arată trimestrial cheltuieli cu SOP-urile, generând mereu discuții în rândul acționarilor și non-acționarilor, în timp ce pentru planuri care decapitalizează societatea și nu sunt opțiuni reale, ci bonusuri mascate, contabilitatea RAS nu ilustrează deloc costuri în P&L.

Nu ne propunem să argumentăm cum ar trebui să arate standardele contabile, dar credem că e important pentru investitorii care analizează companiile să înțeleagă aceste diferențe

Costuri pre-achiziție M&A

Asa cum este detaliat în Nota 2 la situațiile financiare, una din modificările necesare la situațiile financiare anterioare (și tratament diferit în situațiile financiare ale anului 2022 față de tratamentul anterior) a fost retratarea principiilor de recunoaștere a costurilor de pre-achiziție interese de participare (consultanța M&A specializată, servicii due-diligence financiar și legal, servicii juridice, etc.) la nivelul situațiilor financiare consolidate, în conformitate cu prevederile standardului IFRS 3, „Combinări de întreprinderi”. Astfel, dacă anterior aceste costuri erau capitalizate în valoarea activului achiziționat (precum este cazul și la alte active ce au costuri de achiziție sau reparatii capitale), odată cu aceasta retratare, costurile conexe ale activității de M&A au fost scăzute din profitul de exploatare al perioadei de raportare. Acestea sunt costuri nerepetabile în aceea că nu există o cadență lunară, trimestrială, etc – chiar dacă Emitentul are un obiectiv de creștere prin M&A, aceste proiecte sunt prin definiție intamplatoare și nerepetabile.

Profit Financiar - Investiții în companii listate

Elementul care diferențiază rezultatele anului 2022 față de anul 2021 este contribuția profitului financiar la profitul brut: dacă în anul 2021 reevaluările Mark-to-market ale deținerilor noastre au adus un profit financiar egal cu cel operațional plus elemente de tip one-off, anul acesta, vânzările cash de participații la companiile din grup au fost contabilizate doar prin conturile de capitaluri, iar reevaluarile mark-to-market ale deținerilor de companii listate au fost reevaluate prin P&L. Astfel, impactul comparativ asupra rezultatului brut este cu 12,5 milioane lei mai defavorabil.

Suplimentar față de companiile enumerate în capitolul privind activitatea operațională, Grupul Bittnet deține câteva participații și în companii listate pe BVB, pornind de la filozofia „buy stock in businesses that you would like to own yourself”. Credem că este mai util să deținem o porțiune mai mică dintr-o companie care ne place decât să nu deținem nimic. Aceste dețineri se revaluează anual prin contul de profit și pierdere. În 2021 reevaluările deținerilor prin contul de profit și pierdere au adus 12 milioane lei profit, în timp ce în 2022 deținerile au înregistrat o scădere a valorii de piață egală cu 3.4 milioane lei.



Pentru exemplificare, cumpărarea acum 2 ani, a unor acțiuni cu 1,2 milioane lei, acțiuni care la 31 decembrie 2022 valorau 12 milioane lei, se contabilizează ca pierdere pentru că la începutul anului 2022 valoarea de piață a acestora era de 16 milioane lei. Dacă nu luăm în considerare randamentele, rata IRR, sau multiplicatorul și ne uităm doar la „cash on cash”, am alocat în perioada 2020-2022 un total de 6,25 milioane lei în investiții bursiere și am recuperat un total de 6,1 milioane lei. **Astfel, avem o expunere cash de 140 mii lei, care valorează pe bursă aproximativ 14 milioane lei.** Deși în opinia noastră atât acțiunile CODE, cât și cele AST, valorează semnificativ mai mult, prevederile IFRS ne solicită să publicăm o pierdere de reevaluare PRIN CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE de aproximativ 3 milioane lei, în timp ce orice investitor și-ar dori să aibă un activ lichid de 14 milioane lei pentru care a plătit 0,14 milioane lei!

Profit Financiar - Vânzări de participații minoritare la companiile din grup

În călătoria către obiectivul anului 2024- afaceri de 500 milioane lei- ne bazăm alături de transformarea operațională și pe un amplu program de investiții de tip M&A care vizează consolidarea portofoliului actual dar și extinderea continuă a acestuia. În 2022 am finalizat 2 investiții (TopTech și 2Net s-au alăturat pilonului de Cloud&Infrastructure, aducând o capacitate de generare venituri anuale de 100 milioane lei) și am semnat o nouă tranzacție: dacă primim aprobarea Consiliului Concurenței, Dataware se va alătura aceluiași pilon aducând încă aproximativ 70 milioane lei capacitate anuală de generare venituri în proiecte strategice de infrastructură.

În cursul anului 2022 am continuat și atragerea de investitori în companiile din grup, prin vânzarea către Agista a unui procent de 12% din capitalul Dendrio (compania care conduce și consolidează pilonul de Cloud&Infrastructure) – pentru 7,5 milioane lei (cost de achiziție 800 mii lei) și a unui procent de 14% din TopTech pentru suma de 3 milioane lei (cost de achiziție 1,8 milioane lei). Conform standardelor IFRS, tranzacțiile efectiv realizate cu acțiunile companiilor unde nu suntem minoritari se contabilizează prin capitalurile proprii. Cu alte cuvinte, cumpărarea acum 5 ani a unor acțiuni cu 700 lei și vânzarea lor în 2022 cu 7.000 lei în numerar, nu este considerată un element de profit.

Vânzările noastre de acțiuni la companii din grup, care au generat o plus valoare CASH de aproximativ **8 milioane lei nu sunt contabilizate prin P&L.** Cu alte cuvinte, cumpărarea acum 5 ani a unor acțiuni cu 700 lei și vânzarea lor anul acesta cu 7.000 lei cash nu este profit, în schimb cumpărarea acum 2 ani a unor acțiuni cu 120 lei, pe care le deținem și astăzi, care sunt listate și valorează 1.200 lei, se contabilizează ca pierdere pentru că la începutul anului 2022 valoarea de piață era de 1.600 lei.

Combinând tratamentul deținerilor listate cu cel al investițiilor nelistate în companii din grup, situația IFRS diferă semnificativ de situația unui investitor persoană fizică. Un astfel de investitor, cu același istoric ca al nostru, ar fi avut o declarație de venit cu 8 milioane lei profit, în schimb, conform normelor IFRS situația de mai sus reprezintă pentru Bittnet o pierdere de 3.4 milioane lei.

Profitul Brut

Ca urmare a factorilor descriși mai sus, profitul brut raportat conform standardelor IFRS este o pierdere de 2 milioane lei, față de profit de peste 14 milioane lei în 2021.

Managementul considera că în special modul de contabilizare diferit al investițiilor în companii în care avem dețineri procentuale diferite generează o situație mai dificil de înțeles de către investitori, și de aceea am alocat spațiu amplu acestor analize. Faptul că toate societățile din grup sunt profitabile la nivel individual, rezultatul consolidat fiind negativ este o situație inedită, în aceeași măsură cu aceea că într-un an în care profitul brut este negativ și nu am efectuat majorări de capital cu aporturi, ci dimpotriva, am returnat 2.6 milioane către acționari prin rascumpărări, activul net contabil a crescut.



Rezultatul operațional, financiar și profitul brut la data celor mai recente situații financiare publicate, respectiv la 30.06.2023

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	Evoluție
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%
Profit brut	(5,439,055)	(1,387,682)	292.0%

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.

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

În perioada 2022-2023 elementul cel mai important care a avut un efect semnificativ asupra veniturilor Emitentului au fost termenele lungi de livrare pentru echipamente hardware – „supply chain crisis”. Efectul asupra vanzarilor Emitentului este acela de ale intarzia: daca in anii anteriori realizam o vanzare (procesul de a convinge clientul sa plaseze o comanda) iar apoi livrarea dura 2-6 saptamani, acum termenel de livrare ajung adesea la 9 luni, avand deci ca efect ca veniturile inregistrate in cursul unui an sa fie semnificativ mai mici decat vanzarile efectiv ‚inchise’ de echipa de vanzari.

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

Nu au fost modificari semnificative ale vanzarilor sau veniturilor altele decat cele normale in activitatea desfasurata pe piata pe care emitentul opereaza, combinata cu operatiunile de M&A.



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

În cadrul companiilor din grup nu există în general activitate de tipul „cercetare-dezvoltare”. În cursul anului 2022, societatea Global Resolution Experts a semnat un proiect cofinanțat din Fonduri Europene, prin intermediul căruia se va livra o soluție inovativă bazată pe inteligența artificială. Valoarea întregului proiect este de 7,34 milioane lei, din care finanțarea Europeană reprezintă 5,74 milioane lei. Prin comparație cu veniturile totale din anul 2022, finanțarea nerambursabilă reprezintă circa o treime din cifra de afaceri anuală – cu alte cuvinte nu am fi putut dezvolta acest proiect cu resurse proprii.

În schimb, livrabilul proiectului va reprezenta proprietate intelectuală a Fort și reprezintă încununarea a peste 8 ani de experiență în industria asigurărilor, primordial din punct de vedere al instrumentării procesului de analiză și lichidare daune auto. Soluția va oferi utilizatorilor posibilitatea de a identifica automat elemente avariate ale unui autovehicul și va realiza predicții cu privire la costul estimat al reparației.

Deși securitatea cibernetică este doar o componentă tangențială în cadrul proiectului, implicarea Fort a fost posibilă grație colaborărilor de lungă durată pe care compania le are în asigurări, dar și a know-how-ului pe care echipa de proiect le are în domeniile necesare demersului de cercetare.

În cursul anului 2022, existența proiectului a afectat profitul companiei cu aproximativ 150.000 lei. Pentru 2023 impactul financiar al proiectului va fi de circa 850.000 lei. În schimb, ca urmare a desfășurării proiectului, sunt așteptate venituri regulate de minim 250.000 lei anual, începând cu anul 2024.

Sectiunea 8: Resursele de capital

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

Capitalurile proprii ale Emitentului depășesc la finalul anului 2022 suma de 57 milioane lei. În trimestrul 1 2023, Emitentul a derulat o operațiune de majorare de capital cu aporturi noi care au suplimentat resursele de capital propriu cu 32 milioane lei, dintre care 29 milioane lei aporturi de la acționari, și 3 milioane lei creanțe de tip M&A. Pastrand trendul ultimilor ani, Emitentul ia în calcul și viitoare majorări de capital, atât cu acțiuni gratuite, cât și de atragere de noi resurse prin aporturi în numerar, motiv pentru care a ales să supună spre aprobare prezentul Document de înregistrare universal.

În afara de resursele de capital atrase în operațiuni de majorare, emitentul dispune de alte mecanisme de finanțare de pe piața de capital (emisiuni de obligațiuni) precum și de creditare bancară pe termen scurt și lung. La momentul redactării prezentului Document de înregistrare universal, Compania are 2 emisiuni de obligațiuni tranzactionabile pe piața SMT-Bonds a BVB (BNET23, BNET23A, BNET23C) în suma totală de 15,4 milioane lei, și o emisiune de obligațiuni în Euro, listată pe piața reglementată a BVB – BNET26E, în valoare de aproximativ 10 milioane lei (la curs de schimb final de an). Toate resursele de capital împrumutate din emisiunile de obligațiuni sunt inițial disponibile cu o scadență pe termen lung.

SITUAȚIA CAPITALURILOR EMITENTULUI LA 30.06.2023

În perioada analizată, 01.01.2023 – 30.06.2023, 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 derulate 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 datorii financiare nete (Net Financial Debt) de aproximativ 15 milioane lei.

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

Dacă anul 2021 poate fi rezumat prin afirmația „activitatea de finanțare a fost neutră, în timp ce cash-ul din operațiuni a fost alocat pentru noi investiții – cumpărarea de noi companii”, anul 2022 poate fi descris simplu ca: „activitatea de finanțare a adus 9,2 milioane lei, alocați aproape integral (8.2 milioane lei) către cumpărarea de noi companii, în timp ce cash-ul generat de operațiuni se regăsește integral în creșterea de numerar – poziția de cash de la finalul anului”. **2016 continuă să fie singurul an din istoria companiei în care cashflow-ul operațional nu a înregistrat o valoare pozitivă.**



Elemente notabile în evoluția cashflow-ului:

- Variația capitalului circulant a adăugat 6.4 milioane lei la cash-ul din exploatare, spre deosebire de 2021 când a scăzut cu 5.5 milioane lei.
- În 2022 am plasat 15 milioane lei în achiziția de companii, în creștere cu 6 milioane față de anul 2021.
- Am achiziționat imobilizări de 3.9 milioane lei (2.65 milioane lei amenajarea spațiului iar 1.3 milioane lei investiție continuă în platformele IT)
- Tranzacțiile cu active financiare listate au adus 700 mii lei cash
- Am alocat 2.6 milioane lei răscumpărărilor de acțiuni – valoare returnată acționarilor și luată în calcul la determinarea indicatorului IRR al capitalurilor proprii
- Am realizat o emisiune de obligațiuni denominată în euro de aproximativ 10 milioane lei și am accesat împrumuturi bancare de aproape 10 milioane lei
- Am plătit dobânzi de 3.3 milioane lei și dividende către interesele minoritare de 1.4 milioane lei.

Menționăm faptul că necesarul de investiții CAPEX pentru mentenanță este specific sectorului de IT în care activăm - în jurul nivelului redus de 1% din cifra de afaceri anuală, ceea ce este benefic pentru investitori.

În tabelul următor, prezentăm situația fluxurilor de trezorerie la nivel consolidat pentru finalul exercițiului financiar:

	31.Dec.22	31.Dec.21	31.Dec.20	31.06.19
Fluxuri de numerar din activitati de exploatare:				
Profit brut	(2,069,18)	14,602,491	1,484,246	(5,138,122)
Ajustari pentru:				
Cheltuieli cu amortizarea	4,424,982	2,388,267	1,993,939	1,897,637
Impairment fond comercial	495,000			
Cheltuieli privind activele cedate	12,517	102,899		
Beneficii acordate angajaților SOP	890,381	1,066,911	1,574,721	1,001,644
Ajustari pentru deprecierea stocurilor				
Ajustari pentru deprecierea creantelor	198,849	46,258	(262,885)	84,551
Cheltuieli aferente achizițiilor de interese de participare	1,650,821	1,552,402		
Cheltuieli privind dobanzile și alte costuri financiare	3,604,056	3,039,320	3,362,206	3,754,304
Cheltuieli privind dobanzile și alte costuri financiare - leasing	724,899	341,387	475,040	427,980
Venituri din dobanda și alte venituri financiare	(90,607)	(103,643)	(151,350)	(371,828)
Câștig din investiții	3,411,090	(11,988,124)	(1,168,120)	(6,411)
Câștig titluri puse în echivalență	(273,630)	(773,014)	171,521	
Profit din exploatare înainte de variația capitalului circulant	12,979,173	10,275,153	7,479,317	1,649,755
Variația soldurilor conturilor de creanțe comerciale și alte creanțe	(15,174,426)	(1,342,417)	3,224,995	(9,646,903)
Variația soldurilor conturilor de stocuri	2,240,336	(27,748)	1,410,184	(1,949,146)
Variația soldurilor conturilor de datorii comerciale și alte datorii	19,341,027	(4,147,634)	(3,683,943)	18,710,744
Numerar generat din exploatare	19,386,111	4,757,355	8,430,553	8,764,451
Impozit pe profit platit	(1,391,092)	(978,608)	(310,495)	(603,701)
Numerar net din activitati de exploatare	17,995,019	3,778,747	8,120,058	8,160,750
Fluxuri de numerar din activitati de investitie:				
Plati pentru achiziționarea de filiale/afaceri	(15,023,596)	(9,004,190)	79,279	(709,920)
Plati pentru achiziționarea de interese de participare	(830,127)	(861,219)	(4,027,500)	-
Incasari din vanzarea de interese de participare	10,447,460			
Imprumuturi acordate entitatilor legate	240,000	(184,889)	0	341,538
Achizitii de fond comercial			(5,450,000)	
Achizitii de imobilizari corporale si necorporale	(4,054,298)	(1,627,488)	(957,162)	(893,873)
Alte investitii in active financiare	(4,179,499)	(2,015,800)	(291,580)	
Incasari din alte investitii financiare	4,809,727	7,829,183		
Dividende incasate	134,220	670,082		
Dobanzi incasate	111,911	82,339	130,897	405,486
Numerar net din activitati de investitie	(8,344,203)	(5,111,941)	(10,516,056)	(856,770)
Fluxuri de numerar din activitati de finantare:				
Incasari din emisiunea de actiuni		10,412,024	8,851,720	-
Rascumparari/vanzari actiuni proprii	(2,603,739)	66,096	(949,483)	
Trageri din imprumuturi bancare	9,951,863	(0)	6,110,872	-
Rambursari de imprumuturi bancare	-	(1,944,388)	(2,700,000)	(813,770)
Incasari din emisiunea de obligatiuni	9,609,806	-	-	9,600,000
Rambursari din emisiunea de obligatiuni	-	(4,500,000)	-	(4,186,000)
Plata datoriilor aferente leasing-ului financiar	(2,956,494)	(1,261,365)	(1,608,115)	(1,500,098)
Dobanzi platite	(3,326,805)	(2,869,324)	(3,200,475)	(2,627,877)
Dividende platite / primite	(1,428,279)	(39,267)	(59,972)	
Numerar net din activitati de finantare	9,246,353	(136,225)	6,444,546	472,255
Cresterea neta a numerarului si echivalentelor de numerar	18,897,168	(1,469,459)	4,048,538	7,776,235
Numerar si echivalente la inceputul exercitiului financiar	23,403,197	24,872,655	20,824,117	13,047,882
Numerar si echivalente la sfarsitul exercitiului financiar	42,300,365	23,403,197	24,872,655	20,824,117

Situația fluxurilor de numerar de la 30.06.2023 (comparativ cu S1 2022 și S1 2021)

	30 iun 2023	30 iun 2022	30 iun 2021
Fluxuri de numerar din activitati de exploatare:			
Profit brut	-5,439,055	-679,905	2,038,932
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 și alte costuri financiare	2,428,984	1,571,590	1,620,250
Cheltuieli privind dobanzile și alte costuri financiare - leasing	793,841	158,617	230,140
Venituri din dobanda și alte venituri financiare	(115,503)	-17,839	-73,060
Câștig din investiții	517,632	2,194,936	-2,511,393
Câștig titluri puse în echivalență	17,861	-92,864	-448,033
Profit din exploatare înainte de variația capitalului circulant	2,713,503	5,192,983	2,745,815

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
Numerar generat din exploatare	21,664,958	302,504	1,293,899
Impozit pe profit platit	-1,213,048	-687,150	-146,157
Numerar net din activitati de exploatare	20,451,910	-384,646	1,147,743

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

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.

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

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

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

Bugetul de venituri și cheltuieli pentru anul 2023 prevede o sumă maximă de 10 milioane lei pentru investiții, dar care va fi alocată de management către investiții doar în cazul în care managementul consideră că investițiile respective nu vor genera o problemă de cashflow pentru Emitent. Niciuna din investițiile deja demarate nu ridică probleme de finanțare pentru Emitent, ele fiind ușor de suportat din disponibilitățile de numerar existente. Referitor la programul de M&A cu un plafon de 200 milioane lei, Emitentul va finanța fiecare din noile tranzacții fie prin atragerea de parteneri de co-investiție, fie prin emisiuni de obligațiuni dedicate, fie din sursele proprii, precum am făcut în cazul operațiunilor din anul 2021.



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

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

Emitentul este guvernat de Legea Romana. Cadrul de reglementare in care functioneaza emitentul include legislatia nationala precum si de legislatia UE specifica, inclusiv dar fara a se limita la:

- Legea 31/1990 a societatilor, republicata, cu modificarile si completatile ulterioare;
- Legea 24/2017 privind emitentii de instrumente financiare si operatiuni de piata;
- Regulamentul ASF nr. 5/2018 privind emitentii si operatiunile cu valori mobiliare;
- Regulamentul UE nr. 1129/2017;
- Regulamentul delegat (UE) 2019/979;
- Regulamentul delegat (UE) 2019/980;
- REGULAMENTUL (UE) NR. 596/2014 AL PARLAMENTULUI EUROPEAN ȘI AL CONSILIULUI din 16 aprilie 2014 privind abuzul de piață (regulamentul privind abuzul de piață).

9.2 . Precizarea pietelor din Romania si din alte tari pe care se negociaza valorile mobiliare emise de societatea comerciala.

Incepand cu 3 iunie 2020, actiunile emise de societate se tranzactioneaza la Bursa de Valori Bucuresti, pe piata reglementata, categoria Standard, simbol BNET, cod ISIN ROBNETACNOR1. Anterior acestei date, actiunile BNET au fost tranzactionate pe piata AeRO-SMT BVB incepand cu data de 15.04.2015.

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

În 2022, valoarea medie zilnică a tranzacțiilor cu acțiunile BNET s-a ridicat la aproximativ 100 mii lei per ședință de tranzacționare – 26.4 milioane lei in piata regular si inca 8.9 milioane lei in piata Deal. A fost tranzactionat un volum de aproape 82.6 milioane acțiuni BNET, ceea ce reprezintă 16% din totalul acțiunilor înregistrate la 31 decembrie (și 24% din freefloat). La AGA din decembrie 2022, numarul de actionari a depasit 4.300 persoane fizice si juridice.

Emisiunile de obligațiuni:

Si pe parcursul anului 2022, obligatiunile Bittnet au fost printre cele mai lichide instrumente cu venit fix de pe piata AeRO-SMT-Bonds, totalizand schimburi de 5,34 milioane lei, adica 22% din valoarea nominala totala a celor 3 emisiuni de obligatiuni:

- BNET23: 7.758 obligațiuni BNET23 au schimbat deținătorii in 2022 la un pret mediu de tranzactionare de 99,95% din valoarea nominala si o valoare totala de tranzactionare de 770 mii lei.
- BNET23A: 5.313 obligațiuni BNET23A au schimbat deținătorii in 2022, adică 5,4% din volumul total al emisiunii la un pret mediu de 98,83% din valoarea nominala si o valoare totala a tranzactiilor de 522 mii lei.
- BNET23C: 40.141 obligațiuni BNET23C au schimbat deținătorii 2022, adică 40% din volumul total la un pret mediu de 101,7% din valoarea nominala si o valoare totala a schimburilor de 4,05 milioane lei. In ianuarie 2023, Societatea a rambursat la scadenta valoarea nominala a emisiunii BNET23C in valoare de 10 milioane lei si a achitat ultimul cupon aferent acestora.



La finalul anului 2022, Bittnet a derulat un plasament privat de vânzare de obligațiuni corporative denumite în EURO în urma căruia a ridicat suma de 1.961.144 euro de la 53 investitori persoane fizice, juridice și investitori profesionali. Maturitatea emisiunii BNET26E este luna iunie 2026. Începând din 07.03.2023 obligațiunile BNET26E sunt tranzactionabile pe Piața Reglementată administrată BVB.

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 tranzactionabile 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. Pe parcursul anului 2023 au fost rambursate emisiunile de obligațiuni BNET23C și BNET23, în valoare nominală totală de 14,7 milioane lei.

9.3. Descrierea politicii societății comerciale cu privire la dividende

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

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

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

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



Testul Buffett privind capitalizarea profiturilor versus acordarea de dividende

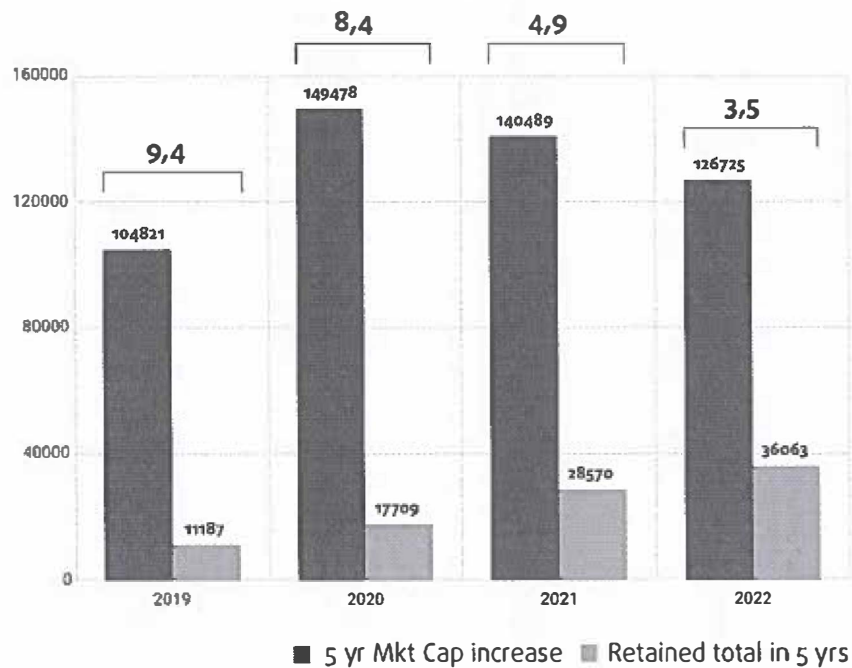
O întrebare pe care o primim uneori din partea investitorilor este legată de distribuirea de dividende și de ce nu facem acest lucru. Așa cum am declarat încă de la listare și în nenumărate ocazii, atât timp cât ne aflăm în stadiul de „high growth”, nu intenționăm să distribuim dividende, pentru că banii lăsați în companie cresc mult mai repede decât ar putea crește în orice altă alternativă de investire. Am compensat aceasta prin oferirea de acțiuni gratuite din valoarea adăugată creată de grup și în plus am oferit opțiunea investitorilor de a-și “vinde” către companie aceste acțiuni primite gratuit, ceea ce a generat implicit o distribuție de cash pentru cei care au optat pentru ea.

Până acum am demonstrat afirmația de mai sus prin a calcula creșterea valorii capitalurilor proprii ale companiei, comparativ cu capitalurile atrase (Activ Net Contabil comparat cu Cash Atras în Majorări de Capital). Acest test ne-a relevat un randament IRR al capitalurilor investite de acționari egal cu aproximativ 36% anual. Suplimentar, analizând creșterea capitalurilor proprii generată de business (eliminând deci capitalurile atrase de pe bursă) în fiecare an prin raportare la capitalul propriu la începutul anului, grupul nostru are un ROE mediu de aproximativ 55% în cei 8 ani de la listare. Calculele relevante sunt prezentate la Pagina 2 – Informații Cheie.

Perspectivile anterioare arată cum am creat valoare din punct de vedere contabil – intrinsec. „Price is what you pay, value is what you get”. Pentru a evalua dacă am creat sau nu bogăție prin prisma capitalizării bursiere (prețul acțiunii fiind adesea singurul indicator urmărit de investitorii de retail) există un test faimos: testul „Buffett” pentru profiturile capitalizate.

Anul	Profit în Perioada	MCS / Rascump.	"Retained" In Perioada	"Retained" total în 5y rolling	Equity la Final An	Mkt. Cap. La Final	5y Mkt Cap Increase	Buffett Multiplier
(1)	(2)	(3)	(4)=(2)+(3)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)=(8)/(5)
2014	115				865	7,896		
2015	889	0	115		1,920	8,108		
2016	870	0	889		3,100	21,418		
2017	1,206	807	1,677		5,961	31,941		
2018	4,408	2,892	4,098		14,001	55,530		
2019	-2,631	0	4,408	11,187	12,372	112,717	104,821	9.4
2020	1,025	9,268	6,637	17,709	27,646	157,586	149,478	8.4
2021	14,424	10,725	11,750	28,570	52,740	161,907	140,489	4.9
2022		2,604	9,170	36,063	71,006	158,666	126,725	3.5

O formulare simplă a acestor calcule este că, dacă analizăm investiția pe termen de 5 ani, așa cum se recomandă investiția pe bursă, un leu alocat companiei noastre (fie prin capitalizarea profiturilor, fie prin participarea în majorări de capital), a adus în buzunarele acționarilor cel puțin 3.5 lei.



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

Conform politicii de dividend, în anii 2016, 2017, 2018, 2019, 2020 și 2021 adunarea generală a decis recompensarea acționarilor prin capitalizarea profiturilor companiei și acordarea de acțiuni gratuite – câte o operație în fiecare an. În cursul anului 2022, acționarii au putut opta între o distribuție cash sau o acțiune gratuită. Un număr de 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.

9.5. Descrierea oricaror activități ale societății comerciale de achiziționare a propriilor acțiuni.

În cadrul AGEA din aprilie 2022, acționarii au aprobat majorarea capitalului social cu 1 acțiune gratuită pentru fiecare 10 acțiuni deținute de acționarii la data de înregistrare, combinată cu acordul acționarilor de a lăsa acțiunile astfel rezultate la dispoziția societății, primind în schimb 0,15 lei pentru fiecare 10 acțiuni deținute la data de înregistrare.

În perioada 27 iulie – 4 august 2022 acționarii de la data de înregistrare și-au exprimat opțiunea între primirea de acțiuni gratuite ce urmează a fi acordate în viitor sau cash la momentul 12 septembrie 2022. În urma exprimării opțiunilor, în luna septembrie Depozitarul Central va încărca în contul Emitentului un număr de 17.529.692 acțiuni, ce urmează a fi folosite de aceasta pentru a își îndeplini obligația față de deținătorii de opțiuni, în cadrul programelor de incentivare a persoanelor cheie, într-un proces de transfer direct.

9.6. În cazul în care societatea comercială are filiale, precizarea numărului și a valorii nominale a acțiunilor emise de societatea mama deținute de filiale.

Niciuna din companiile din grup (cu excepția Emitentului) nu deține acțiuni sau obligațiuni emise de Bittnet.



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

Societatea este la zi cu plata cupoanelor catre detinatorii de obligatiuni, pentru toate emisiunile de obligatiuni. In perioada 2016 - 2022, de la listarea primei emisiuni de obligatiuni, societatea a achitat aproximativ 10.5 milioane lei catre 1.430 obligatari, conform calendarelor de plata pentru fiecare din emisiunile de obligatiuni.



Sectiunea 10: Informatii privind tendintele

10.1. O descriere a:

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

Incepand cu anul 2020 si in continuare, Emitentul a resimtit efectul urmatoarelor tendinte socio-economice :

1. **Cresterea concurenței pentru resursele umane** (“încalzirea pietei muncii”). Acest trend continua de cativa ani si se manifesta in mod deosebit in industria de IT, in care Emitentul opereaza. In mod deosebit in cazul industriei de servicii IT, orice persoana poate presta servicii de oriunde se afla pentru clienti din orice alta parte a lumii. Aceasta face ca piata romaneasca de experti IT sa fie una cu concurenta globala. Astfel, exista companii multinationale care au sedii in Romania, dar si platforme de freelancing care accepta cetateni romani ca membri ai platformei. Ambele alternative genereaza pentru personalul calificat mai multe optiuni dintre care pot alege pentru a isi oferi serviciile, rezultand intr-o crestere a pretului pentru resursele umane. Din punct de vedere contabil, in cazul Emitentului si societatilor din grup aceasta se traduce intr-o crestere a costurilor cu personalul si cu subcontractorii. Din punct de vedere operational, aceasta realitate se traduce in cresterea dificultatilor in a gasi si atrage personal calificat, dar si in necesitatea de a acorda timp, atentie si resurse materiale pentru a crea un loc de munca placut si atractiv. Acestea sunt prioritati interne ale managementului.
2. **Comoditizarea serviciilor IT.** Acest trend conduce la scaderea preturilor de vanzare pentru produsele si serviciile Emitentului, fapt care combinat cu cresterea costului resurselor umane genereaza o presiune asupra marjei brute (venituri minus costuri directe).Suplimentar, aceasta induce clientilor preferinta de a plati doar ce consuma, indepartandu-se de la abonamente sau investitii majore in avans.
3. **Gig Economy (“uberizarea”).** Aparitia si dezvoltarea acestui trend a usurat partial presiunea Emitentului exercitata asupra costurilor fixe (prin aceea ca veniturile personale inregistrate de colaboratorii Emitentului provin din mai multe surse, deci nu exista o presiune pentru noi) , dar a si crescut necesitatea dezvoltarii la scara mai mare a operatiunilor, astfel incat sa putem profita de acest trend. Consideram ca este esential ca si in anii urmatoari sa continuam politica de crestere accelerata a dimensiunii Emitentului, pentru a asigura accesul la suficiente resurse umane.

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

Nu este cazul. Nu au fost identificate modificarile semnificative in performanta financiara a grupului de la sfarsitul ultimului exercitiu financiar si pana la publicarea prezentului Document.

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

Nu este cazul.



Sectiunea 11: Previziuni sau estimari privind profitul

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

Nu este cazul. Emitentul nu face prognoze privind profitabilitatea. Emitentul operează anual cu un Buget de Venituri și Cheltuieli aprobat de Adunarea Generală a Acționarilor. BVC pentru anul 2023, care este supus aprobării acționarilor la adunarea generală programată pentru 27 aprilie 2023, este următorul:

Bittnet CONSO [RON]	2023E
Vanzari catre clienti	300.020.046
Cheltuieli directe (COSTS OF SALES)	200.410.452
=Gross Margin – Marja Bruta	75.128.986
% Gross Margin	25%
Cheltuieli Indirecte	52.319.417
Cheltuieli de vanzare / distributie	19.007.928
Resurse Umane – costuri indirecte	20.083.335
Alte cheltuieli Administrative	12.912.477
EBITDA	24.729.569
% EBITDA	8% (24% ofGM)
Amortizare	6.676.928
=EBIT	18.052.641
Impact elemente nerepetabile	1.604.323
SOP	-890.381
Rezultat Financiar	-330.440
=Profit Brut	16.831.820
Impozit pe profit Curent	1.696.189
= Profit Net	15.135.631
% Net result	5,04%

În toate documentele publicate de companiile listate pe piețele de capital din întreaga lume, în ceea ce privește „Bugetul de Venituri și Cheltuieli”, este menționat că cifrele prezentate nu reprezintă o promisiune sau o garanție, iar compania nu poate fi trasă la răspundere pentru neatingerea obiectivelor. În momentul în care o companie își stabilește bugetul de venituri și cheltuieli pentru un anumit an, are în vedere factorii interni și externi pe care îi cunoaște la momentul stabilirii acestui buget. Ultimii trei ani, au adus companiile în situații extrem de dificile, în care au fost nevoite să se adapteze și care nu puteau fi prezise. Până la declanșarea pandemiei de COVID-19, în România, singurele „probleme” pe care companiile le aveau de depășit sau pentru care erau nevoite să se adapteze, erau legate de incertitudinile la nivel politic și implicit, legislativ.

Prin urmare, noua realitate, în care problemele nu țin doar de bucătăria internă a unei țări, generează tuturor managerilor următoarea dilemă: ne propunem obiective care par greu de atins la prima vedere, dar pentru care la momentul setării acestora avem la bază indicatori și estimări conforme cu realitatea acelui moment sau publicăm un buget extrem de temperat, despre care știm că îl putem depăși, dar în același timp aduce compania în situația de a intra într-o zonă de confort și să își reducă puternic șansele pentru un viitor mai prosper pentru toți cei implicați.



În cadrul Bittnet Group, am preferat întotdeauna să ne asumăm ținte curajoase, construite de la ipoteza conservatoare că ne va fi mai greu să producem anul următor aceiași dolari ca în anul curent – așa dar, va trebui să muncim mai mult. În fiecare an, unele activități sau companii depășesc planurile și altele sunt afectate de diverse elemente în afara controlului conducerii, și, ca urmare, nu ating țintele publicate la începutul anului.

Vom continua această abordare, deoarece ne-a permis să creștem continuu, cu diverse rate mult peste media industriei, chiar dacă nu în mod constant și ușor predictibil. Poate cel mai relevant exemplu este anul 2020, urmat de 2021. În 2019 înregistram singurul nostru an cu pierdere netă din istorie, din cauza greutăților generate în S1 de eforturile de a integra cea mai mare achiziție de până atunci – Crescendo. În anul 2020, un an marcat de lockdowns și închideri de firme, celelalte companii din indicele BET-XT au înregistrat scăderi ale veniturilor și înjumătățirea profiturilor. Bittnet a înregistrat creșterea veniturilor și a profitului, de la minus 4 la plus 1 milion lei. Deoarece ținta de venituri conținea încă 1 milion de lei de marjă (și prin urmare, de profit), percepția investitorilor a fost că Bittnet nu a livrat ce a publicat în buget și nu faptul că grupul a înregistrat o creștere a profitului cu 5 milioane de lei, într-un an extrem de dificil. Această situație s-a repetat și în 2021, când profitul operațional a continuat să crească, iar cel financiar s-a dublat. În această situație, percepția a fost că a existat prea mult profit financiar versus operațional.

Pentru anul 2023 bugetul indicativ este de 300 milioane lei cifră de afaceri și 16.4 milioane lei profit Operațional (24.7 milioane lei EBITDA).



Secțiunea 12: Organele de Administrare, Conducere și Supraveghere și Conducerea Superioară

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

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

Astfel, Emitentul a determinat ca următoarele roluri și persoane îndeplinesc condițiile din lege:

- Membrii consiliului de administrație, inclusiv președintele
- Directorul General
- Directorul Financiar

Aceste persoane sunt listate în continuare:

Consiliul de Administrație (CA) al Emitentului

Administrarea Emitentului se face de către un Consiliu de Administrație format din 5 membri, aleși de Adunarea Generală a Acționarilor din Ianuarie 2020, respectiv Aprilie 2023:

- Ivylyn Management SRL prin reprezentant legal LOGOFĂTU MIHAI ALEXANDRU CONSTANTIN
- ANGHEL LUCIAN CLAUDIU
- LOGOFĂTU CRISTIAN ION
- RUDOLF PAUL VIZENTAI
- Dynamic Data Drawings SRL prin reprezentant legal MĂNIȚIU ANCA

Directorii

Conducerea executivă a Emitentului este delegată către directori, conform actului constitutiv și deciziei CA, astfel:

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

**Presedinte CA si Director General**

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

Adresa de la locul de munca al Presedintelui CA este adresa de corespondenta a Emitentului, București, Sector 5, Strada Serg. Ion Nușu, nr. 44, One Cotroceni Park, Corp A și Corp B, Etaj 4, 050691. Domnul Logofatu Mihai este cofondator al Emitentului si detinea 8,77% din actiunile emise de Emitent si un numar de 300 obligatiuni BNET26E, reprezentand 1,45% din total emisiune. Totodata, dl. Mihai Alexandru Constantin LOGOFĂTU indeplineste si functia de Director General.

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

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

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

Educatie:

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

Experienta profesionala:

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

**Vicepresedinte si membru independent CA**

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

Adresa de la locul de munca al Vicepresedintelui CA este adresa de corespondenta a Emitentului, București, Sector 5, Strada Serg. Ion Nuțu, nr. 44, One Cotroceni Park, Corp A și Corp B, Etaj 4, 050691. Domnul Anghel detine 0,86% din actiunile emitentului si 8,24% din obligatiunile BNET23A si 2,04% din obligatiunile BNET26E și 11,13 din obligatiunile BNET27A.

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

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

In prezent, dl. Lucian Anghel este CRO/ Vicepresedinte executiv al Consiliului de Administratie al Bancii de Export-Import a Romaniei EXIMBANK SA, membru neexecutiv in Consiliul de Administratie al Teraplast SA si al Global Resolution Experts SA – membra a Grupului Bittnet.

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

Educatie:

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

Experienta profesionala:

- 2020 – 2022 : CEO, Membru CA, Banca Romaneasca
- 2012 – 2020 : Presedinte, Bursa de Valori Bucuresti
- 2015 – 2019: Acting CEO, BCR Banca pentru Locuinte
- 2012 – Prezent: Profesor Universitar la Facultatea de Management, ASE Bucuresti
- 2012 – 2015: Acting CEO, BCR Pensii
- 1996 – 2012: BCR, diverse pozitii, inclusiv Economist Sef

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

**Membru neexecutiv CA**

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

Adresa de la locul de munca al domnului Logofatu Cristian este adresa de corespondență a Emitentului, București, Sector 5, Strada Serg. Ion Nuțu, nr. 44, One Cotroceni Park, Corp A și Corp B, Etaj 4, 050691. Domnul Logofătu Cristian este cofondator al Emitentului și detine 8,45% din acțiunile emise de Emitent și un număr de 730 obligațiuni BNET26E, reprezentând 3,54% din total emisiune precum și 581 obligațiuni BNET27A ceea ce reprezintă 1,16% din total emisiune BNET27A.

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

- i. In ultimii 5 ani financiari incheiati, nu a fost membru al consiliului de administratie sau supervizare al altor societati. Incepand cu anul 2019 si pana in 31.03.2020, dl Cristian Ion Logofatu a ocupat functia de membru in consiliul de administratie al Norofert Group.
Pana in 22.12.2021 dl Cristian Logofatu a indeplinit functia de membru in consiliul de administratie al Softbinator Technologies SA. Dl Cristian Logofatu indeplineste si functia de Director Executiv al ONG-ului "Academia Credis".
- ii. nu a fost condamnat pentru fraudă in cursul ultimilor cinci ani cel puțin;
- iii. Nu a fost asociat, in cursul ultimilor cinci ani, cu aspecte referitoare la orice procedura de faliment, punere sub sechestru sau lichidare;
- iv. nu a fost incriminat si/sau sanctionat de catre autoritatile statutare sau de reglementare. Totodata acesta nu a fost impiedicat de o instanta sa mai actioneze ca membru al unui organ de administrare, conducere sau supraveghere al unui emitent sau sa intervina in gestionarea sau desfasurarea afacerilor unui emitent in cursul ultimilor cinci ani cel puțin.

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

Educatie:

- 2006 Diploma de Master in "Rețele de Calculatoare" – Universitatea din Bucuresti
- 2003 Diploma de Licenta in Finante – Academia de Studii Economice din Bucuresti

Experienta profesionala:

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

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

Membru neexecutiv CA

Membru neexecutiv CA al Emitentului este dl Rudolf Paul Vizental, cetățean român. Dl Vizental nu deține acțiuni sau obligațiuni ale Emitentului.

Emitentul declara ca dl. VIZENTAL RUDOLF PAUL, care detine calitatea de membru CA:

- i. In ultimii 5 ani financiari incheiati, dl Vizental a fost membru al consiliului de administratie sau supervizare al altor societati.
- ii. nu a fost condamnat pentru fraudă in cursul ultimilor cinci ani cel puțin;
- iii. Nu a fost asociat, in cursul ultimilor cinci ani, cu aspecte referitoare la orice procedura de faliment, punere sub sechestru sau lichidare;



- iv. nu a fost incriminat si/sau sanctionat de catre autoritatile statutare sau de reglementare. Totodata acesta nu a fost impiedicat de o instanta sa mai actioneze ca membru al unui organ de administrare, conducere sau supraveghere al unui emitent sau sa intervina in gestionarea sau desfasurarea afacerilor unui emitent in cursul ultimilor cinci ani cel putin.

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

Membru neexecutiv CA

Membru neexecutiv CA este Dynamic Data Drawings SRL (persoana juridica romana avand sediul social in Bucuresti, Sector, Sectorul 1. Adresă, Str. Aiud 40B B inregistrata in Oficiul Registrul Comertului de pe langa Tribunalul Bucuresti cu nr. de ordine J40/13489/2019 , cod unic de inregistrare RO41741710), o societate cu obiect de activitate „management si consultanta pentru afaceri”. Societatea a fost aleasa de actionari ca membru al Consiliului de Administratie in considerarea CV-ului dnei MĂNIȚIU ANCA – cetățean român. Dna Manitiu deține 0,12% din acțiunile emitentului.

- i. In ultimii 5 ani financiari incheiati, d-na MĂNIȚIU ANCA a fost membru al consiliului de administratie sau supervizare al altor societati.
- ii. nu a fost condamnat pentru fraudă in cursul ultimilor cinci ani cel putin;
- iii. Nu a fost asociat, in cursul ultimilor cinci ani, cu aspecte referitoare la orice procedura de faliment, punere sub sechestru sau lichidare;
- iv. nu a fost incriminat si/sau sanctionat de catre autoritatile statutare sau de reglementare. Totodata acesta nu a fost impiedicat de o instanta sa mai actioneze ca membru al unui organ de administrare, conducere sau supraveghere al unui emitent sau sa intervina in gestionarea sau desfasurarea afacerilor unui emitent in cursul ultimilor cinci ani cel putin.

Dna Mănițiu nu desfasoara alte activitati care sa aiba impact semnificativ pentru societatea emitenta.

Directorul Financiar

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

Adresa de la locul de munca al domnului Stanescu Adrian este adresa de corespondenta a Emitentului, București, Sector 5, Strada Serg. Ion Nuțu, nr. 44, One Cotroceni Park, Corp A și Corp B, Etaj 4, 050691.

Dl. Stanescu detine 0,71% din actiunile emise de Emitent.

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

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

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

Educatie:

- 2013 - Program CFA („Chartered Financial Analyst”), CFA Level III
- 2008 – Diploma de Licenta, Facultatea de Electronică, Telecomunicații și Tehnologia Informației („ETTI”), Universitatea Politehnică, București



- 2008 – Diploma de Licență, Facultatea de Finanțe, Asigurări, Bănci și Burse de Valori (FABBV'), Academia de Studii Economice („ASE”), București

Experiența profesională:

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

Domnul Stanescu Adrian își desfășoară activitatea în baza unui contract de mandat conform Hotărârii CA din 16.03.2020.

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

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

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

12.3 Declarație privind litigiile privind conducătorii

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



Sectiunea 13: Remuneratii si beneficii

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

Adunarea Generala a Actionarilor din 29 Ianuarie 2020 a aprobat remuneratia membrilor Consiliului de Administratie, care a fost aplicata astfel:

Pentru anul fiscal anterior – 2022 – Ivylon Management SRL a primit o remuneratie fixa lunara egala cu 25.000 lei. Pentru anul 2022 dl Logofătu Mihai Alexandru nu a fost inclus in niciun plan de incentivare cu optiuni. Nu exista alte beneficii.

Pentru anul fiscal anterior – 2022 – Cristian Ion Logofătu a primit o remunerație fixa lunara egala cu 5.000 lei brut. Pentru anul 2022, dl Cristian Ion Logofatu nu a fost inclus in niciun plan de incentivare cu optiuni. Nu exista alte beneficii.

In cursul anului 2022, Ivylon Management, reprezentat prin dl Cristian Logofatu a detinut functia de membru in consiliul de administratie a doua societati in care Grupul Bittnet detinea peste 20% din drepturile de vot: the e-Learning Company (ELC) si Global Resolution Experts (GRX / Fort). Odata cu achizitia companiei TopTech, Ivylon Management, prin reprezentant Mihai Logofatu a fost numit administrator al societatii TopTech. Odata cu achizitia companiei zNET Computer, Ivylon Management, prin reprezentant Mihai Logofatu a fost numit administrator al societatii zNET Computer. Fiecare dintre aceste mandate este remunerat conform cu politicile societatilor respective: 3.000 lei lunar in cazul ELC si 10.000 lei lunar in cazul Fort. In cazul administrarii zNET si Top Tech, administratorul Ivylon Management nu a fost remunerat in anul 2022.

In anul 2022, dl Anghel Lucian Claudiu a primit o remunerație fixa lunara egala cu 5.000 lei brut incepand cu luna martie 2020, si a fost inclus in planul de incentivare cu optiuni aprobat de AGA din aprilie 2021, primind dreptul de a achiziționa la pret preferential un numar de actiuni egale cu 0.5% din totalul actiunilor Emitentului pentru fiecare anul 2022, la un pret pe actiune conform cu capitalizarea societatii la inceputul anului fiscal 2021, avand o perioada de exercitare de 30 zile, respectiv mai – iunie 2023. Nu exista alte beneficii.

Directorul Financiar

Pentru anul fiscal anterior, dl Adrian Stanescu a primit o remuneratie lunara neta de 10.000 lei, fara alte beneficii. Incepand cu luna aprilie 2021, data de incepere a mandatului de Director Financiar, Dl. Stanescu a a fost inclus in planul de incentivare cu optiuni aprobat in aprilie 2022, primind dreptul de a achiziționa la pret preferential un numar de actiuni egale cu 0.5% din totalul actiunilor Emitentului pentru fiecare an in care indeplineste pozitia de Director Financiar. Aceasta optiune are ca pret de exercitare pretul pe actiune conform cu capitalizarea societatii la data de referinta pentru AGA din aprilie 2022, si are o perioada de exercitare de 30 zile in mai – iunie 2024. Suplimentar, dl Stanescu a primit pentru anul 2022 un bonus de performanta fixat de Directorul General la valoarea de 240,000 lei, platibil in actiuni in cursul anului 2023.

Directorul General

Tinand cont de faptul ca dl Mihai Logofatu, fondator al companiei, indeplineste si functia de Director General si cea de presedinte al consiliului de administratie, dl Logofatu a renuntat in anul 2022 la orice remuneratie aferenta pozitiei de Director General. Beneficiul primit in calitate de Director General este accesul la un autoturism inchiriat in leasing operational – Toyota Camry – in valoare de 500 euro lunar.



Sectiunea 14: Functionarea organelor de administrare și conducere

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

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

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

În aprilie 2023, Adunarea Generală a Acționarilor a aprobat extinderea Consiliului de Administrație la 5 membri și a ales pentru cele 2 noi poziții pe dl Vizental Paul Rudolf și pe dna Manitiu Anca în calitate de reprezentant legal al administratorului persoană juridică Dynamic Data Drawings SRL. Mandatele celor 2 noi membri CA sunt aliniate cu mandatele membrilor existenți la data Adunării Generale din Aprilie 2023, respectiv până în 13.02.2024.

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

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

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

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

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

Comitetul de Audit funcționează și este compus din următoarele persoane:

- Dl. Lucian Anghel
- Dl. Cristian Logofătu
- Dl. Dan Ștefan

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

- Raportarea financiară: Comitetul examinează și verifică corectitudinea situațiilor financiare consolidate anuale și interimare ale Societății și a oricărui alte rapoarte de natură financiară, înainte ca acestea să fie transmise Consiliului spre aprobare
- Auditul financiar: Comitetul analizează și face recomandări Consiliului cu privire la numirea, renumirea și revocarea din funcție a auditorilor financiari, care trebuie aprobate de acționari, evaluează periodic eficiența, independența și obiectivitatea auditorilor financiari;
- Auditul intern și controlul intern: Comitetul avizează modul de organizare și funcționare a departamentului de Audit Intern, analizează raportul Auditorului Intern, precum și stadiul de



implementare a recomandărilor acestuia, face recomandări Consiliului privind numirea sau revocarea/ concedierea Auditorului Intern.

- Conformitatea, conduita și conflictele de interese: Comitetul se asigură că politicile și practicile Societății sunt conforme cu legile și reglementările locale și internaționale, cu recomandările autorităților de reglementare și cu cele mai bune practici și analizează implementarea politicii privind conflictele de interese.
- Gestiunea riscurilor: Comitetul informează Consiliul în legătură cu principalele riscuri asumate de Societate, monitorizează aceste riscuri și se asigură că sunt gestionate eficient.

Comitetul de Nominalizare și Remunerare este format din următoarele persoane:

dl. Cristian Logofătu	Presedinte al Comitetului de Nominalizare și Remunerare Membru al Consiliului de Administrație
dl. Mihai Logofătu	Membru al Comitetului de Nominalizare și Remunerare Presedinte al Consiliului de Administrație, ca reprezentant
dl. Lucian Anghel	Membru al Comitetului de Nominalizare și Remunerare, Vicepresedinte al Consiliului de Administrație
dl. Sergiu Negut	Membru al Comitetului de Nominalizare și Remunerare Membru extern
dl. Andrei Pitis	Membru al Comitetului de Nominalizare și Remunerare Membru extern

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

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

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

Prevederile Codului	Respectă	Nu respectă sau respectă parțial	Motivul pentru neconformitate
A.1 Toate societățile trebuie să aibă un regulament intern al Consiliului care include termenii de referință/ responsabilitățile Consiliului și funcțiile cheie de conducere ale societății, și care aplică, printre altele, Principiile Generale din Secțiunea A.	DA		
A.2 Prevederi pentru gestionarea conflictelor de interese trebuie incluse în regulamentul Consiliului. În orice caz, membrii Consiliului trebuie să notifice Consiliul cu privire la orice conflicte de interese care au survenit sau pot surveni și să se abțină de la participarea la discuții (inclusiv prin neprezentare, cu excepția cazului în care neprezentarea ar împiedica formarea cvorumului) și de la votul pentru adoptarea unei hotărâri privind chestiunea care dă naștere conflictului de interese respectiv.	DA		
A.3 Consiliul de Administrație sau Consiliul de Supraveghere trebuie să fie format din cel puțin cinci membri.		PARTIAL	Actul constitutiv prevede componenta Consiliului de Administratie ca fiind de 3,5 sau 7 membri, cu posibilitatea actionarilor de a decide numarul exact de membri. AGA din ianuarie 2020 a decis constituirea unui Consiliu de Administratie format din 3 membri, tinand cont de dimensiunea redusa a Societatii, limitarea costurilor, dar si de alinierea intereselor actionarilor cu cele ale managementului / conducerii superioare, data fiind situatia detinerilor de actiuni ale membrilor CA, respectiv dnii. Logofatu Mihai si Logofatu Cristian, care sunt fondatorii companiei si actionarii majoritari ai Societatii.



Prevederile Codului	Respectă	Nu respectă sau respectă parțial	Motivul pentru neconformitate
A.4 Majoritatea membrilor Consiliului de Administrație trebuie să nu aibă funcție executivă. Cel puțin un membru al Consiliului de Administrație sau al Consiliului de Supraveghere trebuie să fie independent în cazul societăților din Categoria Standard. În cazul societăților din Categoria Premium, nu mai puțin de doi membri neexecutivi ai Consiliului de Administrație sau ai Consiliului de Supraveghere trebuie să fie independenți. Fiecare membru independent al Consiliului de Administrație sau al Consiliului de Supraveghere, după caz, trebuie să depună o declarație la momentul nominalizării sale în vederea alegerii sau realegerii, precum și atunci când survine orice schimbare a statutului său, indicând elementele în baza cărora se consideră că este independent din punct de vedere al caracterului și judecății sale și după următoarele criteriile din cod.	DA		
A.5 Alte angajamente și obligații profesionale relativ permanente ale unui membru al Consiliului, inclusiv poziții executive și neexecutive în Consiliul unor societăți și instituții non-profit, trebuie dezvăluite acționarilor și investitorilor potențiali înainte de nominalizare și în cursul mandatului său.	DA		
A.6 Orice membru al Consiliului trebuie să prezinte Consiliului informații privind orice raport cu un acționar care deține direct sau indirect acțiuni reprezentând peste 5% din toate drepturile de vot. Această obligație se referă la orice fel de raport care poate afecta poziția membrului cu privire la chestiuni decise de Consiliu.	DA		
A.7 Societatea trebuie să desemneze un secretar al Consiliului responsabil de sprijinirea activității Consiliului.	DA		
A.8 Declarația privind guvernarea corporativă va informa dacă a avut loc o evaluare a Consiliului sub conducerea Președintelui sau a comitetului de nominalizare și, în caz afirmativ, va rezuma măsurile cheie și schimbările rezultate în urma acesteia. Societatea trebuie să aibă o politică/ghid privind evaluarea Consiliului cuprinzând scopul, criteriile și frecvența procesului de evaluare.	DA		
A.9 Declarația privind guvernarea corporativă trebuie să conțină informații privind numărul de întâlniri ale Consiliului și comitetelor în cursul ultimului an, participarea administratorilor (în persoană și în absență) și un raport al Consiliului și comitetelor cu privire la activitățile acestora.	DA		
A.10 Declarația privind guvernarea corporativă trebuie să cuprindă informații referitoare la numărul exact de membri independenți din Consiliul de Administrație sau din Consiliul de Supraveghere.	DA		



Prevederile Codului	Respectă	Nu respectă sau respectă parțial	Motivul pentru neconformitate
A.11 Consiliul societăților din Categoria Premium trebuie să înființeze un comitet de nominalizare format din membri neexecutivi, care va conduce procedura nominalizărilor de noi membri în Consiliu și va face recomandări Consiliului. Majoritatea membrilor comitetului de nominalizare trebuie să fie independentă.	DA		In cadrul Consiliului de Administratie a fost infiintat si functioneaza Comitetul de Nominalizare si Remunerare, desi Compania nu are aceasta obligatie, nefiind inclusa in categoria Premium.
B.1 Consiliul trebuie să înființeze un comitet de audit în care cel puțin un membru trebuie să fie administrator neexecutiv independent. Majoritatea membrilor, incluzând președintele, trebuie să fi dovedit ca au calificare adecvată relevantă pentru funcțiile și responsabilitățile comitetului. Cel puțin un membru al comitetului de audit trebuie să aibă experiență de audit sau contabilitate dovedită și corespunzătoare. În cazul societăților din Categoria Premium, comitetul de audit trebuie să fie format din cel puțin trei membri și majoritatea membrilor comitetului de audit trebuie să fie independenți.	DA		
B.2 Președintele comitetului de audit trebuie să fie un membru neexecutiv independent.	DA		
B.3 În cadrul responsabilităților sale, comitetul de audit trebuie să efectueze o evaluare anuală a sistemului de control intern.	DA		
B.4 Evaluarea trebuie să aibă în vedere eficacitatea și cuprinderea funcției de audit intern, gradul de adecvare al rapoartelor de gestiune a riscului și de control intern prezentate către comitetul de audit al Consiliului, promptitudinea și eficacitatea cu care conducerea executivă soluționează deficiențele sau slăbiciunile identificate în urma controlului intern și prezentarea de rapoarte relevante în atenția Consiliului.	DA		
B.5 Comitetul de audit trebuie să evalueze conflictele de interese în legătură cu tranzacțiile societății și ale filialelor acesteia cu părțile afiliate.	DA		
B.6 Comitetul de audit trebuie să evalueze eficiența sistemului de control intern și a sistemului de gestiune a riscului.	DA		
B.7 Comitetul de audit trebuie să monitorizeze aplicarea standardelor legale și a standardelor de audit intern general acceptate. Comitetul de audit trebuie să primească și să evalueze rapoartele echipei de audit intern.	DA		
B.8 Ori de câte ori Codul menționează rapoarte sau analize inițiate de Comitetul de Audit, acestea trebuie urmate de raportări periodice (cel puțin anual) sau adhoc care trebuie înaintate ulterior Consiliului.	DA		
B.9 Niciunui acționar nu i se poate acorda tratament preferențial fata de alți acționari în legătură cu tranzacții și acorduri încheiate de societate cu acționari și afiliații acestora.	DA		



Prevederile Codului	Respectă	Nu respectă sau respectă parțial	Motivul pentru neconformitate
B.10 Consiliul trebuie să adopte o politică prin care să se asigure că orice tranzacție a societății cu oricare dintre societățile cu care are relații strânse a carei valoare este egală cu sau mai mare de 5% din activele nete ale societății (conform ultimului raport financiar) este aprobată de Consiliu în urma unei opinii obligatorii a comitetului de audit al Consiliului și dezvăluită în mod corect acționarilor și potențialilor investitori, în măsura în care aceste tranzacții se încadrează în categoria evenimentelor care fac obiectul cerințelor de raportare.	DA		
B.11 Auditurile interne trebuie efectuate de către o divizie separată structural (departamentul de audit intern) din cadrul societății sau prin angajarea unei entități terțe independente.	DA		Functia de audit intern este externalizata catre o firma de specialitate.
B.12 În scopul asigurării îndeplinirii funcțiilor principale ale departamentului de audit intern, acesta trebuie să raporteze din punct de vedere funcțional către Consiliu prin intermediul comitetului de audit. În scopuri administrative și în cadrul obligațiilor conducerii de a monitoriza și reduce riscurile, acesta trebuie să raporteze direct directorului general.	DA		Functia de audit intern este externalizata catre o firma de specialitate.
C.1 Societatea trebuie să publice pe pagina sa de internet politica de remunerare și să includă în raportul anual o declarație privind implementarea politicii de remunerare în cursul perioadei anuale care face obiectul analizei. [...] Raportul privind remunerarea trebuie să prezinte implementarea politicii de remunerare pentru persoanele identificate în politica de remunerare în cursul perioadei anuale care face obiectul analizei. Orice schimbare esențială intervenită în politica de remunerare trebuie publicată în timp util pe pagina de internet a societății.	DA		
D.1 ³ Societatea trebuie să organizeze un serviciu de Relații cu Investitorii – indicându-se publicului larg persoana/persoanele responsabile sau unitatea organizatorică. În afară de informațiile impuse de prevederile legale, societatea trebuie să includă pe pagina sa de internet o secțiune dedicată Relațiilor cu Investitorii, în limbile română și engleză, cu toate informațiile relevante de interes pentru investitori, inclusiv:	DA		
D.1.1 Principalele reglementari corporative: actul constitutiv, procedurile privind adunările generale ale acționarilor;	DA		

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



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



Prevederile Codului	Respectă	Nu respectă sau respectă parțial	Motivul pentru neconformitate
D.3 Societatea va adopta o politică în legătură cu previziunile, fie că acestea sunt făcute publice sau nu. Previziunile se referă la concluzii cuantificate ale unor studii ce vizează stabilirea impactului global al unui număr de factori privind o perioadă viitoare (așa numitele ipoteze): prin natura sa, aceasta proiecție are un nivel ridicat de incertitudine, rezultatele efective putând diferi în mod semnificativ de previziunile prezentate inițial. Politica privind previziunile va stabili frecvența, perioada avută în vedere și conținutul previziunilor. Dacă sunt publicate, previziunile pot fi incluse numai în rapoartele anuale, semestriale sau trimestriale. Politica privind previziunile va fi publicată pe pagina de internet a societății.	DA		
D.4 Regulile adunărilor generale ale acționarilor nu trebuie să limiteze participarea acționarilor la adunările generale și exercitarea drepturilor acestora. Modificările regulilor vor intra în vigoare, cel mai devreme, începând cu următoarea adunare a acționarilor.	DA		
D.5 Auditorii externi vor fi prezenți la adunarea generală a acționarilor atunci când rapoartele lor sunt prezentate în cadrul acestor adunări.	DA		
D.6 Consiliul va prezenta adunării generale anuale a acționarilor o scurtă apreciere asupra sistemelor de control intern și de gestiune a riscurilor semnificative, precum și opinii asupra unor chestiuni supuse deciziei adunării generale.		PARTIAL	Societatea pune la dispozitia acționarilor sai note de fundamentare pentru punctele incluse pe ordinea de zi a adunarilor generale. O apreciere de ansamblu asupra sistemelor de control intern și de gestiune a riscurilor semnificative va fi facuta disponibila dupa formalizarea intregului sistem de control la nivelul Societatii.
D.7 Orice specialist, consultant, expert sau analist financiar poate participa la adunarea acționarilor în baza unei invitații prealabile din partea Consiliului. Jurnaliștii acreditați pot, de asemenea, să participe la adunarea generală a acționarilor, cu excepția cazului în care Președintele Consiliului hotărăște în alt sens.	DA		
D.8 Rapoartele financiare trimestriale și semestriale vor include informații atât în limba română, cât și în limba engleză referitoare la factorii cheie care influențează modificări în nivelul vânzărilor, al profitului operațional, profitului net și al altor indicatori financiari relevanți, atât de la un trimestru la altul, cât și de la un an la altul.	DA		



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





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

Pentru activitatea desfășurată în anul 2022, sub conducerea Președintelui, a fost desfășurat procesul de evaluare a Consiliului de Administrație, pe baza Ghidului pentru evaluarea performanței și eficienței Consiliului de Administrație adoptat de Companie; în urma autoevaluării, Consiliul a stabilit următoarele arii cheie de interes ce vor fi abordate în perioada următoare:

1. Îmbunătățirea guvernantei corporative a Grupului Bittnet
2. Redefinirea rolului și implicării membrilor comitetelor consultative ale CA în noua etapă de dezvoltare a Grupului Bittnet

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

Guvernare corporativă:

În anul 2022, acționarii Bittnet s-au întrunit în cadrul a 3 adunări generale:

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

Adunarea Generală Extraordinară a Acționarilor din data de 20.04.2022 pentru:

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



- anularea Hotărârii AGEA din data de 27.04.2021 privind majorarea capitalului social prin emiterea unui număr de 24.722.828 acțiuni comune

Adunarea Generală Extraordinară a Acționarilor din data de 12.12.2022 pentru:

- aprobarea derulării unor programe de vânzare de obligațiuni corporative, convertibile și neconvertibile, negarantate, oferite spre vânzare prin oferta publică sau prin plasament privat, emise în RON și/sau în EUR.
- ratificarea deciziilor Consiliului de Administrație privind contractarea de produse de finanțare bancară, în limita și în condițiile negociate cu Banca Transilvania S.A., pentru finanțarea achiziției de părți sociale în companiile TopTech SRL și 2NET Computer SRL.

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

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

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

Pe parcursul anului 2023, acționarii Emitentului s-au întrunit în 2 Adunări Generale:

Adunarea Generală Ordinară și Extraordinară a Acționarilor din data de 27.04.2023 pentru:

- aprobarea situațiilor financiare individuale și consolidate, a raportului anual și a raportului de audit
- extinderea componentei consiliului de administrație la 5 membri

Toate punctele de pe ordinea de zi au fost votate de acționari conform raportului publicat pe site-ul emitentului și pe site-ul BVB, aici: <https://investors.bittnet.ro/ro/intalniri-ale-actionarilor/>

Adunarea Generală Ordinară și Extraordinară a Acționarilor din data de 30.10.2023 pentru:

- revocarea auditorului financiar BDO Audit
- alegerea noilor auditori financiari – pentru exercitiul financiar 2023: Lionlink Audit – pentru exercitiul financiar 2024: KPMG Audit

Toate punctele de pe ordinea de zi au fost votate de acționari conform raportului publicat pe site-ul emitentului și pe site-ul BVB, aici: <https://investors.bittnet.ro/ro/intalniri-ale-actionarilor/>

Consiliul de Administrație

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

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

În cursul anului 2022, Consiliul de Administrație al Bittnet s-a întrunit în cadrul a 16 ședințe, dintre acestea 15 fiind organizate prin mijloace de comunicare la distanță. Participarea membrilor la ședințele Consiliului a fost în unanimitate.

Principalele teme luate în dezbatere de către Consiliu au fost:

- Rapoartele anuale ale Comitetelor Consultative și Autoevaluarea activității Comitetului de Audit, aferente anului 2021;
- Evaluarea performanței și eficienței Consiliului de Administrație aferentă activității din 2021;



- o Aprobarea situațiilor financiare consolidate, preliminară, neauditată, pentru exercițiul financiar 2021, însoțite de Raportul anual preliminar pentru anul 2021;
- o Convocarea adunărilor generale ordinare și extraordinară ale acționarilor pentru data de 20/21.04.2022 și materialele aferente punctelor de pe ordinea de zi pentru prezentarea către acționari;
- o Tranzacția de vânzare de parti sociale reprezentând 11.999% din capitalul social al societății Dendrio Solutions SRL;
- o Transferul de acțiuni de trezorerie din contul global al Societății – Secțiunea 1 a Depozitarului Central, în conturile din Secțiunea 1 ale celor 24 persoane cheie incluse în planul de incentivare (altele decât cele care au cesionat opțiunile);
- o Raportarea financiară interimară consolidată și individuală pentru 6 luni încheiate la 30 iunie 2022 și Raportul Semestrial aferent semestrului 1/2022, elaborat conform Regulamentului ASF nr. 5/2018;
- o Contractarea de către DENDRIO SOLUTIONS SRL de la Banca Transilvania a unui credit pentru finanțarea achiziției de parti sociale în cadrul companiilor Top Tech SRL și zNET COMPUTER SRL, precum și a unei linii de credit pentru investiții pentru finanțarea activității curente, în care BITTNET SYSTEMS S.A. va avea calitate de co-debitor respectiv garant fideiuzor, precum și constituirea garanțiilor;
- o Tranzacția de cumpărare de parti sociale reprezentând 40% din capitalul social al TOP TECH S.R.L.;
- o Majorarea capitalului social cu suma de până la 10.569.611,90 RON (valoare nominală), prin emisiunea unui număr de până la 105.696.119 acțiuni noi cu o valoare nominală de 0,1 RON per acțiune și o valoare nominală totală de 10.569.611,90 RON;
- o Tranzacția de cumpărare de către Dendrio Solutions SRL a 100% din capitalul social al zNET Computer SRL;
- o Tranzacția de cumpărare de parti sociale reprezentând 70% din capitalul social al DATAWARE CONSULTING SRL;
- o Convocarea Adunării Generale Extraordinare a Acționarilor în data de 12/13.12.2022 și materialele aferente ordinii de zi;
- o Emiterea de obligațiuni corporative, negarantate, denominate în EUR, cu o valoare nominală de 100 euro/obligațiune, oferite spre subscriere în cadrul unei Oferte de vânzare derulată prin plasament privat.

Pentru activitatea din anul 2022, sub conducerea Președintelui, a fost desfășurat procesul de evaluare a Consiliului de Administrație, pe baza Ghidului pentru evaluarea performanței și eficienței Consiliului de Administrație adoptat de Companie; în urma autoevaluării, Consiliul a stabilit următoarele arii cheie de interes ce vor fi abordate în perioada următoare:

1. Îmbunătățirea guvernantei corporative a Grupului Bittnet
2. Redefinirea rolului și implicării membrilor comitetelor consultative ale CA în noua etapă de dezvoltare a Grupului Bittnet

Activitatea Comitetelor Consultative

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

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



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

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

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

Comitetul de Audit

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

Comitetul de Audit a fost constituit prin decizia Consiliului de Administratie din luna martie 2020, componenta acestuia nu a suferit modificari in cursul anului 2022, fiind formata din urmatoarele persoane:

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

In cursul anului 2022, Comitetul de Audit s-a intrunit in cadrul a 8 sedinte, la care au participat toti membrii Comitetului.

Temele dezbatute in cadrul sedintelor Comitetului de Audit, pentru care acesta a facut recomandari catre Consiliul de Administratie, unde a fost cazul, au fost urmatoarele:

- Adoptarea situatiilor financiare consolidate, preliminare, neauditate, pentru exercitiul financiar 2021, insotite de Raportul anual preliminar pentru anul 2021
- Adoptarea situatiilor financiare anuale individuale si consolidate pentru exercitiul financiar 2021
- Aprobarea Raportul Consiliului de Administratie (sub forma de Document Universal de Inregistrare) pentru 2021
- Prezentarea Raportului Auditorului independent pe 2021
- Adoptarea propunerilor de repartizare a profitului pe 2021
- Adoptarea Bugetului de venituri si cheltuieli pentru exercitiul financiar 2022
- Raportul Auditorului independent pe 2021
- Raportul trimestrial aferent trimestrului 1 - 2022, intocmit conform Regulamentului ASF nr. 5/2018, care include si rezultatele financiare consolidate, neauditate, aferente trimestrului 1, 2022

- Adoptarea raportarii financiare interimare consolidate si individuale pentru 6 luni incheiate la 30 iunie 2022 si a Raportului Semestrial aferent semestrului 1/2022, elaborat conform Regulamentului ASF nr. 5/2018
- Raportul trimestrial aferent trimestrului 3 - 2022, intocmit conform Regulamentului ASF nr. 5/2018, care include si rezultatele financiare consolidate, neauditate, aferente trimestrului 3, 2022
- Proiectele M&A
- Programul SOP 2022 si finantarea acestuia
- Actiunile preferentiale - solutie de finantare pe termen lung

Comitetul de Audit a realizat autoevaluarea activitatii desfasurate in anul 2022, concluzionand ca, in ansamblu, Comitetul a functionat eficace si a supravegheat in mod eficient sistemul de gestiune a riscului și control intern la nivelul Societatii, fiind astfel satisfacut in ceea ce priveste indeplinirea rolului sau de a oferi un sprijin efectiv Consiliului de Administratie in indeplinirea responsabilitatilor sale in domeniul raportarii financiare, al controlului intern si al administrarii riscului.

Comitetul de Nominalizare și Remunerare

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

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

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

In cursul anului 2022, Comitetul de Nominalizare si Remunerare s-a intrunit in cadrul unei sedinte, la care au participat toti membrii Comitetului.

Astfel, Comitetul de Nominalizare si Remunerare a luat in discutie urmatoarele subiecte:

- Adoptarea Raportului de Remunerare pentru anul 2021
- Adoptarea Planului de opțiuni pe acțiuni pe termen lung – SOP2021 (perioada 2021-2023)

Comitetul de Dezvoltare Strategică

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



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

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

În cursul anului 2022, Comitetul Consultativ de Dezvoltare Strategică s-a întrunit în cadrul a 4 sedințe.

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

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

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

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

Nu este cazul

Sectiunea 15: Angajatii

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

In cursul anului 2022, numarul mediu de salariati al grupului a fost de 250. In tabelul urmator este prezentata impartirea pe departamente functionale la finalul anilor fiscali. Cifrele nu includ deloc situatia anagajtilor Softbinator si E-Learning Company. Cifrele includ doar companiile aflate in perimetrul de consolidare la 31.12.2022.

Departament	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Vanzari	4	5	14	16	25	51
Tehnic	4	5	23	25	27	122
Marketing	2	1	2	4	9	7
Livrari	1	3	8	14	16	60
Management	4	4	3	2	2	10

Compania externalizeaza o parte din activitati catre subcontractori independenti. La finalul trimestrului 4 2022, Emitentul coopera cu peste 100 contractori.

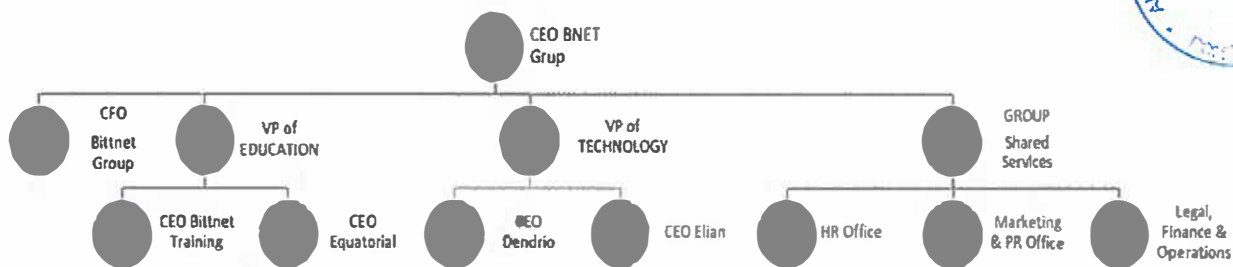
Toti angajatii companiei sunt absolventi de studii superioare. Angajatii companiei nu sunt organizati in sindicate. In istoria companiei nu au existat situatii conflictuale intre management si angajati.

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

Atmosfera internă, care în sine constituie un factor motivational pentru performanța proiectelor noastre, s-a îmbunătățit în acest an, odată cu mutarea în luna aprilie într-un sediu nou – One Cotroceni Park - conceput după standarde actuale. Echipa va continua să crească și în 2023, după ce în 2022 ni s-au alăturat 90 de noi colegi. Odată cu noul sediu, vom putea fi cu toții sub același acoperis, mărind șansele de integrare a actualelor M&A și de a găsi sinergii potențiale între companiile din grup.

De asemenea, trebuie precizat faptul că activăm în zona de economie digitală, și beneficiem din plin de avantajele așa numitei 'gig economy' dar și de problemele pe care le ridică. Astfel, compania urmărește activ poziționarea ca o platformă ce reunește experții pe diverse subiecte cu clienții relevanți pentru serviciile respective.

Fiecare din companiile din grup au organigrame proprii, specifice activității curente, istorice și viitoare. Grupul este condus într-o manieră foarte descentralizată, beneficiind de doar câteva funcțiuni 'grupate' la nivel de 'shared services', conform organigramei de mai jos:



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

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

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

- 1) AGA din Aprilie 2021: Plan incentivare persoane cheie nenominalizate la momentul aprobarii: maxim 5% din totalul actiunilor societatii. Perioada Exercitare: mai-iunie 2023. Pret exercitare per actiune corespunzator capitalizarii Emitentului la 21 aprilie 2021. In cadrul acestui plan, pentru anul 2021, dl Stanescu are dreptul de a fi compensat cu suma de 200,000 lei in optiuni.
- 2) AGA din Ianuarie 2021: Plan incentivare persoane cheie nenominalizate la momentul aprobarii: maxim 5% din totalul actiunilor societatii. Perioada Exercitare: mai-iunie 2023. Pret exercitare per actiune corespunzator capitalizarii Emitentului la 1 ianuarie 2020.

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

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

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

- 3) AGA din Aprilie 2021 : Plan incentivare pentru persoanele cheie nenominalizate la momentul aprobarii: maxim 5% din totalul actiunilor societatii. Perioada Exercitare: mai-iunie 2023. Pret exercitare per actiune corespunzator capitalizarii Emitentului la 14 aprilie 2021.
- 4) AGA din Aprilie 2022: Plan de incentivare pentru persoanele cheie nenominalizate la momentul aprobarii: maxim 5% din totalul actiunilor societatii. Perioada Exercitare: mai-iunie 2024. Pret exercitare per actiune corespunzator capitalizarii Emitentului la 11 aprilie 2022

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

Actionarii Societatii au aprobat in cadrul adunarilor generale din Aprilie 2021 si Aprilie 2022 planuri de incentivare cu optiuni a persoanelor cheie. In cadrul acestor Stock Option Plan-uri („SOP”), persoane din conducerea Emitentului dar si alte persoane care pot influenta pozitiv rezultatele grupului pot primi dreptul de a achizitiona actiuni ale Emitentului la preturi preferentiale, astfel :

- 1) AGA din Aprilie 2023 are pe ordinea de zi aprobarea unui Plan de remuneratie pe termen lung cu participare la capitalul societatii, pentru persoane cheie nenominalizate la momentul aprobarii: maxim 9% din totalul actiunilor Societatii. Perioada Exercitare: mai-iunie 2026. Pret exercitare per actiune corespunzator capitalizarii Emitentului la 21 aprilie 2022.
- 2) AGA din Aprilie 2021: Plan incentivare persoane cheie nenominalizate la momentul aprobarii: maxim 5% din totalul actiunilor Societatii. Perioada Exercitare: mai-iunie 2023. Pret exercitare per actiune corespunzator capitalizarii Emitentului la 14 aprilie 2021.
- 3) AGA din Aprilie 2022: Plan de incentivare pentru persoanele cheie nenominalizate la momentul aprobarii: maxim 5% din totalul actiunilor societatii. Perioada Exercitare: mai-iunie 2024. Pret exercitare per actiune corespunzator capitalizarii Emitentului la 11 aprilie 2022.

Sectiunea 16: Actionarii principali

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

La data prezenta Emitentul are cunostinta despre un grup de actionari asociati grupului Impetum, care concertat au depasit pragul de 30%, conform notificarii transmise noua de catre acestia: https://bvb.ro/Infocont/RaportariActionari/BSE/BNET_Raportari_Detineri_200922.pdf.

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

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

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

Emitentul nu este detinut sau controlat direct sau indirect.

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

Nu este cazul. Nu exista niciun acord care sa fie cunoscut de Emitent si care sa poata genera o schimbare a controlului asupra Emitentului.

Sectiunea 17: Tranzactiile cu partile afiliate

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

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

Pe perioada anului 2022, Emitentul nu a încheiat tranzacții semnificative cu persoane cu care acționează în mod concertat sau cu afiliații. În desfășurarea activității normale operaționale, există fluxuri comerciale care generează tranzacții între companiile din grup, în valori care nu ating cumulativ pragul de 5% din valoarea activului net, reproduse în tabelul de pe pagina următoare.

Tranzacțiile care fac obiectul raportării au fost publicate conform cerințelor legale, în data de 1 februarie împreună cu opinia auditorului, aici:

<https://bvb.ro/FinancialInstruments/SelectedData/NewsItem/BNET-Raport-auditor-tranzactii-parti-afiliate-an-2022-art-108-Legea-24-2017-R-/9A2Eo>

Livrări intragrup în fluxurile normale de activitate aferente ultimului an închis:

Vanzator / Cumparator	BNET	CLC	Dendrio	ELIAN	EQUATORIAL	GRX	GRX-A	ISEC	Optimizor	NENOS	NONL	ELC	2NET
BITTNET SYSTEMS SA		-150,230	-1,615,113			-399,475		-46,788	-972,628	-300,794	-98,690	-142,044	-3,732,871
Licente			-85,354										-85,354
Servicii instruire		-5,047	-164,172						-1,261				-177,588
Venituri Dividende						-399,475			-971,367	-300,794	-98,690	-134,220	-1,904,546
Venituri Dobanda		-145,184	-1,365,587					-46,788				-7,825	-1,565,383
COMPUTER LEARNING CENTER SRL	-78,721												-78,721
Servicii instruire	-78,721												-78,721
DENDRIO SOLUTIONS S.R.L.				-49,917	-32,638				-12,127				-94,683
Licente				-49,917									-49,917
Servicii suport si dezvoltare IT					-32,638				-12,127				-44,765
ELIAN SOLUTIONS SRL	-311,800	-3,439	-274,823		-3,440	-8,528							-602,030
Licente	-8,348												-8,348
Servicii suport si dezvoltare IT	-303,452	-3,439	-274,823		-3,440	-8,528							-593,682
EQUATORIAL GAMING S.A.	-140,542		-191,375	-52,610		-11,478		0	-10,385				-406,391
Servicii instruire	-140,542		-191,375	-52,610		-11,478		0	-10,385				-406,391
GLOBAL RESOLUTION EXPERTS S.A.							-100,781		-1,129,490				-1,230,271
Licente									-1,129,490				-1,129,490
Venituri Dividende							-100,781						-100,781
GRX ADVISORY S.R.L.			-248,753										-248,753
Servicii suport si dezvoltare IT			-248,753										-248,753
ISEC ASSOCIATES SRL						-6,088	-36,824						-42,913
Servicii suport si dezvoltare IT						-6,088	-36,824						-42,913
ITPREPARED SRL	-44,105		-1,354,217										-1,398,322
Licente			-65,589										-65,589
Servicii suport si dezvoltare IT	-18,492		-1,288,628										-1,307,120
Venituri Dobanda	-25,613												-25,613
NENOS SOFTWARE SRL	-11,569		-23,139	-21,982									-56,690
Servicii suport si dezvoltare IT	-11,569		-23,139	-21,982									-56,690
NONLINEAR SRL										-215,851			-215,851
Servicii suport si dezvoltare IT										-215,851			-215,851



Vanzator / Cumparator	BNET	CLC	Dendrio	ELIAN	EQUATORIAL	GRX	GRX-A	ISEC	Optimizor	NENDS	NOWL	ELC	ZNET
TOP TECH SRL	-698		-99,137										-3,446
Servicii suport si dezvoltare	-698		-99,137										-3,446
IT													
Grand Total	-587,434	-153,669	-3,806,557	-124,510	-36,078	-425,570	-137,605	-46,788	-2,124,631	-516,645	-98,690	-142,044	-3,446





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

18.1. Informații financiare istorice

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

Conform prevederilor Art. 19 din Regulamentul UE 2017/1129, tinand cont ca informatiile financiare anuale si intermediare, dar si rapoartele de audit fac parte dintre informatiile ce pot fi incluse in documentul de inregistrare prin trimeri , daca au fost publicate anterior, listam in continuare adresa de internet unde sunt disponibile rezultatele anuale auditate, in format IFRS (insotite de raportul de audit):

- Rezultatele financiare in format IFRS pentru perioada 2016-2018 au fost publicate de Emitent, impreuna cu raportul de audit, in noiembrie 2019, la adresa: <https://investors.bittnet.ro/wp-content/uploads/2019/12/IFRS-Raportul-auditorului-situatii-financiare-consolidate-2016-2018-Bittnet.pdf>
- Rezultatele financiare in format IFRS pentru anul fiscal 2019 au fost puse la dispozitia investitorilor ca documente suport pentru AGOA din 29.04.2020, impreuna cu raportul de audit la adresa: <https://investors.bittnet.ro/ro/intalniri-ale-actionarilor/29-aprilie-2020/>
- Rezultatele financiare in format IFRS pentru anul fiscal 2020 au fost puse la dispozitia investitorilor ca documente suport pentru AGOA din 27.04.2021, impreuna cu raportul de audit la adresa: <https://investors.bittnet.ro/ro/intalniri-ale-actionarilor/aga-27-aprilie-2021/>
- Rezultatele financiare in format IFRS pentru anul fiscal 2021 au fost puse la dispozitia investitorilor ca documente suport AGOA din 20.04.2022, impreuna cu raportul de audit la adresa: <https://investors.bittnet.ro/ro/intalniri-ale-actionarilor/aga-20-aprilie-2022/>
- Rezultatele financiare in format IFRS pentru anul fiscal 2022 au fost puse la dispozitia investitorilor ca documente suport AGOA din 27.04.2023, impreuna cu raportul de audit la adresa: <https://investors.bittnet.ro/ro/intalniri-ale-actionarilor/aga-27-aprilie-2023/>

18.1.2. Modificarea datei de referință contabilă

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

Nu este cazul, Emitentul nu a modificat data de referinta contabila in intervalul pentru care ii sunt solicitate informatii financiare istorice.

18.1.3. Standardele de contabilitate

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

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

18.1.4. Modificarea cadrului contabil

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

Cele mai recente informații financiare auditate ale Emitentului, respectiv cele aferente exercitiului financiar 2022, au fost publicate ca documente suport pentru AGOA din Aprilie 2023 și au fost incluse în Raportul Anual 2022, publicat pe site-ul emitentului la secțiunea investitori cât și pe site-ul BVB la simbolul BNET.

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

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

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

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

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

18.1.6. Situațiile financiare consolidate

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

18.1.7. Data informațiilor financiare

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

Ultimul exercitiu financiar pentru care au fost auditate situațiile financiare este anul 2022.

18.2. Informații financiare interimare și alte informații financiare

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

Anterior rezultatelor financiare anuale pentru anul 2022, în cursul anului calendaristic 2022 au fost publicate raportul financiar aferente fiecărui trimestru din anul 2022, situațiile financiare consolidate fiind neauditate. Rapoartele sunt disponibil atât pe site-ul Emitentului ([AICI](#)), dar și pe site-ul BVB ([AICI](#)).

În cursul anului calendaristic 2023 au fost publicate rapoartele aferente situațiilor financiare trimestriale, aferente trimestrului 1 și semestriale, S1 2023. Rapoartele sunt disponibil atât pe site-ul Emitentului ([AICI](#)), dar și pe site-ul BVB.

18.3. Auditarea informațiilor financiare anuale istorice

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

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

Rezultatele financiare în format IFRS pentru perioada 2016-2018, 2019, 2020, 2021 și 2022 au fost publicate de Emitent, împreună cu rapoartele de audit începând cu noiembrie 2019 pe site-ul dedicat relației cu investitorii, la adresa

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

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

Nu este cazul.



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

Nu este cazul

18.4. Informații financiare pro forma

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

Nu este cazul

18.5. Politica de distribuire a dividendelor.

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

Adunarea Generala a Actionarilor adopta anual decizia privind alocarea profiturilor. Strategia Emitentului este de a nu plati dividende din profiturile exercitiilor financiare. Emitentul intentioneaza sa continue investirea integrala a profiturilor in dezvoltarea companiei, ceea ce reprezinta o politica fara dividend pentru actionari. Emitentul intentioneaza sa mentina aceasta politica de reinvestire a profitului atat timp cat perspectivele sale de crestere sunt mai mari decat perspectivele de crestere ale pietei pe care activeaza.

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

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

In cadrul Adunarii Generale a Actionarilor din noiembrie 2020, au fost aprobate atat modificari ale actului constitutiv cat si o oferta de actiuni preferentiale, ce are in vedere inlocuirea imprumuturilor din obligatiuni ale Emitentului, cu actiuni preferentiale – deci care vor oferi obligatoriu dividend detinatorilor.

Avand in vedere ca emisiunea de actiuni preferentiale nu a fost demarata in decurs de un an de zile de la aprobare, in noiembrie 2020, operatiunea pe coordonatele respective nu va mai putea fi pusa in practica, intrucat hotararile AGEA de majorare a capitalului expira in decurs de un an de la aprobare. In acest sens, Emitentul a aprobat in AGEA din aprilie 2022 o noua operatiune de majorare de capital prin emiterea de actiuni preferentiale. Aceasta operatiune va demara in functie de contextul de Piata de pe parcursul anului 2022.

Conform Actului Constitutiv, in cazul in care vor exista actiuni preferentiale, acestea vor primi o alocare a dividendului prioritar din profitul net consolidat al anului fiscal anterior , calculata ca multiplu de 1,75 aplicat procentului reprezentat de actiunile preferentiale in totalul capitalului social.

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

Emitentul nu a plătit dividende din rezultatele exercitiilor financiare istorice. Adunarea Generala a Actionarilor adopta anual decizia privind alocarea profiturilor. Intentia Emitentului este de a nu plati dividende in urmatoorii ani financiari, mai putin in situatia in care vor fi emise actiuni preferentiale purtatoare de dividend prioritar in conditiile Actului Constitutiv. Bittnet activeaza intr-un domeniu foarte dinamic - Tehnologia Informatiei. Pana acum Bittnet a reusit sa inregistram rate de crestere semnificative. Pe de alta parte, actuala dimensiune a companiei coroborata cu trendul de consolidare prezent in toate industriile, ne face sa simtim ca singura directie in care putem merge este "tot in sus". In acest sens, intentionam sa continuam sa investim toate resursele



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

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

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

Conform politicii de dividend, în anii 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021 și 2022 adunarea generală a decis recompensarea acționarilor prin capitalizarea profiturilor companiei și acordarea de acțiuni gratuite - câte o operație în fiecare an.

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

18.6. Proceduri judiciare și de arbitraj

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

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

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

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

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



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

- nu dispune de o suprafață liberă de închiriat de dimensiunea solicitată, ci de o suprafață redușă, 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 către Bittnet Notificarea privind propunerea tehnica și comercială pentru extinderea spațiului, în concordanță cu informațiile anterior comunicate prin emailul din data de 12.01.2021. În consecință, au fost îndeplinite condițiile denunțării unilaterale a contractului, astfel cum a fost notificată de Bittnet la data 27.01.2021.

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

Prin Notificarea din data de 23 aprilie 2021, Bittnet a solicitat Anchor deducerea sumelor ramse de plată cu titlu de chirie până la data încetării contractului ca urmare a denunțării unilaterale de către Chirias, 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 părții chiriaș pentru neplata facturilor, solicitând, în același timp, daune compensatorii conform clauzei penale.

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

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

Având în vedere că la data prezentei (martie 2023) litigiul se afla în derulare, precum și durata relativ lungă pe care o estimăm pentru finalizarea acestuia (cel puțin 2 sau 3 ani calendaristici), considerăm prematură orice evaluare a șanselor sau a procedurilor, în sensul constituirii de provizioane care să afecteze rezultatele anului 2022. Același lucru nu poate fi spus și despre viitor – dacă decizia definitivă și irevocabilă a instanțelor va da castig de cauza reclamantului, societatea noastră ar putea fi obligată la plata efectivă a unei sume de ordinul a 4 milioane lei, ceea ce, fără a ne conduce într-o stare de dificultate, ar fi o evoluție negativă semnificativă.

18.7. Modificări semnificative ale poziției financiare a emitentului

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

În cursul trimestrului 1 al anului 2023, Emitentul a derulat o operațiune de majorare de capital cu aporturi, în cadrul careia a atras 29.76 milioane lei. Ca urmare a acestei operațiuni, capitalurile Emitentului se vor majora cu suma 32,765,796.89 lei, aferenta unui număr de 105,696,119 acțiuni noi (100% din oferta), diferența fiind reprezentată de conversia de creanțe rezultate din activitatea de M&A derulată în ultimii ani.

Secțiunea 19: Informații suplimentare

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

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

(a) capitalul social autorizat total al emitentului;

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

La data redactării Documentului de înregistrare universal, capitalul social subscris și vărsat al Emitentului este 63.417.671,40 lei, împărțit în 634.176.714 acțiuni nominative, comune, dematerializate, cu o valoare nominală de 0,1 lei.

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

Numărul de acțiuni emise și achitate integral este de 634.176.714 .

Numărul de acțiuni emise dar neachitate integral este 0.

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

Valoarea nominală a unei acțiuni este 0,1 lei

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

Data modificare	Data înregistrare	Operațiune	Nr. Inital acțiuni	Nr. final acțiuni
26.03.2021	21.05.2020	Majorare capital social – cu aport în numerar prin emisiunea unui număr de acțiuni 18,178,550 noi	229.049.725	247.228.275
22.07.2021	21.07.2021	Majorare capital social cu acordare acțiuni cu titlu gratuit, 6:10	247.228.275	395.565.240
10.09.2021	21.07.2021	Majorare capital social cu acordare acțiuni cu titlu gratuit, 1:10	395.565.240	420.288.068
21.10.2021	N/A	Majorare de capital social conf. Hotararilor AGEA nr. 12/25.04.2018; H. AGEA nr. 4/26.11.2020; H. AGEA nr. 5/26.11.2021; Deciziei CA nr.7/18.08.2020; Deciziei CA nr.10/17.12.2020;	420.288.068	455.669.736



10.11.2021	N/A	Majorare capital social conf. Hotararilor AGEA nr. 2 si nr. 3/27.04.2021; Deciziei CA din 06.07.2021 si Hotararii AGEA nr. 17/07.09.2021;	455.669.736	480.436.904
12.08.2022	21.07.2022	Majorare capital social cu acordare de actiuni cu titlu gratuit, (1:10)conf. Hotararii AGEA nr. 2/20.04.2022	480.436.904	528.480.595
20.04.2023	13.10.2022	Majorare capital social cu aporturi noi in numerar conf Decizie CA din Septembrie 2022	528.480.595	634.176.714

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

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

Nu este cazul

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

La data redactării prezentului document, Emitentul detine 9.247.200 actiuni de trezorerie ce urmeaza a fi folosite pentru a indeplini obligatiile asumate in cadrul programelor de incentivare cu optiuni pentru persoanele cheie. Toate actiunile emitentului sunt actiuni comune cu o valoare nominala de 0.1 lei.

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

Nu este cazul

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

Adunarea Generala Extraordinara a Actionarilor din Septembrie 2021 a acordat conducerii Emitentului autorizarea de a majora capitalul social cu un numar maxim de 240.000.000 de actiuni comune, respectiv 120.000.000 actiuni preferentiale.

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

Actionarii Societatii au aprobat in cadrul adunarilor generale din Aprilie 2021 si Aprilie 2022 planuri de incentivare cu optiuni a persoanelor cheie. In cadrul acestor Stock Option Plan-uri („SOP”), persoane din conducerea Emitentului dar si alte persoane care pot influenta pozitiv rezultatele grupului pot primi dreptul de a achizitiona actiuni ale Emitentului la preturi preferentiale, astfel :

- 1) AGA din Aprilie 2023 are pe ordinea de zi aprobarea unui Plan de remuneratie pe termen lung cu participare la capitalul societatii, pentru persoane cheie nenominalizate la momentul aprobarii: maxim 9% din totalul actiunilor Societatii. Perioada Exercitare: mai-iunie 2026. Pret exercitare per actiune corespunzator capitalizarii Emitentului la 21 aprilie 2022.
- 2) AGA din Aprilie 2021: Plan incentivare persoane cheie nenominalizate la momentul aprobarii: maxim 5% din totalul actiunilor Societatii. Perioada Exercitare: mai-iunie 2023. Pret exercitare per actiune corespunzator capitalizarii Emitentului la 14 aprilie 2021.
- 3) AGA din Aprilie 2022: Plan de incentivare pentru persoanele cheie nenominalizate la momentul aprobarii: maxim 5% din totalul actiunilor societatii. Perioada Exercitare: mai-iunie 2024. Pret exercitare per actiune corespunzator capitalizarii Emitentului la 11 aprilie 2022.



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

Cifrele din tabelul de mai jos sunt prezentate în lei, și reprezintă cele 3 operații de majorare de capital decise în cursul anului 2021, împreună cu datele lor de înregistrare și data la care acțiunile au fost efectiv încarcate în conturile acționarilor. Este vorba despre o majorare de capital cu acțiuni gratuite, prin incorporarea unor rezerve și prime de emisiune, ce a generat o alocare de 6 acțiuni gratuite la 10 acțiuni deținute, atât pentru acțiunile existente (data de 21 iulie) cât și pentru cele datorate creditorilor din majorările de capital neînregistrate încă la 21 iulie (MCS august 2020, MCS decembrie 2020), plus o majorare de capital cu o acțiune gratuită ce a putut fi lăsată la dispoziția societății în schimbul încasării sumei de 0.1 lei pe acțiune.

Data modificare	Data înregistrare	Operațiune	Nr. initial acțiuni	Nr. final acțiuni
22.07.2021	21.07.2021	Majorare capital social cu acordare acțiuni cu titlu gratuit, 6:10	247.228.275	395.565.240
10.09.2021	21.07.2021	Majorare capital social cu acordare acțiuni cu titlu gratuit, 1:10	395.565.240	420.288.068
10.11.2021	N/A	Majorare capital social conf. Hotararilor AGEA nr. 2 și nr. 3/27.04.2021; Deciziei CA din 06.07.2021 și Hotararii AGEA nr. 17/07.09.2021;	455.669.736	480.436.904
12.08.2022	21.07.2022	Majorare capital social cu acordare de acțiuni cu titlu gratuit, (1:10)conf. Hotararii AGEA nr. 2/20.04.2022	480.436.904	528.480.595
20.04.2023	13.10.2022	Majorare capital social cu aporturi noi în numerar conf Decizie CA din Septembrie 2022	528.480.595	634.176.714

19.2. Actul constitutiv și statutul

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

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

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

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

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

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

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

Nu este cazul

Sectiunea 20: Contracte importante

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

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

Sectiunea 21: Documentele disponibile

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

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

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

BITTNET SYSTEMS S.A., prin Mihai Alexandru Constantin Logotău, Director General





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
Profit Operațional	<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"> 1. Eliminarea rezultatului financiar (adunarea la profitul brut a cheltuielilor și scăderea veniturilor de tip financiar) 2. Eliminarea ajustărilor IFRS, non-cash, legate de Stock Option Plan 3. Eliminarea pozițiilor de tip alte venituri și alte cheltuieli (elemente nerepetabile, nelegate de activitatea de baza) 4. În cazul situațiilor anului 2021, retratate în 2023, odată cu aplicarea noului cadru conceptual privind IFRS 3 combinări de întreprinderi – costurile aferente M&A de succes, care anterior erau capitalizate, au fost recunoscute din active prin P&L – aceasta retratare retroactiva a fost exclusa din calculul profitului operational 	<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>„Marja Bruta”, sau</p> <p>„gross margin”, sau</p> <p>„GM” sau</p> <p>„marja”</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 3-Teza de investiție BNET

Încă de la începutul călătoriei noastre în calitate de companie listată am încercat să transmitem cât mai transparent care este valoarea pentru investitori a propunerii noastre – “our value proposition”. Cu alte cuvinte, ce oferim investitorilor, care este teza investițională pe care o poate avea cine alege să ne acorde încrederea.

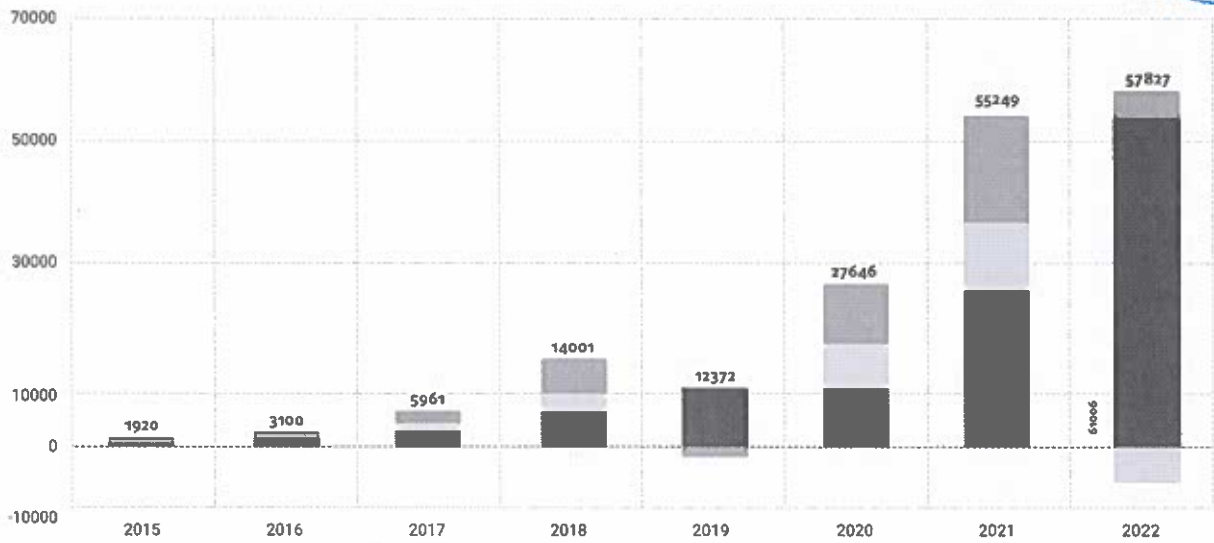
Aceasta poate fi exprimată foarte simplu în următoarea frază:

Investești pe termen mediu și lung în acțiunile BNET dacă dorești expunere la industria de IT&C românească, un domeniu de creștere accelerată, alături de o echipă de management care are nu doar skin in the game ci a și demonstrat, în peste 15 ani, rezultate mai bune decât media industriei, atât operațional cât și din punct de vedere al gestiunii capitalului.

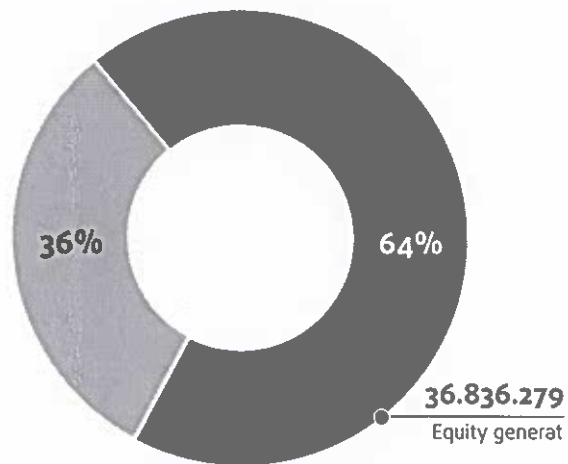
Fiecare din deciziile pe care le luăm urmărește construcția unui grup antifragil, astfel încât să avem cea mai puternică forță – timpul – alături de noi (“Time is the friend of the wonderful business, the enemy of the mediocre”). Al doilea element îl reprezintă combinația dintre ‘good operations’ și capabilitatea de management a capitalului, așa cum este descris ‘secretul succesului’ în cartea „The outsiders – 8 outstanding CEOs”. Câteva argumente pentru fiecare din componentele acestei teze investiționale:

- 1) Alegerea unei industrii cu perspective favorabile este o decizie care ușurează total atât munca investitorilor, cât și scade importanța de a alege un management competent: “a rising tide lifts all boats”. Nu există în ultimii 20 ani o industrie cu o creștere continuată mai accelerată decât industria IT&C.
- 2) Existența unei echipe de management cu ‘significant skin in the game’ rezolvă problema ‘principal – agent’ atât de reclamată de investitorii pe piața de capital românească. Dacă bunăstarea managementului provine din aceleași surse, prin aceleași mecanisme cu cea a micilor acționari, se elimină cel mai important conflict. Astfel, în cazul nostru, valoarea acțiunilor BNET reprezintă pentru management atât cea mai mare parte a averii personale, cât și cea mai mare parte a veniturilor (spre deosebire de salariu, politica de compensare bazată pe opțiuni aliniaza veniturile managementului cu bogăția adusă acționarilor).
- 3) Track record demonstrat din punct de vedere operațional: numeroase recunoașteri internaționale (Deloitte Top 50 in Tech, Financial Times Top 1000 Fastest Growing Companies, EY Entrepreneur of the Year finalists, etc);
- 4) Track record demonstrat din punct de vedere al gestiunii capitalului: rata de creștere a capitalurilor proprii atrase istoric, prin mecanismele pieței de capital, este de peste 35%, ceea ce ne întărește încrederea în modelul financiar adoptat, pe care intenționăm să continuăm să îl aplicăm atât timp cât rezultatele continuă să fie vizibil mai bune decât media pieței.

ROE mediu la 8 ani: **+55,52%**



■ Equity initial ■ Valoare generata ■ MCS/Rascumparari Cifre Pro-Forma 2022



Operatiune	Suma
Equity la 15 apr 2015	-864,743
MCS 05-Dec-17	-807,127
MCS 14-Dec-18	-2,892,205
MCS 10-Apr-20	-9,168,712
MCS 02-Mar-21	-10,725,345
Rascumparari Aug 22	2,603,000
Equity la 31 dec 22	57,826,668
Din care, sume atrase	20,990,389
IRR	34.6%

Testul Buffett privind capitalizarea profiturilor versus acordarea de dividende

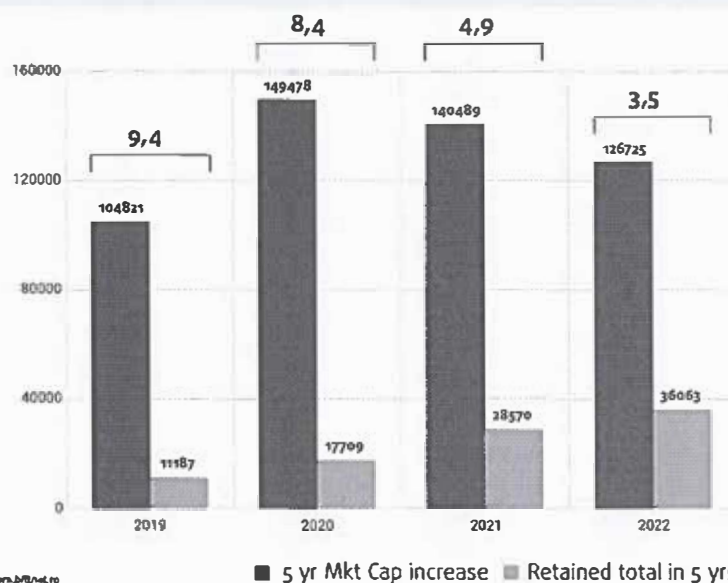
O întrebare pe care o primim uneori din partea investitorilor este legată de distribuirea de dividende și de ce nu facem acest lucru. Așa cum am declarat încă de la listare și în nenumărate ocazii, atât timp cât ne aflăm în stadiul de „high growth”, nu intenționăm să distribuim dividende, pentru că banii lăsați în companie cresc mult mai repede decât ar putea crește în orice altă alternativă de investire. Am compensat aceasta prin oferirea de acțiuni gratuite din valoarea adăugată creată de grup și în plus am oferit opțiunea investitorilor de a-și „vinde” către companie aceste acțiuni primite gratuit, ceea ce a generat implicit o distribuție de cash pentru cei care au optat pentru ea.

Până acum am demonstrat afirmația de mai sus prin a calcula creșterea valorii capitalurilor proprii ale companiei, comparativ cu capitalurile atrase (Activ Net Contabil comparat cu Cash Atras în Majorări de Capital). Acest test ne-a relevat un randament IRR al capitalurilor investite de acționari egal cu aproximativ 36% anual. Suplimentar, analizând creșterea capitalurilor proprii generată de business (eliminând deci capitalurile atrase de pe bursă) în fiecare an prin raportare la capitalul propriu la începutul anului, **grupul nostru are un ROE mediu de aproximativ 55% în cei 8 ani de la listare**. Calculele relevante sunt prezentate la Pagina 2 – Informații Cheie.

Perspectivile anterioare arată cum am creat valoare din punct de vedere contabil – intrinsec. „Price is what you pay, value is what you get”. Pentru a evalua dacă am creat sau nu bogăție prin prisma capitalizării bursiere (prețul acțiunii fiind adesea singurul indicator urmărit de investitorii de retail) există un test faimos: testul „Buffett” pentru profiturile capitalizate.

	Profit In Perioada	MCS / Rascump.	"Retained" In Perioada	"Retained" total in sy rolling	Equity la Final An	Mkt. Cap. La Final	sy Mkt Cap Increase	Buffett Multiplier
(1)	(2)	(3)	(4)=(2)+(3)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)=(8)/(5)
2014	115				865	7,896		
2015	889	0	115		1,920	8,108		
2016	870	0	889		3,100	21,418		
2017	1,206	807	1,677		5,961	31,941		
2018	4,408	2,892	4,098		14,001	55,530		
2019	-2,631	0	4,408	11,187	12,372	112,717	104,821	9.4
2020	1,025	9,268	6,637	17,709	27,646	157,586	149,478	8.4
2021	14,424	10,725	11,750	28,570	52,740	161,907	140,489	4.9
2022		-2,604	9,170	36,063	71,006	158,666	126,725	3.5

Buffett Multiplier



Bittnet Group presentation | Feb 2023 | investors.bittnet.ro

O formulare simplă a acestor calcule este că, dacă analizăm investiția pe termen de 5 ani, așa cum se recomandă investiția pe bursă, un leu alocat companiei noastre (fie prin capitalizarea profiturilor, fie prin participarea în majorări de capital), a adus în buzunarele acționarilor cel puțin 3.5 lei.

Desigur, unii investitori pot considera că oricare dintre componentele tezei de investiție descrisă mai sus nu se potrivește cu stilul lor investițional. Ne-am dori însă ca acționarii noștri să înțeleagă care este "pariul" pe care îl fac atunci când investesc în acțiunile grupului Bittnet: faptul că viziunea de creștere accelerată către cifra de afaceri de 500 milioane lei generează o oportunitate deosebită pe termen mediu și lung și că, evoluția rezultatelor trimestriale, semestriale sau anuale va înregistra fluctuații. Noi, echipa de management suntem aici să clarificăm aceste fluctuații și să ghidăm călătoria noastră împreună către venituri de 500 milioane de lei anual, pretul acțiunilor nefiind însă sub controlul nostru, ci este decis de investitori și de contextul pieței de capital în general. Ne vom concentra cu precădere în 2023-2024 pe extragerea de profit din noua dimensiune a grupului construită în ultimul deceniu și care se apropie de masa critică pe care ne-am propus să o atingem. Suntem convinși însă că pe termen lung valoarea companiei va reflecta rezultatele de business și ale investițiilor cumulate în companiile achiziționate și integrate de-a lungul anilor.

Încheiem acest capitol prin a reaminti că nicio investiție în acțiunile unei companii nu este lipsită de riscuri, și vă rugăm ca înainte de a decide să investiți, să citiți cu atenție capitolele despre Riscuri din documentul universal de înregistrare, sau de pe site-ul dedicat Relației cu investitorii.