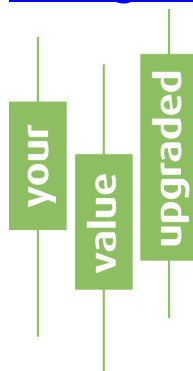


RAPORT ANUAL pentru anul 2019

Raportul anual conform	ANEXA 15 DIN REGULAMENTUL ASF NR. 5/2018
Pentru exercitiul financiar	01.01.2019 - 31.12.2019
Data raportului	27 martie 2020
Denumirea societatii comerciale	BITTNET SYSTEMS S.A.
Sediul social	Str. Soimus nr. 23, bl 2, ap. 24, Sector 4, Bucuresti
Adresa corespondenta / Punct de Lucru	Bd. Timisoara, Nr. 26, Cladirea Plaza Romania Offices, Etaj 1, Sector 6, Bucuresti
Numarul de telefon / fax	021.527.16.00 / 021.527.16.98
Codul unic de inregistrare la Oficiul Registrului Comertului	21181848
Numar de ordine in Registrul Comertului	J40/3752/2007
Piata reglementata pe care se tranzactioneaza valorile mobiliare emise	AeRO SMT Premium
Capitalul social subscris si varsat	11.620.320,60 RON
Principalele caracteristici ale valorilor mobiliare emise de societatea comerciala	116.203.206 actiuni la pretul nominal de 0.10 RON per actiune ¹
Simbol Tranzactionare	BNET - actiuni BNET22, BNET23, BNET23A, BNET23C – obligatiuni
Cod ISIN	ROBNETACNOR1
Contact	investors@bittnet.ro



¹ La data publicarii prezentului raport societatea are in derulare inregistrarea unei operatiuni de majorare de capital. Numarul maxim de actiuni noi ce pot fi subscrise in majorare este de 11.046.641



Cuprins

CUPRINS	2
ANUL 2019 IN 10 PARAGRAFE.....	5
MESAJ DE LA CEO.....	7
I. ANALIZA ACTIVITATII SOCIETATII COMERCIALE	11
PRECIZAREA DATEI DE INFIINTARE A SOCIETATII COMERCIALE;	11
DESCRIEREA ACTIVITATII DE BAZA A SOCIETATII COMERCIALE - STRUCTURA GRUPULUI	12
DIVIZIA TEHNOLOGIE.....	14
DENDRIO.....	14
ELIAN.....	17
DIVIZIA EDUCAȚIE.....	18
DESCRIEREA ORICAREI FUZIUNI SAU REORGANIZARI SEMNIFICATIVE A SOCIETATII COMERCIALE, ALE FILIALELOR SALE SAU ALE SOCIETATILOR CONTROLATE, IN TIMPUL EXERCITIULUI FINANCIAR.....	21
DESCRIEREA ACHIZITIILOR SI/SAU INSTRAINARILOR DE ACTIVE	21
DESCRIEREA PRINCIPALELOR REZULTATE ALE EVALUARII ACTIVITATII SOCIETATII.....	22
1.1. ELEMENTE DE EVALUARE GENERALA	22
RAPORTARE PE SEGMENTE (DIVIZII DE BUSINESS)	24
POZIȚIA FINANCIARA	25
DESPRE GRADUL DE INDATORARE	27
CAPITALURI PROPRII	27
COTA DE PIATA	28
1.2. EVALUAREA NIVELULUI TEHNIC AL SOCIETATII COMERCIALE.....	29
PRINCIPALELE PIETE DE DESFACERE PENTRU FIECARE PRODUS SAU SERVICIU SI METODELE DE DISTRIBUTIE	29
DESCRIEREA PRINCIPALELOR PRODUSE SI SERVICII PRESTATE.....	29
PONDEREA FIECAREI CATEGORII DE PRODUSE SAU SERVICII IN VENITURILE SI IN TOTALUL CIFREI DE AFACERI ALE SOCIETATII COMERCIALE PENTRU ULTIMII TREI ANI:	39
PRODUSE NOI AVUTE IN VEDERE PENTRU CARE SE VA AFECTA UN VOLUM SUBSTANTIAL DE ACTIVE IN VIITORUL EXERCITIUL FINANCIAR PRECUM SI STADIUL DE DEZVOLTARE AL ACESTOR PRODUSE.	42
1.3. EVALUAREA ACTIVITATII DE APROVIZIONARE TEHNICO-MATERIALA (SURSE INDIGENE, SURSE IMPORT).....	43
PRECIZAREA DE INFORMATII CU PRIVIRE LA SIGURANTA SURSELOR DE APROVIZIONARE SI LA PRETURILE MATERIILOR PRIME SI LA DIMENSIUNILE STOCURILOR DE MATERII PRIME SI MATERIALE.	43
1.4. EVALUAREA ACTIVITATII DE VANZARE.....	43
DESCRIEREA SITUATIEI CONCURRENTIALE IN DOMENIUL DE ACTIVITATE AL SOCIETATII COMERCIALE, A PONDERII PE PIATA A PRODUSELOR SAU SERVICIILOR SOCIETATII COMERCIALE SI A PRINCIPALILOR COMPETITORI	45
DESCRIEREA ORICAREI DEPENDENTE SEMNIFICATIVE A SOCIETATII COMERCIALE FATA DE UN SINGUR CLIENT SAU FATA DE UN GRUP DE CLIENTI A CARUI PIERDERE AR AVEA UN IMPACT NEGATIV ASUPRA VENITURILOR SOCIETATII.....	47
1.5. EVALUAREA ASPECTELOR LEGATE DE ANGAJATII/PERSONALUL SOCIETATII COMERCIALE.....	49

PRECIZAREA NUMARULUI SI A NIVELULUI DE PREGATIRE A ANGAJATILOR SOCIETATII COMERCIALE PRECUM SI A GRADULUI DE SINDICALIZARE A FORTEI DE MUNCA; DESCRIEREA RAPORTURILOR DINTRE MANAGER SI ANGAJATI PRECUM SI A ORICAROR ELEMENTE CONFLICTUALE CE CARACTERIZEAZA ACESTE RAPORTURI.	49
1.6. EVALUAREA ASPECTELOR LEGATE DE IMPACTUL ACTIVITATII DE BAZA A EMITENTULUI ASUPRA MEDIULUI INCONJURATOR	49
DESCRIEREA SINTETICA A IMPACTULUI ACTIVITATILOR DE BAZA ALE EMITENTULUI ASUPRA MEDIULUI INCONJURATOR PRECUM SI A ORICAROR LITIGII EXISTENTE SAU PRECONIZATE CU PRIVIRE LA INCALCAREA LEGISLATIEI PRIVIND PROTECTIA MEDIULUI INCONJURATOR.	49
1.7. EVALUAREA ACTIVITATII DE CERCETARE SI DEZVOLTARE	50
PRECIZAREA CHELTUIELILOR IN EXERCITIUL FINANCIAR, PRECUM SI A CELOR CE SE ANTICIPEAZA IN EXERCITIUL FINANCIAR URMATOR PENTRU ACTIVITATEA DE CERCETARE DEZVOLTARE.....	50
1.8. EVALUAREA ACTIVITATII SOCIETATII COMERCIALE PRIVIND MANAGEMENTUL RISCULUI	50
DESCRIEREA EXPUNERII SOCIETATII COMERCIALE FATA DE RISCUL DE PRET, DE CREDIT, DE LICHIDITATE SI DE CASH FLOW. DESCRIEREA POLITICILOR SI A OBIECTIVELOR SOCIETATII COMERCIALE PRIVIND MANAGEMENTUL RISCULUI.....	50
1.9. ELEMENTE DE PERSPECTIVA PRIVIND ACTIVITATEA SOCIETATII COMERCIALE	63

II. ACTIVELE CORPORALE ALE SOCIETATII COMERCIALE.....65

2.1. PRECIZAREA AMPLASARII SI A CARACTERISTICILOR PRINCIPALELOR CAPACITATI DE PRODUCTIE IN PROPRIETATEA SOCIETATII COMERCIALE.	65
2.2. DESCRIEREA SI ANALIZAREA GRADULUI DE UZURA AL PROPRIETATILOR SOCIETATII COMERCIALE.	65
2.3. PRECIZAREA POTENTIALELOR PROBLEME LEGATE DE DREPTUL DE PROPRIETATE ASUPRA ACTIVELOR CORPORALE ALE SOCIETATII COMERCIALE.....	66
2.4 ACTIVE NECORPORALE ALE SOCIETATII EMITENTE	66

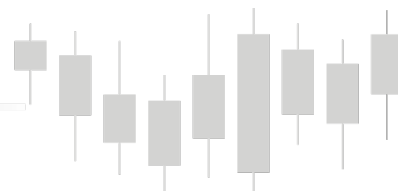
III. PIATA VALORILOR MOBILIARE EMISE DE SOCIETATEA COMERCIALA.....68

3.1. PRECIZAREA PIETELOR DIN ROMANIA SI DIN ALTE TARI PE CARE SE NEGOCIAZA VALORILE MOBILIARE EMISE DE SOCIETATEA COMERCIALA.....	68
3.2. DESCRIEREA POLITICII SOCIETATII COMERCIALE CU PRIVIRE LA DIVIDENDE.	71
3.3. DESCRIEREA ORICAROR ACTIVITATI ALE SOCIETATII COMERCIALE DE ACHIZITIONARE A PROPRILOR ACTIUNI. ..	72
3.4. IN CAZUL IN CARE SOCIETATEA COMERCIALA ARE FILIALE, PRECIZAREA NUMARULUI SI A VALORII NOMINALE A ACTIUNILOR EMISE DE SOCIETATEA MAMA DETINUTE DE FILIALE.....	72
3.5. 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.	72

IV. CONDUCEREA SOCIETATII COMERCIALE.....73

4.1. PREZENTAREA LISTEI ADMINISTRATORILOR SOCIETATII COMERCIALE SI A URMATOARELOR INFORMATII PENTRU FIECARE ADMINISTRATOR:.....	73
4.2. PREZENTAREA LISTEI MEMBRILOR CONDUCERII EXECUTIVE A SOCIETATII COMERCIALE. PENTRU FIECARE, PREZENTAREA URMATOARELOR INFORMATII:	73
4.3. PENTRU TOATE PERSOANELE PREZENTATE LA 4.1. SI 4.2. PRECIZAREA EVENTUALELOR LITIGII SAU PROCEDURI ADMINISTRATIVE IN CARE AU FOST IMPLICATE, IN ULTIMII 5 ANI, REFERITOARE LA ACTIVITATEA ACESTORA IN CADRUL EMITENTULUI, PRECUM SI ACELEA CARE PRIVESC CAPACITATEA RESPECTIVEI PERSOANE DE A-SI INDEPLINI ATRIBUTIILE IN CADRUL EMITENTULUI.....	73
CONSILIUL DE ADMINISTRATIE.....	74
CONDUCEREA EXECUTIVA	77
CONDUCEREA OPERATIONALA	78
SERGIU NEGUT – MEMBRU IN BOARDUL CONSULTATIV	80
ANDREI PITIS – MEMBRU IN BOARDUL CONSULTATIV	81
DAN STEFAN – MEMBRU IN BOARDUL CONSULTATIV.....	82

<u>V. SITUATIA FINANCIAR-CONTABILA.....</u>	<u>83</u>
CONTUL DE PROFIT SI PIERDERE CONSOLIDAT	83
BILANT CONSOLIDAT	84
CASH FLOW CONSOLIDAT	85
SITUATIA MODIFICARILOR CAPITALULUI	86
<u>RAPORTUL AUDITORULUI INDEPENDENT – SITUATII CONSOLIDATE</u>	<u>87</u>
<u>VII. PRINCIPII DE GUVERNANTA CORPORATIVA.....</u>	<u>92</u>
<u>VI. SEMNATURI</u>	<u>97</u>
SITUATII FINANCIARE INDIVIDUALE SI CONSOLIDATE.....	98



Anul 2019 in 10 paragrafe

Reproducem mai jos câțiva indicatori financiari-cheie și evoluția lor pe termen lung. Sperăm totuși ca majoritatea investitorilor vor citi raportul în întregime, dobândind astfel o imagine mai clară asupra evoluției grupului în 2019.

Cifre consolidate, mii lei:

	Cifra Afaceri	Profit Operatiuni	Profit Net	CashFlow Operatiuni	Cash Flow	Active	Numerar	Capital Propriu	Mkt. Cap.
2014	8,180	582	115	394	792	5,428	813	865	7,896
2015	9,993	1,608	889	471	2,195	8,253	3,008	1,920	8,108
2016	13,667	1,929	870	-1,768	-652	10,446	2,355	3,100	21,418
2017	27,682	2,743	1,206	373	8,705	30,898	11,060	5,961	16,982
2018	47,891	1,319	4,408	3,397	1,988	59,069	13,048	14,001	55,530
2019H1	39,747	-2,504	-5050	-1941	2,174	71,760	15,222	13,219	175,089
2019H2	60,003	4,629	2,419	10,443	5,602	88,462	20,824	12,372	112,717
2019	99,750	2,125	-2,631	8,502	7,776	88,462	20,824	12,372	112,717
CAGR	65%	30%	-287%	85%	58%	75%	91%	70%	70%
YoY	108%	61%	-160%	150%	291%	50%	60%	-12%	103%

Cel mai bun S2 din istorie

A doua jumătate a lui 2019 a fost cea mai bună din istoria grupului, cu toate companiile trecând pe profit, iar grupul înregistrând rezultate financiare consolidate vizibil mai bune decât în prima jumătate. Astfel, în semestrul al doilea profitul operațional a fost de peste 4.6 milioane lei iar cel net de aproape 2.5 milioane lei, în timp ce cashflow-ul din operațiuni a depășit valoarea de 8 milioane lei.

Investiția Dendrio a început să dea roade, iar semnele sunt pozitive. Profitul semnificativ înregistrat în al doilea semestru ne dă încredere că am depășit partea grea a "curbei de tip J". Mai mult, între finalul anului fiscal și data publicării acestui raport am continuat să înregistrăm venituri din transferul de business, validând deci pragul de eliberare a ultimei tranșe din plata privind tranzacția cu Crescendo. Putem spune deci că am încheiat cu succes transferul de business, iar începând cu 2020 ne vom muta atenția către creșterea accelerată și rentabilizarea investiției.

Dacă analizăm întregul an fiscal 2019, afacerile consolidate ale grupului au crescut cu mai mult de 100%, atingând valoarea de 99,8 milioane lei. Profitul operațional a crescut cu 60% față de 2018, până la 2.1 milioane lei, iar cashflow-ul operațional a depășit valoarea de 8 milioane lei.

În cursul anului 2019 au existat discuții în care investitorii s-au concentrat pe rezultatul consolidat al grupului (cum este și normal), fără însă a ține cont de detaliile individuale din care este compus. Astfel, rezultatul negativ al Dendrio în prima jumătate a anului a deturnat atenția de la evoluțiile celorlalte companii din grup. Spre exemplu, la nivelul întregului an 2019, cealaltă componentă a diviziei de Tehnologie, Elian Solutions, a înregistrat venituri de 4,7 milioane lei în creștere cu 20% față de 2018, și un profit anual de 261.000 lei, mai mare cu 31% față de 2018.

Din punct de vedere al Bittnet Systems SA, care este compania listată, rezultatele individuale grupează atât activitatea de Training IT (divizia de 'Educație') cât și activitățile de 'firma mama' a grupului. Dacă ne mutăm atenția asupra Diviziei de Educație, aceasta a înregistrat rezultate spectaculoase, dincolo de lansarea a 4 noi produse care au potențialul de a revoluționa veniturile grupului în viitor.

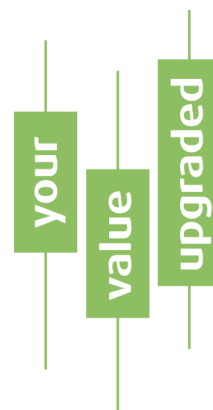
În cazul Bittnet este vorba despre o platformă UXI, care simplifică administrarea proceselor de învățare ale clienților noștri, iar în cazul Equatorial este vorba despre 3 noi jocuri, toate lansate în Q4 2019, deci care nu au generat

rezultate financiare anul trecut. Chiar si așa, afacerile Equatorial au depășit 3 milioane lei, iar profitul a crescut cu 13%, la 247.000 lei. Veniturile înregistrate de Bittnet de la Equatorial în 2019 au reprezentat un randament al capitalului de peste 20%!

În cazul Bittnet Training, activitatea operațională a generat o cifră de afaceri de 12.83 milioane lei, în creștere cu 73% fata de 2018 și un profit operațional de 3.3 milioane lei, fata de 2 milioane în 2018. Profitul brut al activității de training IT a fost de 2.2 milioane lei, în creștere fata de 1.9 milioane lei în 2018.

Credem ca aceste rezultate demonstrează încă o dată teoria ca aceste afaceri funcționează mai bine la scară mai mare, justificând astfel dorința noastră de a continua creșterea accelerată. Spre exemplu, în 2019, doar linia de business "Training IT" a generat venituri comparabile cu cele înregistrate de întreaga companie în urma cu doar 3 ani (2016).

În 2019 acționarii au înregistrat o creștere a valorii investiției de peste 57 milioane lei, reprezentând o creștere de 90%. Ne propunem să continuăm și în 2020 abordarea care a generat o **creștere anualizată de 70%** din 2015 până acum: o majorare de capital cu acțiuni gratuite în proporție de 7 acțiuni gratuite la 10 acțiuni deținute pentru acționarii Bittnet, însoțită de o majorare de capital cu aporturi noi, cu randament sensibil (20%) pentru investitori.





Mesaj de la CEO

De la listarea pe piața AeRO în urmă cu 5 ani, Bittnet a înregistrat creșteri ale veniturilor, activelor, fluxurilor de numerar și capitalurilor proprii ale acționarilor, cu o rată medie anuală compusă de creștere de aproximativ 70% pentru fiecare dintre acești indicatori. Ca urmare și capitalizarea noastră de piață a crescut de 14 ori, de la 7,9 milioane de lei la 15 aprilie 2015, până la 112 milioane de lei în ultima zi din decembrie 2019. De asemenea, lichiditatea acțiunilor BNET a continuat să crească în 2019. Anul trecut, acțiunile BNET au fost pe locul 17 în topul celor mai tranzacționate acțiuni la Bursa de Valori București - ceea ce pentru noi a reprezentat dovada finală că transferul către Piața Principală este pasul natural. Am încheiat anul 2019 cu peste 1.400 de acționari și 700 de obligatari, cărora le mulțumim ca ne împărtășesc viziunea pe termen lung asupra companiei și modelului de business.

Estimăm că odată cu trecerea pe piața reglementată, în acționariatul Bittnet vor putea intra și investitori instituționali, dar ne așteptăm și la o includere în indicii BVB. Nu în ultimul rând, fiind listați pe Piața Principală și având acces la fonduri mai mari de capital, suntem siguri că vom putea continua să finanțăm dezvoltarea accelerată a grupului Bittnet într-o manieră eficientă și durabilă. Ne-a bucurat faptul că votul pozitiv în cadrul Adunării Generale a Acționarilor din 29 ianuarie 2020 a arătat că investitorii noștri sunt aliniați la punctul nostru de vedere și ne susțin decizia de a ne transfera pe Piața Principală.

Când vorbim despre oportunitatea de a accesa fonduri mai mari de capital, ne gândim la viitoarele tranzacții de M&A, în special având ca piață țintă întreaga regiune CEE, pentru care avem deja interes, și pe care le-am anunțat în noiembrie 2019, ca o direcție în care vedem viitorul grupului Bittnet. Înainte de vorbi despre viitor, merită însă să aruncăm o privire asupra anului trecut.

2019 a fost un an diferit față de cei doi ani anteriori - în timp ce în 2017 și 2018 ne-am concentrat pe extindere și achiziții (GECAD, Elian, Equatorial și transferul diviziei IT&C din Crescendo), 2019 a fost un an al consolidării și alinierii strategiilor necesare. Practic în 2019 ne-am schimbat atenția de la activitatea de M&A către organizarea operațiunilor la o scară semnificativ mai mare, redefinind organigrama cu noi roluri, cu procese și instrumente capabile să asigure scalabilitatea pentru perioada următoare.

Întâmplător, anul 2019 a fost, de asemenea, un an al tensiunilor politice și economice prin care întregul mediu de afaceri românesc a trebuit să treacă, marcat de OUG 114, alegeri și instabilitate politică în general. Acest context, denumit de experți VUCA - *volatility, uncertainty, complexity, ambiguity* (volatilitate, nesiguranță, complexitate, ambiguitate), a avut un impact direct asupra planurilor clienților noștri din sectoarele publice și private și care, la rândul lor, au avut un efect direct asupra activității noastre deoarece am fost nevoiți să amânăm o parte din proiectele în curs de desfășurare pentru anul 2020.

Cu toate acestea, chiar și într-un astfel de context de piață nefavorabil, am reușit să atingem venituri la nivel consolidat de aproape 100 de milioane de lei, o creștere de peste 100% față de anul precedent. Profitul operațional a crescut cu 60% față de 2018, până la 2,1 milioane de lei, chiar dacă profitul net a scăzut de la 4,4 milioane de lei în 2018 la pierderi consolidate de aproximativ 2.6 milioane de lei în 2019.

Diferența dintre profitul operațional și cel net a fost cauzată în special de creșterea cu 125% a cheltuielilor cu dobânzile, până la 2.8 milioane de lei, precum și de o creștere de 13 ori a amortizării, până la 2.3 milioane de lei. În plus, aplicarea standardului IFRS2 a generat o ajustare contabilă non-cash de 1 milion lei. Aceste trei elemente au generat trecerea companiei pe pierdere netă la nivel de rezultat consolidat în 2019. Pe de altă parte, cele două jumătăți ale anului au fost diferite, prima aducând o pierdere netă de 5 milioane lei iar a doua un profit net de 3.4 milioane lei și o ajustare contabilă de 1 milion.



Aș dori să vă îndrept atenția acum către o analiză mai aprofundată a rezultatelor din 2019 înregistrate la nivelul celor două linii de afaceri, precum și al companiilor individuale. Este important să subliniem că la nivel organizațional, începând cu 2019, fiecare dintre cele două linii de activitate, educație și tehnologie, are obiective și planuri diferite de dezvoltare independente, fără a fi legate de obiectivele celeilalte linii de activitate. În acest fel, fiecare dintre cele două linii de afaceri se poate dezvolta mai rapid, în direcțiile considerate relevante, în cele mai agile moduri. Prin urmare, considerăm că este corect să li se acorde atenție individuală și din partea acționarilor noștri.

2019 a fost un an de creștere mare la nivelul veniturilor, dar cu un rezultat mixt când vine vorba de rentabilitate.

Divizia „Tehnologie”, care include Dendrio și Elian, a fost cel mai mare contribuabil la creșterea cifrei de afaceri, deoarece veniturile liniei au crescut de la 40,4 la 86,9 milioane de lei. Din această sumă, în 2019, venituri de 4,7 milioane de lei au provenit de la Elian, alături de profitul net de 261.000 de lei, ceea ce arată o creștere solidă de 20% din venituri și 31% din profitul net față de rezultatul din 2018.

Veniturile rămase au fost generate de Dendrio și au dus la o pierdere înregistrată de companie de 3,3 milioane de lei. Aici ce este important să subliniem este faptul că în 2019 Dendrio a înregistrat 12 luni de cheltuieli, dar doar 9 luni de venituri - proces care a fost semnalat anterior de noi și care a fost cauzat de integrarea diviziei IT&C din Crescendo în Dendrio.

Această ipoteză este în continuare susținută de faptul că în a doua jumătate a anului, Dendrio a generat un profit net de 1,5 milioane de lei, ceea ce ne face încrezători că suntem peste adâncimea maximă a „curbei J”, iar afacerea revine pe calea de creștere care va susține, de asemenea, rentabilitatea generală a afacerii la nivel consolidat. Prin urmare, continuăm să acordăm o atenție maximă companiei Dendrio pentru a asigura o creștere accelerată a veniturilor și pentru a o organiza mai eficient și cu un accent sporit pe rentabilitate.

Deși toate planurile de investiții prezentate anterior investitorilor au fost construite cu o marjă semnificativă de siguranță de 5 ani, credem că eforturile din 2019 și primul trimestru din 2020 vor îmbunătăți semnificativ situația generală a Dendrio în anii următori.

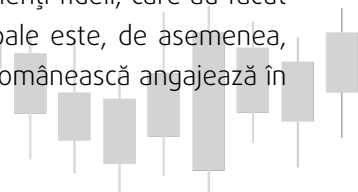
Divizia „Educație” include Bittnet Training și Equatorial. Bittnet Training a înregistrat venituri de 12,83 milioane de lei, în timp ce profitul operațional al Bittnet Training a fost de 3.3 milioane de lei, față de 2 milioane lei în 2018, în timp ce profitul brut a fost de 2.2 milioane în 2019 față de 1.9 milioane în 2018.

Ceea ce este important de menționat aici este faptul că în 2019, Divizia de Educație a lansat 4 produse care se așteaptă să aducă primele venituri pe parcursul anului 2020 și care au potențial de a revoluționa cifra de afaceri la nivel de grup. 3 din aceste 4 produse sunt jocuri dezvoltate de Equatorial. Vorbind despre performanța Equatorial, aș dori să subliniez aici că în 2019, veniturile companiei au depășit 3 milioane de lei, în timp ce profitul a crescut cu 13% - la 247.000 lei. Investiția Bittnet în Equatorial a adus în 2019 un randament al capitalului de peste 20%.

Un ultim element atunci când analizăm performanța din 2019 sunt rezultatele înregistrate de Bittnet Systems SA, care este compania-mamă a grupului, care a înregistrat venituri din activitatea de training IT, unele venituri „moștenite” din activitatea de integrare IT, precum și venituri și cheltuieli aferente activității societății-mamă.

În încheierea acestei succinte analize financiare, aș dori să subliniez că profitul individual al Bittnet Systems SA, împreună cu primele de emisiune și profiturile reținute din anii trecuți, ne permite să propunem acționarilor noștri o distribuție de acțiuni gratuite în cursul acestui an, cu o rată de distribuție de 7 acțiuni gratuite pentru fiecare 10 acțiuni deținute. În acest fel, continuăm să implementăm modelul de dezvoltare pe care l-am promis acționarilor și pe care l-am urmat an de an din 2015 până în prezent.

Am intrat în 2020 cu entuziasm, cu multe proiecte noi în plan, precum și cu o serie de clienți fideli, care au făcut parte integrantă din creșterea puternică de-a lungul anilor. Evoluția pieței locale și globale este, de asemenea, foarte favorabilă pentru afacerile noastre. Spre exemplu, ANIS estimează că industria IT românească angajează în



prezent peste 150.000 de oameni, cu o perspectivă de creștere până la 300.000 de angajați în următorii ani. Pentru noi, în calitate de lider de piață în training IT, 2019 a fost cel mai bun an de până acum pentru activitatea de training, cu peste 4.000 studenți instruiți, care sunt o parte dintre respectivii angajați IT menționați în studiul ANIS.

Creșterea prevăzută arată cel mai bine potențialul, și anume că pentru a crește cota de piață de la 1% la 2% sau 5%, ceea ce ar genera venituri duble sau cvintuple, nu este nevoie de o anumită evoluție a pieței. Tot ceea ce este necesar este să ne continuăm eforturile de vânzare, atât cu ajutorul instrumentelor clasice cum ar fi echipa de vânzări și marketing, cât și cu noi instrumente IT, cum ar fi platforma UXI. Am văzut că acest model s-a aplicat activității Bittnet Training în ultimii ani și suntem siguri că va continua să dea rezultate și pe viitor.

Trecând la proiecte mai complexe, la sfârșitul anului 2019 am anunțat parteneriatul cu platforma de investiții ROCA. Credem cu tărie că orice companie va deveni în curând o companie de tehnologie. Prin parteneriate strategice, suntem siguri că putem avea un impact pozitiv asupra următorului val de dezvoltare a companiilor antreprenoriale românești, sprijinindu-le în digitalizarea business-urilor.

În același timp, tehnologia în sine nu rezolvă toate problemele unei companii și, prin acest fel de colaborare, planificăm și sprijinirea unui ecosistem optim de creștere și profesionalizare a echipelor de conducere ale companiilor. Aceasta nu înseamnă numai furnizarea de soluții IT&C companiilor, ci și asigurarea faptului că echipele respective au toate abilitățile necesare, cum ar fi: *digital skills*; programare în robotică și automatizare dar mai ales gândire critică și *human skills*.

Recent, Forumul Economic Mondial a estimat că până în 2022, cel puțin 54% dintre angajați vor avea nevoie de recalificare și perfecționare pentru a răspunde cerințelor muncii în continuă schimbare. Pe de altă parte, studiul realizat de McKinsey în 2019 „Rise of Digital Challengers: Perspective on Romania” estimează că digitalizarea poate fi un motor de creștere sustenabilă pentru România, adăugând peste 42 de miliarde de euro la PIB-ul românesc până în 2025.

Asocierea acestor date indică clar potențialul pieței locale de IT și perspectivele de creștere pentru viitorul apropiat. Întrucât Grupul Bittnet este un jucător unic pe piața din România, având atât o divizie de educație cât și o divizie de tehnologii, credem că avem o oportunitate unică de a ne construi o poziție de top și de a deveni un lider de piață în domeniul tehnologiei și respectiv, în domeniul educației digitale.

Suntem acum aliniați la nivel de grup și, ca urmare, suntem pregătiți să dezvoltăm proiecte complexe pentru clienții noștri, combinând mai multe elemente din portofoliile diferitelor companii, fiind astfel partenerul favorit pentru transformarea digitală *end-to-end* a clienților noștri. Rămânem dedicați obiectivului de a transforma Bittnet într-un jucător de referință pe piețele Europei Centrale și de Est în cursul următorilor 10 ani.

Per total privim cu încredere la ceea ce ne rezervă 2020, inclusiv de începutul călătoriei BNET pe Piața Principală a BVB. Continuăm să urmărim dezvoltarea accelerată a grupului, pe baza pilonilor cheie de creștere menționați în acest raport. În același timp, continuăm să acordăm cea mai mare atenție pentru a identifica întotdeauna printre primii noile tendințe majore pentru a rămâne mereu în fața valurilor tehnologice și socio-economice.

Vom face asta în continuare bazându-ne pe valorile umane și de business care ne-au adus până aici: onestitate, flexibilitate, competență, profesionalism. În acest proces nu vom uita despre optimizarea accesului la finanțare, dezvoltarea portofoliului de produse, formarea de noi parteneriate și implicarea directă a angajaților noștri în dezvoltarea companiei. Aici aș vrea să subliniez un principiu de bază pe care îl avem la nivel organizațional, anume cel de a împărtăși valoarea creată cu toți actorii implicați în proces. Bill Gates și Mark Cuban susțin că singura modalitate de a crea mari averi este prin implicarea angajaților în companie în calitate de acționari. De aceea, am încurajat cât mai mulți membri ai echipei să devină acționari și suntem fericiți că în cei 5 ani aceste eforturi au adus rezultate tangibile.



Anul trecut valoarea companiei a crescut cu 57 milioane lei. Estimăm ca aproximativ 11 milioane dintre acestea au reprezentat creșterea averii membrilor echipei care au acceptat ca o parte semnificativă din recompensa lor financiară să fie direct legată de valoarea adusă acționarilor. Planificăm să acționăm în continuare conform acestui model, deoarece suntem siguri că va fi fundamental în accelerarea creșterii noastre și a valorii pentru acționari în anii următori.

În afara de a produce rezultate financiare, ne propunem să continuăm să excelăm în aria de transparență și relație cu investitorii, pentru care am fost recunoscuți de-a lungul celor 5 ani în calitate de companie publică. În acest sens, în 2019 am lansat o nouă versiune de website pentru relația cu investitorii: <https://investors.bittnet.ro/>. Structura actuală a rezultat în urma unui research aprofundat și al bunelor practici specifice bursei și website-urilor dedicate relației cu investitorii.

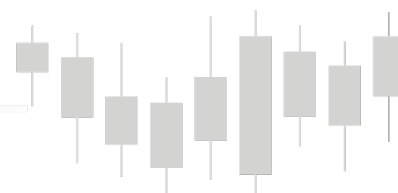
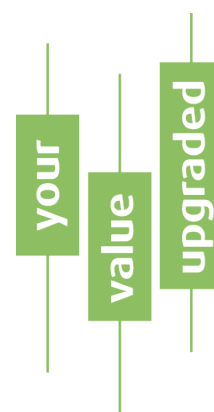
Site-ul a fost conceput astfel încât să fie mai ușor de utilizat, informațiile sunt prezentate sub formă grafică, este integrat cu portalul Tradeville și a capatat o serie de noi secțiuni: obligațiuni, testimoniale, guvernanta corporativă, iar rezultatele financiare au fost grupate pe ani.

Vă invităm în continuare să citiți în următoarele pagini despre performanțele noastre în cursul anului 2019 și sperăm că am reușit să oferim o cantitate suficientă de informații care vă vor ajuta să înțelegeți cât mai bine toți factorii de venit și profitabilitate ai afacerii noastre.

Ca și în anii precedenți, aș dori să mă folosesc de această oportunitate pentru a vă invita la Ziua Investitorului Bittnet, care anul acesta va avea loc pe 15 aprilie. Ținând cont de contextul curent (stare de urgență și carantina impusă prin ordonanță militară), am făcut demersurile ca acest eveniment să aibă loc în mod virtual, folosind tehnologiile de comunicații pe care Dendrio le pune la dispoziția clienților.

Suplimentar, datorită aceleiași situații, am făcut demersurile pentru a înregistra o nouă premieră pentru piața de capital românească: organizarea Adunării Generale a Acționarilor în format virtual, folosind tehnologia. Totodată, acționarii ne vor putea transmite votul în mod electronic, pe toată durata dintre data de referință și finalul votului în Adunarea Generală. Vă încurajez să participați în număr cât mai mare alături de noi la AGA online, dar și să ne transmiteți votul vostru începând cu 21 aprilie 2020!

Mihai Logofătu
CEO Bittnet Group



I. Analiza activitatii societatii comerciale

Precizarea datei de infiintare a societatii comerciale;

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

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

Din martie 2015, Bittnet este listată pe piața AeRO a Bursei de Valori București, sub simbolul BNET. Bittnet a fost prima companie IT care s-a listat pe BVB, după o infuzie de 150.000 de euro în companie, primită de la fondul polonez Carpathia Capital SA în schimbul unei participații de 10%. Din acel moment, Bittnet folosește în mod activ mecanismele pieței de capital pentru a-și crește și dezvolta afacerea, plasând cu succes cinci emisiuni de obligațiuni în 2016, 2017, 2018 (de două ori) și 2019. În aproape patru ani de la listarea pe Bursa de Valori București, Bittnet a atras mai mult de 10 milioane EUR folosind mecanismele de finanțare a pieței de capital (obligațiuni corporative, capitalizarea profiturilor, majorări de capital etc.), o parte din capital fiind utilizată pentru alimentarea activităților de M&A. Din anul 2016, compania a urmat modelul de succes patentat al Băncii Transilvania, distribuind acționarilor profiturile acumulate sub formă de acțiuni gratuite și astfel, crescându-și constant capitalul social de-a lungul anilor.

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

Am crezut mereu că piața IT din România trebuie consolidată. De aceea, în cursul anului 2017, am identificat prima oportunitate de a acționa în această direcție și am achiziționat GECAD NET de la antreprenorul Radu Georgescu. Procesul de achiziție și preluarea ulterioară au fost un succes deoarece, la sfârșitul anului 2017, GECAD a încheiat anul pe profit, pentru prima dată în 3 ani. În prima jumătate a anului 2018, GECAD Net a fost rebrânduit către Dendrio Solutions. Astăzi, Dendrio este singurul integrator de soluții hibrid "multi-cloud" din România, având o poziție consolidată ca și companie certificată de cei mai importanți furnizori de IT din lume, concentrându-se pe cloud și securitate informatică.

În aprilie 2018, Bittnet a adoptat structura grupului și a restructurat afacerea, care se bazează în prezent pe doi vectori cheie:

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

La scurt timp după anunțarea noii structuri, Bittnet a făcut două noi achiziții - un pachet majoritar de acțiuni în compania ce furnizează soluții ERP, Elian Solutions, precum și un pachet semnificativ în compania de învățare bazată

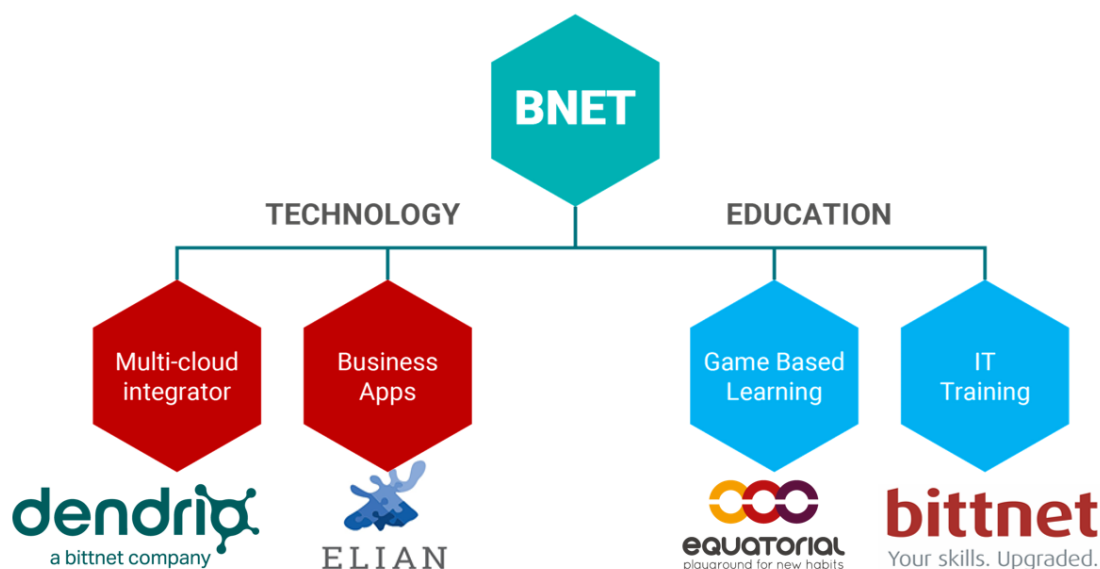


pe jocuri, Equatorial Gaming. În urma achiziției, activitățile Equatorial au fost integrate în divizia "Educație", în timp ce Elan a completat oferta de servicii de integrare IT prin adăugarea de soluții ERP în portofoliul grupului. În decembrie 2018, Bittnet a achiziționat activitatea de integrare IT&C a Crescendo International SRL, o companie cu 25 de ani de experiență în România și pe piețele externe. Divizia IT&C a companiei Crescendo a fost integrată în Dendrio și, ca urmare a fuziunii, compania beneficiază de o structură de afaceri mai stabilă, de resurse extinse de personal, precum și de un portofoliu extins de clienți, produse și servicii.

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

Descrierea activitatii de baza a societatii comerciale - structura grupului

În urma proceselor repetate de achiziții din ultimii ani, Bittnet Group a trecut printr-o dezvoltare majoră – de la o companie singulară cu activitate în două domenii cheie (Educație și Tehnologie) către un grup de companii ce include mai multe organizații ce activează în aceleași două arii de interes.



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, care ne-a consacrat.
- Responsabil: Dan Berteanu – VP of Education
- Număr de angajați/colaboratori: 45
- Website: www.bittnet.ro; <https://bittnet.training>

II. Equatorial Gaming SA

- Structură acționariat: 24,9989% Bittnet SA, cu opțiune de creștere la 45% - restul – fondatorii.
- Responsabil: Diana Rosetka, Managing Partner
- Număr de angajați/colaboratori: 15
- Website: www.equatorial.ro, www.vrunners.com;

III. Dendrio Solutions SRL

- Structură acționariat: 100% Bittnet SA
- Responsabil: Cristian Herghelegiu, CEO
- Număr de angajați/colaboratori: 45
- Website: www.dendrio.com

IV. Elian Solutions SRL

- Structură acționariat: 51.0082% Bittnet SA, restul impartit egal între fondatori
- Responsabil: Iulian Motoi, CEO
- Număr de angajați/colaboratori: 22
- Website: www.elian-solutions.ro





Divizia Tehnologie

"The first step is to establish that something is possible; then probability will occur."

Elon Musk

Dendrio

Anul 2019 a reprezentat pentru Dendrio – compania membra a grupului Bittnet ce livrează soluții integrate de IT – un an de consolidare atât la nivelul echipelor cat și la nivelul soluțiilor oferite către piață. Pe parcursul întregului an echipa Dendrio a trecut printr-un intens proces de aliniere și operaționalizare, reușind în același timp să obțină și o creștere importantă a activității de integrare IT. În acest sens activitatea Dendrio a înregistrat venituri de aproape 82 milioane lei, mai mult de dublu fata de 40 milioane lei în 2018. Creșterea de 103% se compune ca efect dintr-o creștere de 27% in cifre comparabile cu anul 2018, iar restul de 76% provin din transferul de afacere semnat în 2018 cu Crescendo International. Ritmul de creștere organica de 27% a depășit semnificativ estimarea ANIS: de 14.3% creștere înregistrată de întreg sectorul IT in 2019.

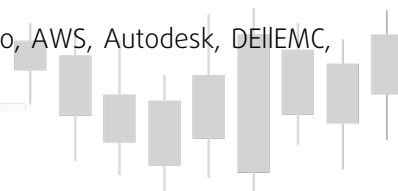
Creșterea continua a activității de integrare IT a dovedit ca strategia de creștere bazata pe cei doi piloni – creșterea organica a afacerii și generarea de sinergii prin achiziții și consolidări în piața de profil – constituie o strategie de succes. Nu putem să nu observăm că la nivelul întregii piețe de IT din Romania acest proces de consolidare a accelerat – în 2019 și începutul anului 2020 consemnându-se câteva astfel de tranzacții importante: SNEF cu NetBrinel, Cognizant cu Softvision și recent anunțata tranzacție între S&T Romania și Cronus eBusiness. Este important de subliniat faptul că în continuare Dendrio are o pozitie unică pe piață – prin apartenența la Bittnet Group – având posibilitatea de a oferi clientilor săi un spectru extrem de larg de soluții legate de domeniul IT, de la training specializat, la infrastructuri IT performante până la aplicații de business de tip ERP/CRM. In acest mod putem crește semnificativ numărul de clienți cu care Dendrio interacționează dar și profunzimea (adâncimea) serviciilor oferite.

În cadrul Zilei Investitorului din Aprilie 2019 menționam ca pe parcursul anului 2019 ne vom concentra pe doi piloni de creștere în activitatea de integrare IT:

- 1) Integrarea echipei Dendrio ca urmare a transferului de afaceri de la Crescendo; și
- 2) inițierea unui proces de schimbare la nivelul modelului de afaceri – tranziția către servicii cu valoare adăugată, de la „funcționalitate tehnica” către „valoare pentru client” și de la „complexitate tehnica” la „simplitate operațională”.

1. Integrarea echipelor Dendrio – Crescendo. În ceea ce privește integrarea echipelor putem spune că, deși procesul de integrare este în mod normal unul de lunga durata, finalul anului 2019 a constituit practic momentul în care echipa Dendrio a depășit punctul de inflexiune - ultimul trimestru al anului 2019 a marcat trimestrul cu cea mai mare valoare din istoria companiei (marja bruta de 1,15 milioane de euro in 2019 vs. 608.000 de euro in 2018). Acest rezultat a fost obținut prin mai mulți pași, cei mai importanți fiind:

- alinierea echipelor de vânzări sub un management comun
- rebalansarea portofoliilor de clienți pentru a utiliza avantajele oferite de către echipele din teritoriu
- implementarea unui mecanism comun de identificare și profilare a oportunităților – centrata pe o echipa de arhitecți și specialiști în tehnologie
- crearea de proiecte comune pentru echipele de implementare
- dezvoltarea de proiecte comune cu vendorii principali (Microsoft, Cisco, AWS, Autodesk, DELL EMC, HP)



- platformele operaționale au fost unificate, în prezent folosindu-se o singura platforma de tip CRM pentru gestionarea interacțiunilor dintre clienți și Dendrio;
- atragerea de proiecte de tip „enterprise” în care echipele reunite să poată conlucra de-a lungul întregului flux operațional

Desigur, procesul de aliniere a obiectivelor în cadrul întregii companii va continua și pe parcursul anului 2020, având de aceasta dată ca principal obiectiv creșterea agilității în afaceri – identificarea mai rapidă a nevoilor reale ale clienților și reducerea timpului de livrare a soluțiilor tehnologice către aceștia.

2. Servicii cu valoare adăugată. De la complex la simplu!

Credem că firmele din Romania (ca de altfel din toată regiunea Europei de Est) pot beneficia de un impuls extraordinar dacă reușesc să își utilizeze capitalul și resursele pentru a crea cu adevărat valoare prin ceea ce oferă pe piață. În acest sens credem că acele companii care reușesc să folosească tehnologia (inclusiv cea IT) ca pe o pârghie pentru a obține o creștere sustenabilă sunt și vor fi în continuare exemple de succes pentru mediul de afaceri din această regiune. Aceste companii sunt cele pe care Dendrio le poate ajuta să își atingă mai rapid obiectivele!

Anul 2019 a fost un an în care am reușit să deschidem anumite direcții noi cu potențial de creștere sau să continuăm pe direcțiile inițiate anterior:

- **O piață prea puțin explorată.** Un prim pas realizat în 2019 a fost identificarea unei zone de piață în care tehnologia poate juca un rol transformațional semnificativ. Am identificat în acest sens un segment de piață cu un potențial prea puțin explorat: companiile cu capital românesc aflate în expansiune. Astfel în 2019 Dendrio a atras alături un număr de clienți (parteneri chiar) care doresc să investească într-un mod inteligent capitalul (inclusiv cel atras de pe piața de capital românesc) – obținând astfel o creștere a productivității și/sau o optimizare a fluxurilor operaționale.
- **Digital Transformation.** Avem alături de noi clienți care își digitizează procesele operaționale (simplificare și scalabilitate), implementează sisteme de tip ERP (Enterprise Resource Planning) pe infrastructura de cloud oferită de către Dendrio și iau decizii informate folosind instrumentele de tip Power BI. Nu în ultimul rând, 2019 este anul în care, împreună cu parteneri selectați am început livrarea roboților software către companii din segmentul retail, banking și producție auto.
- **Game of Technology.** Pentru a accelera procesul de identificare al acestor companii echipa Dendrio – folosind know-how-ul Equatorial în domeniul gamificării (învățare prin joc pentru adulți) – a lansat un nou concept: Game Of Technology – concept prin care persoanele de decizie pot înțelege rapid și într-un mod prietenos impactul tehnologiilor de tip cloud, al securității cibernetice sau al sistemelor de tip Data Analytics. O primă sesiune GoT a fost desfășurată în cadrul workshopului “Made in Romania” susținut de către BVB în toamna 2019.
- **Scalabilitate și performanță = cloud.** În 2019 am continuat să creștem numărul de oportunități câștigate pe platforme de tip cloud public, realizând o rată de succes (oportunități câștigate) de peste 65%. Companii mari din domeniul financiar dar și start-up-uri Românești de tehnologie ce devin jucători regionali și chiar globali folosesc în prezent expertiza Dendrio în acest domeniu. Această dinamică ne dă încredere să continuăm investiția în direcția dezvoltării expertizei tehnice a echipei Dendrio și pentru anii ce urmează.



- **Extindere echipei și a expertizei acesteia.** În cursul anului 2019 am deschis, împreună cu Bittnet Training, birouri în două noi regiuni:
 - nord vest - birou în Oradea
 - sud-vest - birou în Craiova

Anul 2019 a însemnat pentru Dendrio poziționarea brandului în mediul online. La începutul lunii aprilie am lansat noul site în care am consolidat portofoliul de produse și servicii IT. În această perioadă a fost vizitat de 20.662 de vizitatori unici care au vizionat 41.830 de pagini. În trimestrul 4 am început o serie de campanii online care au drept obiectiv creșterea traficului pe site. În paralel, lucrăm la o strategie de inbound marketing care să atragă public relevant pe site-ul nostru. Producem în mod constant conținut pentru site și blog: articole, materiale video, webinarii tehnice.

Website-ul Dendrio funcționează ca un instrument de colectare și măsurare a tuturor eforturilor de marketing. Măsurăm prin mesajele generate diversele eforturi online și offline. În această perioadă am primit în medie 20 de solicitări lunar. Tot în trimestrul 4 am început să dezvoltăm susținut canalul de LinkedIn al Dendrio unde am reușit să creștem cu 170% numărul de followers, atât prin postări zilnice cât și printr-o pagină specială de carieră care va ajuta la consolidarea brandului de angajator. Toate aceste proiecte vor continua pe toată perioada anului 2020.

O evoluție foarte importantă de menționat în cazul Dendrio este continuarea creșterii semnificative a veniturilor anuale recurente (ARR). Dacă în 2017 acestea erau de 11.7 milioane lei, în 2018 de 15.8 milioane lei, în 2019 am depășit pragul de 24 milioane lei venituri anuale recurente. Acestea nu doar că dau o bază stabilă pe care să putem continua creșterea, dar, reprezentând 30% din veniturile Dendrio, creează premisele unei evaluări foarte diferite față de "old business". Orientativ, în cazul evaluării pe multiplii de venituri ai companiilor publice de servicii IT&C, multiplii de piață sunt de aproximativ 8x – ceea ce ar genera o evaluare doar pentru Dendrio de peste 200 milioane lei!



Eliau

Anul 2019 a marcat 2 cresteri semnificative pe doua linii de business, in zona de venituri recurente:

- Licentierea in cloud pentru produsul Dynamics 365 BC a crescut cu 90% fata de anul 2018.
- Veniturile din suport au crescut cu 65% fata de anul 2018, impunand si cresterea departamentului cu inca 2 colegi.

In zona proiectelor mari in anul 2019 Eliau a reusit sa inchida pe axa de industrie textila implementarea de la Tanex si sa semneze un nou contract de implementare pe aceeasi industrie cu Pandora Focsani. Tipul acesta de proiecte a adus o crestere cu 28% la volumul de licentiere *on-premise* fata de anul anterior.

Per total in cursul anului 2019, Eliau a licentiat 248 de utilizatori in ambele versiuni de licentiere: cloud si on-premise, scazand insa timpii de livrare pe proiecte mari cu peste 50 de utilizatori, de la o medie de 150 de zile la o medie de 100 de zile. Acest lucru a fost posibil prin cresterea nucleului de implementatori si dezvoltatori cu experienta in cadrul echipei, dar si mutand pachetul de raportare dinspre solutia ERP catre solutii BI; Eliau avand in acest moment doua solutii in portofoliu: Jet Reports si PowerBI.

De asemenea in anul 2019, Eliau a continuat dezvoltarea a 3 produse proprii pe platforma Microsoft Dynamics Nav, migrandu-le in totalitate si pe platforma Dynamics 365 BC pe doua medii de programare proprii platformei: C/AL specific licentierii OnPrem si AL specific licentierii OnCloud. Produsul de baza ramane in continuare localizarea sistemului (aducand venituri cu 18% mai mari fata de anul anterior) si este inregistrat si certificat ca Add-On la Microsoft. Celelalte 2 produse care sunt licentiate de catre Echipa Eliau sunt solutiile de Retail si Time Management pe procese de productie.

Plecand de la directia de piata data de Microsoft, in care marea majoritate a produselor sunt pozitionate ca serviciu, dupa mai multe analize interne si la nivel de grup, suntem pregatiti sa lansam serviciul care se numeste „pret per utilizator implementat”. Acest produs isi propune sa vina in intampinarea nevoilor de finantare ale oricarui client care alege echipa Eliau si solutia Dynamics 365 BC. Este vorba de o finantare pe 60 de luni, in care clientul plateste pretul de 230 de EURO pe utilizator implementat, serviciul incluzand urmatoarele:

- Licentele de Dynamics 365 BC in cloud -> pe perioada celor 5 ani de finantare.
- Hosting-ul in Azure -> pe perioada celor 5 ani de finantare.
- Configurarea setup-ului de Azure si a deverselor tipuri de conexiuni catre utilizatori.
- Licentele de Windows Server si instantele de SQL.
- Serviciile de implementare incluzand customizari specifice.
- Suportul -> servicii de suport (echivalentul contractului de suport), pe durata celor 5 ani de finantare.

Anul 2019 a marcat si reinnoirea certificarii de tip GOLD pentru parteneriatul cu Microsoft. Reinnoirea a fost posibila prin recertificarea a 60% din echipa de implementare, recomandarile clientilor din portofoliu si o crestere de business nou de 20% fata de anul anterior.



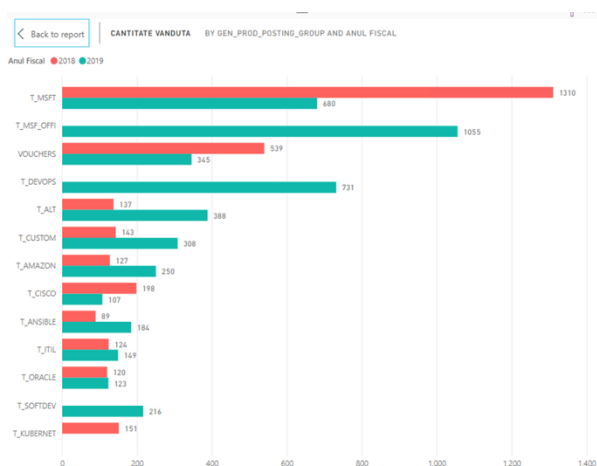
Divizia Educație



"If you're not serving the customer, your job is to be serving someone who is"

Jan Carlzon, CEO SAS Group

Anul trecut a fost un an plin de provocari, oportunități și realizări deosebite pentru Divizia de Educație din Bittnet Group. Numărul proiectelor castigate a fost de 719, în creștere cu 96 față de 2018, iar numărul clienților pe care i-am deservit a fost de 190, similar cu 2018. Doar la Bittnet Training am instruit în 2019 peste 4400 cursanți, în creștere cu 850 de cursanți față de 2018.



Cele mai populare cursuri ca număr de studenți sunt în continuare cele de Microsoft, dar cele de DevOps au generat cei mai mulți bani în 2019

Cele mai bine vandute cursuri au fost cele din curricula proprie dezvoltată în jurul tehnologiilor de cloud și DevOps (unul dintre pilonii de dezvoltare identificați și urmăriti încă din 2015). Acest fapt este un rezultat al mentalității antreprenoriale de a fi mereu atenți la cerințele clienților, de a experimenta și de a se adapta „din mers” la evoluția industriei – în 2017 cursurile de DevOps nu figurau în statisticile anuale!

Așa cum am comunicat atât colegilor dar și investitorilor noștri în aprilie 2019, în cadrul Zilei Investitorului Bittnet, ambiția noastră a fost să:

- creștem veniturile Bittnet Training peste media de creștere a pieței (realizat: creștere de peste 70%)
- creștem veniturile Equatorial Gaming cu 15% (nerealizat: veniturile în 2019 au fost în linie cu cele din 2018. În schimb însă am obținut o creștere a profitului până la 247.000 lei)
- menținem marja brută a proiectelor de game-based learning la 60% (realizat: valoarea indicatorului fiind 61% în 2019)

Credem că filozofia „mindset-ului infinit” comunicată la începutul anului și reiterată pe parcursul acestuia în discuțiile legate de performanță, adică concentrarea pe direcția strategică și abordarea pe termen lung, i-a inspirat pe colegii noștri să se concentreze pe comportamentele desirabile în loc să simtă presiunea unui rezultat arbitrar. Credem că atât timp cât toți membri Diviziei de Educație păstrează un nivel de activitate ridicat și „practica ceea ce predica”, mai devreme sau mai târziu, rezultatele vor veni, pentru că ele sunt doar o consecință a muncii sustinute.

Pentru a sustine aceasta ambitie legata de cresterea sustinuta a business-ului, Divizia de Educatie a trecut printr-un proces de reconfigurare a echipelor si modelului de business, atat in Bittnet Training cat si in Equatorial Gaming. Astfel, pe parcursul anului 2019, am construit in cele doua companii o structura operationala similara, agila si centrata pe client, compusa din:

- **echipa de Key Account Management** – cu rolul de a dezvolta business pro-activ in portofoliul clientilor mari (Corporate)
- **echipa de Inside Sales** – cu rolul de a prelua solicitarile venite prin website, lead-urile de marketing si de asemenea de a dezvolta business pro-activ in portofoliul clientilor medii si mici (SME & SOHO)
- **echipa de Product Management** – cu rolul de a dezvolta relatiile de parteneriat cu vendorii si partenerii nostri si de a crea proiecte si campanii speciale de educatie sau promovare
- **echipa de Customer Experience** – cu rolul de a face memorabila experienta de invatare celor peste 4000 de studenti care trec pragul centrului nostru de training in fiecare an
- **echipa de Implementare** – cu rolul de a livra programele de training (clase inchide la client sau clase in regim open) si de a asigura transferul de cunostinte si abilitati catre studenti, precum si succesul acelora care decid sa pargurga si procesul de certificare

Toata aceasta arhitectura este bineinteles sustinuta de echipele functiunilor de tip shared services ale grupului asa cum sunt cele de Marketing & PR, Financial & Operations si Human Resources.

Am reusit astfel in 2019 sa finalizam etapa de aliniere operationala din cadrul Diviziei de Educatie, avand o baza solida si credem noi cele mai bune premise pentru inceperea etapei de dezvoltare a sinergiei dintre cele doua companii.

Anul 2019 a fost de asemenea un an in care ne-am concentrat in cadrul Diviziei de Educatie pe investitiile care pe termen lung pot aduce rezultate semnificative organizatiei noastre. Ne referim aici nu numai la diferentierea fata de competitori cat mai ales la dezvoltarea modelului de business care sa aduca predictibilitate in relatia cu cei mai importanti clienti ai nostri si mai ales venituri recurente. Astfel investitii si eforturi semnificative au fost directionate catre urmatoarele initiative:

- **Dezvoltarea platformei UXI** –un *Learning Management System* care permite clientilor nostri sa administreze, monitorizeze si analizeze rezultatele proiectelor de invatare pe care construiesc impreuna cu noi. UXI castiga timp pentru departamentele de HR, aduce vizibilitate pentru managerii studentilor nostri si ofera acestora din urma oportunitatea dar si responsabilitatea procesului de invatare.
- **Dezvoltarea curriculei DevOps** – am continuat dezvoltarea cursurilor atat de nivel *basic* cat si *advanced*, ajungand la finalul anului 2019 la peste 70 de teme de curs. In plus fata de livrarile de tip *live-virtual*, pe care le facem intr-o proportie covarsitoare in afara tarii - acestea contribuind semnificativ la cresterea marjei Diviziei - am inceput sa implementam si clase de in regim open sau clase inchise pentru clienti din Romania . Veniturile obtinute in 2019 din aceste cursuri a fost de 5 milioane lei (in crestere cu 325% fata de 2018) iar marja a fost de 3,95 milioane lei (in crestere cu 406% fata de 2018). Faptul ca acum 3 ani am fost "pionierii" promovarii acestei tehnologii ne confera astazi o pozitie privilegiata in piata.
- **Consolidarea relatiei cu LLPA** – apartenenta noastra la Leading Learning Partner Association, cea mai mare asociatie a centrelor de training Microsoft ne-a aduc statutul de unic partener de training al Microsoft in Romania. Acest fapt ne-a ajutat ca in 2019 sa fim unii furnizori de training ai clientilor Microsoft in cadrul

cele mai mari campanii de skilling & reskilling desfasurata de acest vendor pana acum. Am reusit sa avem peste 250 de studenti dar vestea si mai buna este ca aceasta campanie va capata o aploare deosebita in 2020.

- **Lansarea variantei beta a simularii de business Oligopoly** – in a doua parte a anului am lansat aceasta simulare complexa in cadrul unui proiect de training pentru clientii unei banci universale din Romania. Feedback-ul participantilor (manageri si antreprenori) a fost incurajator si ne-a ajutat sa intelegem ce trebuie sa pastram, ce trebuie sa schimbam si ce trebuie sa adaugam in asa fel incat versiunea 1, care este planificata pentru lansare in Q2 2020, sa aiba impact.
- **Finalizarea proiectului INTRAPRENOR** – a fost primul proiect cu fonduri UE implementat de echipa Equatorial, un proiect complex care a insemnat pregatirea a peste 400 de studenti in cursuri de antreprenorat in Cluj, Timisoara, Brasov, Iasi, Pitesti si Constanta. Proiectul ne-a ajutat sa intram pe o piata noua pe care nu o adresam pana acum.
- **Finalizarea variantei beta pentru jocul White Hat** – este primul joc de invatare pentru industria de IT care ajuta studentii sa-si creasca rata retentiei de informatii tehnice, sa invete colaborativ si sa primeasca recomandari de dezvoltare bazate pe date comparative. Jocul este sustinut si dezvoltat in colaborare cu cativa din vendorii mari si isi propune sa integreze majoritatea tehnologiilor pe care le predam in sala de clasa sau virtual.
- **Lansarea variantei beta a jocului Bona Fides Agency** – este primul joc de dezvoltare a abilitatilor viitorului, asa cum sunt ele prezentate in studiile World Economic Forum, precum critical thinking, complex problem solving, logic, decision making, creativity. Jocul a fost folosit in doua evenimente din doua industrii diferite respective HR Play Tech si Microsoft Envision Summit, feedback-ul obtinut ajutandu-ne sa descoperim noi aplicatii in ariile de teambuilding, engagement si customer experience.

Din punct de vedere al imaginii externe, anul 2019 a insemnat un refresh al identitatii vizuale pentru Bittnet Training cu rolul de a moderniza imaginea brandului, de a construi o comunitate in jurul lui si de a face mai clare serviciile pe care Bittnet le poate pune la dispozitia clientilor sai. Site-ul Bittnet a fost refacut pentru a creste flexibilitatea si viteza de adaptare la schimbarile de curricula provenite de la principalii vendori de tehnologie. De asemenea, am dorit sa reducem pe cat posibil dependenta de sectiunile cu componenta de programare care implicau mult timp si costuri suplimentare, coroborat cu posibilele erori provenite din versiuni diferite ale aplicatiilor cu care site-ul bittnet se integreaza.

Asadar a fost creionata o solutie care sa fie simpla, eficienta, usor de intretinut de toti membrii echipei de marketing, si totodata integrata cu platformele tehnologice de urmarire a rezultatelor. O alta ratiune a schimbarii site-ului a fost legata de recomandarile primite pe partea de SEO si constructia paginilor astfel incat sa poata sustine campanii de marketing integrate.

Analizand rezultatele financiare ale celor doua entitati ale diviziei, in cazul Bittnet Training, veniturile au atins pragul de 12.83 milioane lei, cu 73% (5.4 milioane lei) mai mari decat in 2018. Pentru a da o perspectiva, in anul 2014 – anul anterior listarii Bittnet - intreaga companie a inregistrat venituri totale de 8.2 milioane lei. Daca analizam doar businessul de training IT, veniturile au crescut de peste 5 ori in acesti 5 ani.



Profitul operational al "Bittnet Training" a fost in 2019 de de 2.1 milioane lei, in crestere de peste 6 ori fata de 2018, marjei brute (venituri minus costuri directe) odata cu cresterea veniturilor demonstreaza in fiecare an aceasta teorie, si directia pe care suntem imbarcati.

Rezultatele financiare si operationale ale Equatorial s-au imbunatatit fata de 2018: o cifra de afaceri de 3 milioane lei si un profit net de 247,000 lei (comparativ cu venituri de 3.2 milioane lei si 217 mii lei profit in 2018). Investitia noastra in Equatorial ne-a adus venituri de 220,000 lei in 2019, reprezentand o rentabilitate de 20% (fata de capitalul investit ca equity) - in linie cu rentabilitatea capitalului propriu in Bittnet.

Descrierea oricarei fuziuni sau reorganizari semnificative a societatii comerciale, ale filialelor sale sau ale societatilor controlate, in timpul exercitiului financiar

Societatea nu a trecut pana in anul 2016 prin nicio fuziune sau reorganizare. Incepand cu septembrie 2017, ca urmare a aprobarii Adunarii Generale din 26 aprilie 2017, Societatea a achizitionat integral compania GECAD NET - CUI RO1973883. Achizitia a fost realizata in 2 etape, prin participarea la majorarea capitalului social al GECAD NET urmata de transferul tuturor partilor sociale, finantata printr-o emisiune de obligatiuni (BNET22).

In cursul anului 2018, Gecad Net SRL a trecut printr-un procs de rebranding, fiind cunoscut astazi in piata IT sub noul nume Dendrio.

In cursul anului 2018 Adunarea Generala a Actionarilor a aprobat investitia in compania Elian Solutions – CUI (23037351) - Bittnet achizitionand o participatie majoritara printr-un proces in 3 etape, finalizat in Septembrie 2018. Tot in Aprilie 2018, AGA a aprobat si investitia in Equatorial Gaming SA – Bittnet devenind actionar cu o participatie de putin sub 25%, cu optiunea de a creste la 45% - operatiune finalizata tot in Q3 2018.

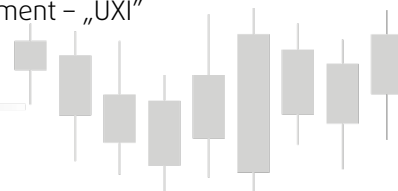
La finalul anului 2018, compania Dendrio Solutions – detinuta integral de Bittnet – a preluat activitatea de integrare IT&C de la Crescendo International.

Descrierea achizitiilor si/sau instrainarilor de active

Cresterea imobiliarilor de la 22,631,153 lei in 2018 la 33,339,974 lei in 2019 este explicata aproape integral de doua componente:

1. variatia fondului comercial (17,701,643 lei in 2019 versus 12,241,308 lei in 2018), care este explicata de inregistrarea ajustarii de valoare a investitiei in transferul de business semnat de Dendrio cu Crescendo la finalul anului 2018
2. Cresterea imobiliarilor corporale de la 2,003,818 lei in 2018 la 6,742,571 lei in 2019, care se explica prin aplicarea pentru prima data a standardului IFRS 16 – Leasing - care solicita Emitentului sa inregistreze ca si activ amortizabil drepturile de folosinta a proprietății închiriate pe o durata mai lunga de 12 luni (i.e. spatiul din Bd Timisoara nr 26 - punctul de lucru), in contrapartida cu recunoasterea unei datorii de leasing purtatoare de dobanda aferenta obligatiilor de plata viitoare. De asemenea, IFRS16 aplica acelasi tratament si pentru contractele de leasing operational (Grenke si Autonom)". Cresterea activelor imobilizate nu este o achizitie ci o retratare conform unui standard nou intrat in vigoare. Valoare inregistrata este de 6 milioane lei la inceputul anului 2019, care au fost amortizate in 2019 cu 1.27 milioane lei.
3. Investirea sumei de 422 mii lei in dezvoltarea platformei de Learning Management – „UXI”

In cursul anului financiar 2019 nu au fost instrainate active.



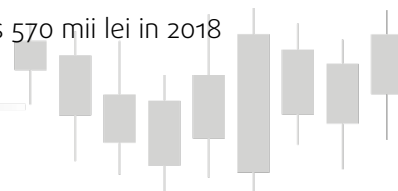
Descrierea principalelor rezultate ale evaluarii activitatii societatii.

1.1. Elemente de evaluare generala

	2019	2018	2017
Venituri Marca Bittnet		5,968,250	
Venituri din activitatea curenta	100,407,563	47,891,044	27,844,998
Costul vanzarilor	-82,494,676	-39,013,343	-20,263,782
Marja bruta	17,912,887	8,877,701	7,581,216
Cheltuieli vanzare	-6,417,530	-2,485,635	-1,633,463
Cheltuieli generale si administrative	-11,001,055	-6,006,901	-3,604,948
Câștig titluri puse in echivalenta	6,411	180,328	-
Venituri din dobanzi	371,828	72,889	1,601
Cheltuieli financiare	-2,805,234	-1,317,020	-884,771
Profit brut	-2,962,255	5,289,611	1,459,636
Impozit pe profit	331,642	-881,666	-254,026
Profit net	-2,630,613	4,407,945	1,205,609

Evolutiile semnificative ale elementelor componente ale rezultatelor sunt:

- Marja bruta generata la nivel consolidat a ramas similara ca procent din venituri pe cele doua linii de activitate (56% la training, 12% la integrare). Ponderea diviziei de tehnologie a crescut in ponderea totala a afacerilor, cum era de asteptat. Ce consideram notabil este faptul ca odata cu cresterea veniturilor, marjele brute au ramas similare, ceea ce re-demonstreaza ca principiul pe care este construit sistemul de bonusare al echipei de vanzari este unul corect: alinierea intereselor echipei de vanzari cu cele ale actionarilor.
- Cheltuielile de vanzare au crescut cu 160% fata de 2018 ca urmare a cresterii semnificative a echipei, pe toate domeniile de activitate (atat echipa de vanzari cat si functii asociate precum pre-sales, product management sau marketing). Componenta de cheltuieli de marketing – generata de rebrandinguri si noile activitati de marketing online a crescut de la 200 mii lei la 950 mii lei.
- Cheltuieli generale si administrative au crescut cu 94% fata de 2018 ca urmare a urmatorilor factori cu efect important:
 - Cresterea cheltuielilor cu echipa ca urmare a dublarii numarului de resurse umane odata cu investitia in transfer de afacere de la Crescendo – 2.65 milioane lei
 - Cresterea cheltuielilor cu amortizarea : 2.12 milioane lei, astfel:
 - Amortizarea marcii Bittnet: 386 mii lei
 - Amortizarea activelor recunoscute conform IFRS16 (drepturile de folosinta a cladirii de birouri inchiriate, contracte leasing operational Grenke Leasing, Autonom leasing): 1,32 milioane lei
 - Amortizarea activelor transferate de la Crescendo: 340 mii lei
 - ajustari contabile , non-cash, conform IFRS : 1 milion lei in 2019 versus 570 mii lei in 2018



Asa cum am avertizat atat in scrisoarea de anul trecut cat si in Bugetul de Venituri si cheltuieli pe 2019, existenta celor cateva investitii finantate cu emisiuni de obligatiuni genereaza cheltuieli mai mari cu dobanzile imediat, in timp ce investitiile sunt estimate a produce profituri in crestere in cei 5 ani de durata a obligatiunilor – efectul este o crestere cu 1.8 milioane lei a cheltuielilor cu dobanzile fata de 2018.

Fiindca acesta este primul an in care se combina acesti factori, am incercat sa tratam pe fiecare cat mai detaliat pentru a oferi investitorilor uneltele sa analizeze singuri situatia companiei.

In special ultima pozitie reprezinta o diferenta fata de cadrul de raportare romanesc pe baza caruia sunt intocmite situatiile individuale, si pe care l-am aplicat pentru rapoartele anilor anteriori. IFRS2 solicita companiei sa inregistreze o cheltuiala pentru incentivarea persoanelor cheie cu optiuni, chiar daca operatiunea se finalizeaza prin majorare de capital (nu prin rascumpararea din piata a actiunilor) si chiar daca optiunile expira neexercitate. Pe acest subiect au existat de-a lungul anilor multe discutii, ajungand uneori la semantica si filozofie. Exista, cu siguranta, intre cititorii acestui raport multe persoane care au deja opinia formata intr-un sens sau celalalt. Pentru ceilalti, exprimam succint argumentul impotriva contabilizarii precum costuri. Procesul de recompensare cu optiuni a persoanelor cheie presupune pentru acestia (detinatorii de optiuni, „optionholderi”) dreptul dar nu obligatia de a achizitiona de la companie actiuni ale acesteia la un pret valabil anterior. In cazul Bittnet, planurile de incentivare cu optiuni au durate de cate doi ani. Cu alte cuvinte, daca activitatea persoanelor cheie a fost pozitiv apreciata de piata de capital, valoarea companiei (si deci a investitiei fiecarui actionar individual si a tuturor in mod colectiv) a crescut, persoanele cheie sunt indreptatite la 5% (exmplu bazat pe planurile aprobate de actionarii Bittnet) din aceasta crestere inregistrata in conturile de tranzactionare ale actionarilor.

Ca optionholderii sa primeasca aceste actiuni, cea mai simpla cale ar fi ca societatea sa faca o majorare de capital, adresata doar optionholderilor, emitand 5% actiuni, la pretul de referinta al planului de optiuni (pretul de inchidere de la 31.12 „acum 2 ani de zile”). Daca legea ar permite aceasta, societatea ar inregistra o majorare de capital: crestere de activ (cashul primit de la optionholderi), crestere de pasiv (noile actiuni emise). Aceasta operatie se reflecta in bilantul societatii. Din pacate, spre deosebire de Statele Unite sau Anglia, legislatia romaneasca este foarte restrictiva cu operatiunile in care doar anumite persoane participa la majorari de capital, si de aceea procesul pe care l-am identificat si pus la punct in premiera pentru piata romaneasca este mult mai complex.

In schimb, partea importanta a acestei relatari este argumentul ca, daca am fi avut o legislatie a pietei de capital diferita, similara cu pietele dezvoltate, operatiunea de acordare si decontare a optiunilor ar fi putut fi inregistrata ca orice alta majorare de capital, doar in conturile de bilant (nu si cele de rezultat).

Suplimentar, marca “Bittnet” se presupune a nu avea nicio valoare peste 15 ani (ceea ce este evident contrazis de orice analiza a istoriei Bittnet dar si a economiei globale, chiar in cazul unor companii insolvente sau lichidate, marca a fost adesea singurul activ ce a putut fi comercializat!). Efectul negativ asupra profitabilității: aproximativ 386.000 lei.

Prezentam in continuare evoluția celor doua linii de business. Activitatea de training IT este desfășurată de compania Bittnet Systems SA, compania listata („mama” grupului). Astfel, rezultatele financiare ale Bittnet Systems SA se compun din rezultate datorate activității operaționale de training IT, si din rezultate generate de activitatea de ‘holding’. Tabelul următor prezinta rezultatele activitatii operaționale de training, obtinute prin ajustarea rezultatelor individuale ale companiei in sensul eliminării tranzactiilor aferente activitatii de grup (atragerea de finantare, distribuirea catre filiale, dividendele primite, ajustările conform IFRS2, ajustările privind creanțele, etc).



Raportare pe Segmente (Divizii de Business)

Segment / Anul (cifre in lei)	Educatie		Tehnologie	
	2019	2018	2019	2018
Venituri din contracte cu clientii	12,830,590	7,408,425	86,919,239	40,482,620
Costul vânzărilor	5,618,785	-3,239,216	- 76,875,891	-35,774,128
Marja bruta	7,211,805	4,169,209	10,043,348	4,708,492
Costuri de vanzare/distributie	-1,909,224	-568,275	-4,508,306	-1,917,360
Cheltuieli Business	- 2,367,178	-2,136,895	-6,001,497	-3,786,027
Profit Operational	3,439,218	1,464,039	- 466,454	-812,646
Amortizari	-1,105,193	- 74,361	- 1,183,277	-83,980
EBIT	2,334,025	1,389,689	-1,649,731	-896,625
Cheltuieli Financiare			-1,948,328	-297,271
Profit BRUT	2,334,025	1,957,373	- 3,598,059	-1,193,896

Ca si in anii anteriori, divizia de Tehnologie a generat cea mai mare parte a veniturilor grupului, ceea ce este si natural, piata totala de tehnologie IT fiind mult mai mare decat piata de training IT. In schimb, activitatea de educatie, atunci cand este facuta corect, poate fi un business foarte profitabil.

Impartirea veniturilor intre liniile de business demonstreaza inca o data si nevoia lansarii unui brand nou, Dendrio, pentru activitatea de integrator IT&C: Bittnet este cunoscut (pe buna dreptate) ca lider al pietei de training IT, dar numai 13% din cifra de afaceri provine din aceasta activitate, presa si investitorii ignorand 87% din venituri atunci cand descriau Bittnet doar ca pe o companie de training.

Totodata, desi vom continua sa urmarim cresterea accelerata in businessul de training, piata pe care activeaza Dendrio are o valoare de aproape 6 miliarde dolari anual **doar in Romania** (Sursa: ANIS). Acest studiu arata o crestere anuala a pietei de sub 10%, in timp ce grupul nostru a crescut cu aproximativ 70% anualizat.

Revenind la analiza profitabilitatii, teoria ca businessul opereaza mai bine la scara se observa foarte usor din urmatoarele evolutii.

In cazul Diviziei de Educație:

- Cresterea cu 70% a veniturilor e însoțită de o creștere de doar 37% a costurilor directe, care generează deci o dublare a marjei brute generate.
- Suplimentar, datorata bazei diferite de raportare, creșterea cheltuielilor fixe cu 70% (in linie cu creșterea cifrei de afaceri), generează o *creștere a decalajului* intre venituri si cheltuieli, adică o creștere de 7 ori a profitului operațional!

In cazul Diviziei de Tehnologie:

- Creșterea cu 114% a veniturilor si cu 115% a costurilor directe generează aproape o triplare a marjei brute (creștere de 170% înseamnă o valoare totala de 270% fata de perioada anterioara)
- In schimb, particularitatea modelului operațional descris încă din 2015 in manualul acționarului re-demonstrează faptul ca este nevoie de un anumit nivel al businessului pentru a genera suficienta marja bruta cat sa depășim "pragul" dat de costurile fixe. Abia apoi începe creșterea foarte accelerata a profitabilității. In 2019, divizia de tehnologie, (in mod deosebit prin Dendrio in H1) a avut costuri fixe neînsoțite de suficienta marja bruta, generând o pierdere operațională de 380,000 lei versus un profit de 1,05 milioane lei in anul anterior. Influenta semnificativa este data de 'achiziția de costuri fixe' odată cu investiția Crescendo.

Evident, daca am fi avut doua H2, profitul anual al Dendrio atingea 1 milion dolari, ceea ce arata de ce suntem încrezători in evoluția pe termen lung.



Poziția Financiară

Evoluții semnificative între 2018 și 2019 sunt înregistrate în cazul următoarelor elemente:

	2019	2018
Fond comercial	17,701,643	12,241,308
Imobilizări corporale	6,742,571	2,003,818
Impozit amânat	562,443	-

Asa cum am explicat în capitolul privind achizițiile de imobilizări, evoluția pozitivă a fondului comercial este data de înregistrarea tranșei finale din tranzacția cu Crescendo, iar evoluția pozitivă a imobilizărilor corporale este data de aplicarea standardului IFRS16, care a generat reconsiderarea ca active a tuturor obiectelor contractelor de închiriere cu termene mai mari de un an (spațiul de birouri, mobilierul, echipamente IT, etc).

În cazul activelor curente, evoluțiile din tabelul de mai jos se explică astfel:

1. Creșterea stocurilor la finalul perioadei de raportare a fost generată de necesitatea achiziției în cursul anului 2019 a unor part-number care urmau să expire, care se livrează către clienți în tranșe lunare. În acest fel, Dendrio a putut înregistra un profit suplimentar, atât din diferența de preț de achiziție în bulk, cât și din costul de finanțare transferat clienților. Companiile noastre nu operează cu stocuri, ca principiu de business, dar în cazul de față am estimat că potențialul de câștig copensează riscul de contraparte (clienții sunt clienți bine-cunoscuți de companie).
2. Creșterea creanțelor cu 42% în timp ce cifra de afaceri a crescut cu peste 100% este rezultatul urmăririi cu atenție al cashflowurilor proiectelor la fiecare client, și are ca efect și evoluția pozitivă a poziției de numerar din exploatare.

	2019	2018
Stocuri	1,997,289	618,060
Creanțe comerciale și alte creanțe	32,300,201	22,771,507
Numerar și echivalente	20,824,117	13,047,882

Evoluția capitalurilor proprii a fost influențată pozitiv de creșterea capitalului social ca urmare a operațiunilor de majorare înregistrate în cursul anului 2019, și a fost influențată negativ de rezultatul curent (pierdere consolidată în 2019)

	2019	2018
Capital social	11,620,321	5,175,524
Total capitaluri și rezerve	12,371,577	14,000,546

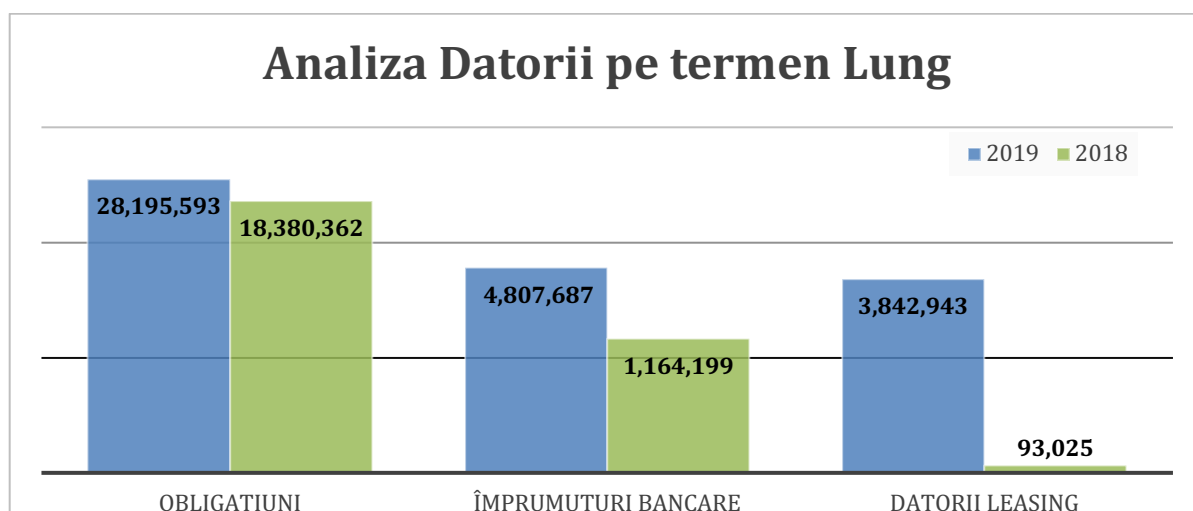
În cazul datoriilor pe termen lung, acestea au crescut de la 19.6 milioane lei la 36.8 milioane lei, ca urmare a doi factori:

1. emisiunea de obligațiuni BNET23C din începutul anului fiscal 2019 – 9.7 milioane lei
2. Rambursarea anticipată, în Iulie 2019, de către Bittnet Systems a creditului pe termen scurt în valoare de 4,5 milioane RON contractat în august 2017 la ProCredit Bank, urmată de contractarea unui produs de creditare



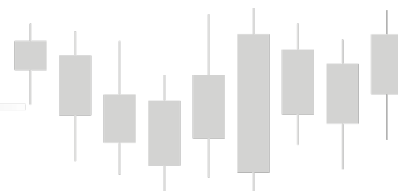
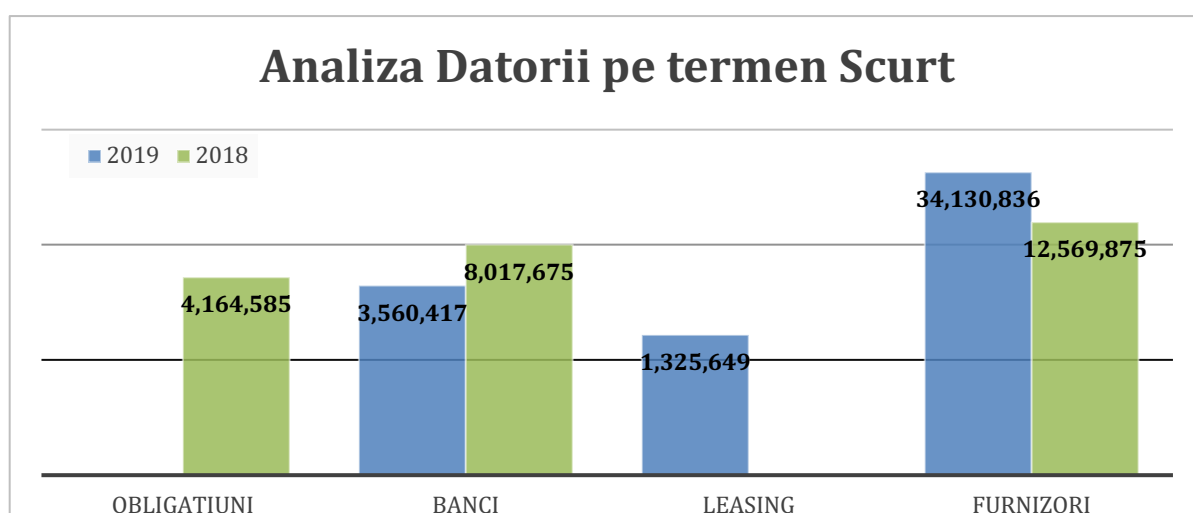
de tipul revolving-overdraft de catre Dendrio Solutions SRL de la ProCredit Bank, cu aceeasi valoare si cu maturitate 24 luni

3. Intrarea in vigoare, incepand cu 1.01.2019, a standardului IFRS 16, care solicita Emitentului sa inregistreze ca si activ amortizabil drepturile de folosinta a proprietății închiriate pe o durata mai lunga de 12 luni (i.e. spatiul din Bd Timisoara nr 26 - punctul de lucru), in contrapartida cu recunoasterea unei datorii de leasing purtatoare de dobanda aferenta obligatiilor de plata viitoare. De asemenea, IFRS16 aplica acelasi tratament si pentru contractele de leasing operational (Grenke si Autonom) - evaluează toate angajamentele ce confera dreptul de folosinta asupra tuturor bunurilor închiriate ca „Datorie de leasing”.



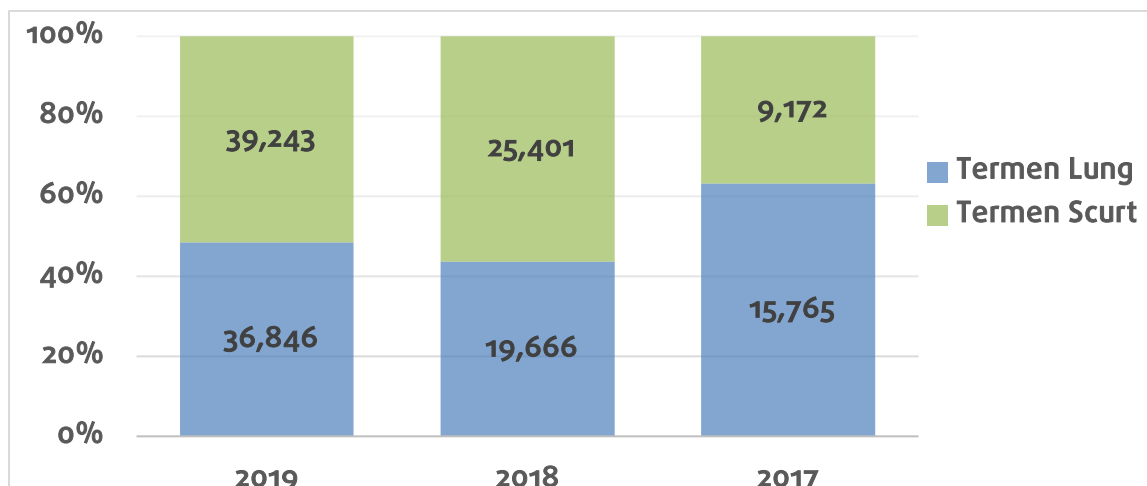
Datoriile pe termen scurt au crescut de la 25.4 milioane lei in 2018 la 39.2 milioane lei in 2019 ca urmare a urmatorilor factori:

1. inregistrarea chiriilor de plata in 2020 ca si datorii pe termen scurt ale anului 2019 – 1.3 milioane lei
2. cresterea datoriilor comerciale de la 9.8 milioane lei in 2018 la 24.8 milioane lei in 2019 (in linie cu cresterea cifrei de afaceri)
3. inregistrarea datoriei privind transa 2 din tranzactia cu Crescendo – 5.45 milioane lei



Despre gradul de indatorare

În anii anteriori au existat câteva discuții pe acest subiect, așa că vom alocă și anul acesta câteva paragrafe pentru a trata subiectul. Datoriile grupului au aceeași compoziție ca și în anii anteriori:



Datoriile pe termen lung au scadenta preponderent în 2023 (4.7 milioane în 2022 și restul în 2023), iar datoriile pe termen scurt sunt compuse în special din datorii la furnizori (24,792,468 lei de plată către furnizori și 5.45 milioane lei – tranșa 2 investiției Crescendo). Ca întotdeauna acestea sunt acoperite cu o mare marja de siguranță de sumele de încasat de la clienți (grupul încearcă să fie neutru la riscul de cashflow):

- 24,792,468 lei de plată către furnizori la finalul lui 2019, acoperite de creanțe comerciale de 30,505,476 lei
- 9,790,245 lei de plată către furnizori la finalul lui 2018, acoperite de 21,327,745 creanțe comerciale

Scaderea diferenței dintre creanțe și datorii comerciale se regăsește în poziția bilanțieră „numerar”.

Analizând gradul de indatorare ca „procent din active finanțat prin credit”, la 31 decembrie 2019, grupul Bittnet înregistrează o valoare de 86%. Am arătat și în anii anteriori opinia noastră că acest indicator nu oferă cea mai bună înțelegere a situației companiilor, netinând cont de componenta activelor (cât din active sunt cash) sau de scadenta datoriilor.

Dacă analizăm raportul între datorii nete pe termen lung și capitaluri proprii, acesta este de 0.75:1, arătând un levier financiar de 1.75 – despre care putem afirma că este „prea conservator” pentru o companie cu rată medie de creștere a veniturilor (și activelor, și capitalurilor proprii) de 70% anual.

Capitaluri proprii

Pe perioada anului 2019, capitalurile proprii ale companiei au scăzut cu 1.6 milioane lei, (de la 14 milioane în 2018 la 12.4 milioane în 2019) ca urmare a pierderii consolidate înregistrate (2.6 milioane lei), care a fost parțial compensat de majorările de capital înregistrate în cursul anului. În continuare intenția managementului este de a capitaliza câștigurile prin distribuirea de acțiuni gratuite, pentru a întări baza de capital a companiei și a îmbunătăți stabilitatea financiară.

La momentul redactării acestui raport, compania derulează o operațiune de majorare de capital cu aporturi noi, care se va finaliza în cursul lunii aprilie. Suma maximă ce poate fi atrasă în această operațiune este de aproximativ 9 milioane lei.



Cota de piata

Grupul Bittnet activeaza in doua mari pieti in domeniul IT: training IT si integrare solutii IT.

Din cauza lipsei unor rapoarte independente privind piata de training IT din Romania, Compania se bazeaza pe propriile estimari in ceea ce priveste cota sa de piata. Compania are cea mai extinsa, dar si cea mai aprofundata acoperire a pietei de training, prin detinerea unor resurse umane unice la nivel de expert. Bittnet se pozitioneaza ca **lider de piata in zona de training IT**, justificand acest lucru prin urmatoarele:

- Activeaza in majoritatea segmentelor pietei de training;
- Nu se afla in competitie cu aceiasi concurenti pe mai mult de 2-3 segmente de piata;
- Este, fie liderul de piata, fie cel de-al doilea mare furnizor pe fiecare segment de piata. De exemplu, pentru trainingurile oficiale Cisco compania estimeaza o cota de piata de $\pm 85\%$. Pe de alta parte, in ceea ce priveste training-urile Microsoft, compania detine o cota de piata de $\pm 20\%$ dintr-un total de 10 parteneri din Romania;
- Exista segmente de piata pentru care Bittnet nu are competitori (exemplu: partener de training Amazon Web Services).

Concentrandu-ne asupra pietei de integrare (servicii profesionale IT) – deservita de Dendrio, gama larga de servicii pe care o ofera Emitentul face imposibila stabilirea procentului de cota de piata detinut. Conform cifrelor estimate de ANIS - Asociatia Patronala a Industrii de Software si Servicii, piata romaneasca de IT avea o valoare de 6 miliarde euro in 2019. Pornind de la aceasta estimare a pietei totale de IT, cota de piata a Companiei in zona de integrare solutii IT (hardware, software si servicii) este nesemnificativa, aceasta inregistrand o valoare de sub 1% din piata.

Tot pornind de la estimarile ANIS despre numarul de angajati in IT in Romania (200.000 in 2019, cu tinta de crestere la 300.000 in urmatorii cativa ani), Bittnet a instruit in 2019 (cel mai bun an) sub 2% din totalul de IT'sti.

Ambele analize ne arata ca situatia in care ne aflam este una de fapt foarte fericita, pentru ca mentinerea unui ritm de crestere similar cu cel inregistrat anterior – de 70% anualizat – nu depinde de cresterea pietei, nu depinde de dislocarea unor jucatori, etc, ci doar de eforturile noastre de a fi langa clienti si a le oferi solutii relevante pentru ei.



1.2. Evaluarea nivelului tehnic al societatii comerciale

Principalele piete de desfacere pentru fiecare produs sau serviciu si metodele de distributie

Principala piata de desfacere in 2019 pentru produsele si serviciile oferite de grupul Bittnet a fost, ca si in anii precedenti, Romania – cu o pondere de 94% din venituri. Evolutia fata de 2018 se datoreaza cresterii semnificative a afacerilor Dendrio, prin transferul de business de la Crescendo, crestere realizata integral cu clienti romani. In cazul Bittnet, exporturile au ajuns la 5.27 milioane lei – aproximativ 40% din cifra de afaceri, si o crestere de 40% fata de anul anterior. In cazul Dendrio rata de crestere a veniturilor din export a fost similara : 37%, dar aici se aplica pe o baza mai mica (de la 844 mii ron la 1164 mii ron).

De asemenea, o pondere relevanta in totalul veniturilor este obtinuta in urma parteneriatelor strategice construite cu jucatori din piata de IT si telecom care, aparent, pot fi priviti ca fiind competitori, dar prin intermediul carora am livrat servicii catre clientii finali ai acestora. Atitudinea generala a companiei dovedita prin transparenta totala, corectitudinea si respectarea angajamentelor fata de acesti parteneri a condus la o crestere naturala, organica a volumelor de business derulate prin acesti parteneri si ne determina sa afirmam ca in anii imediat urmatori modelele de parteneriate strategice si selectia atenta a acestora va reprezenta un pilon semnificativ de crestere.

Descrierea principalelor produse si servicii prestate

Bittnet Training

Intr-o economie in care educatia si cunostintele primeaza, educarea si pregatirea angajatilor reprezinta o investitie menita sa imbunatateasca atat performanta pe termen scurt, cat si succesul pe termen lung al unei organizatii.

Capitalul uman si proprietatea intelectuala sunt atribute care confera o diferentiere competitiva pentru companiile din toate domeniile. Valoarea unei companii care se bazeaza pe aceste cunostinte aprofundate si pe o calitate ridicata a capitalului uman este mult mai mare decat valoarea totala a activelor sale tangibile deoarece este evident faptul ca exista o valoare semnificativa a fortei de munca foarte bine instruita si cu inalte calificari, a practicilor de business, a proceselor, precum si a altor active intangibile.

Bittnet ofera un serviciu de training complet care porneste de la nevoia de business a clientilor, respectiv de crestere a valorii capitalului uman in cadrul unei organizatii. Bittnet identifica nevoile efective de training pornind de la diferenta dintre abilitatile curente si standardul dorit pentru un anumit tip rol, pentru care este necesara o realiniere in urma unor modificari organizationale, a aparitiei unor noi aplicatii IT sau ca urmare a introducerii unor noi oferte de servicii. Elaborarea planurilor de training si prioritizarea acestora sunt menite sa optimizeze bugetele de training, sa gestioneze in mod optim dezvoltarea angajatilor si evaluarea post training, avand la dispozitie metode clar definite de masurare a imbunatatirii performantei, justificandu-se in felul acesta investitia efectuata in training.

Bittnet ofera o paleta larga de cursuri IT. Fiecare astfel de curs este livrat in doua moduri flexibile: in forma intensiva (5 zile/saptamana , timp de 8 ore/zi) sau intr-un format mixt (in intalniri de 2/4/6 ore in functie de necesitatile clientului). Fiecare participant la curs primeste acces la un set de echipamente dedicat, acces la curriculum oficial, examinari online si offline.

Cel mai mare portofoliu de pe piata: portofoliul de training contine peste 1500 de cursuri. Din acest portofoliu, cele mai importante cursuri sunt pentru vendorii majori: Cisco, Microsoft, Microsoft Office, VMware, Linux, Oracle, Amazon Web Services, Citrix, IBM, ITIL, RedHat, Adobe, Avaya, EMC, HP, Juniper, SAP. Acest portofoliu acopera numeroase subiecte de interes din domeniul IT, cum ar fi: pachetul Microsoft Office (Excel, Word, etc), Linux, retelestica, programare, sisteme de operare, securitate cibernetica, telefonie, video, virtualizare, centre de date, stocare de date, baze de date, web design, etc.



Portofoliul de training pentru business cuprinde management de proiect, ITIL & managementul serviciilor IT, business intelligence, CRM, ERP, Agile, etc. Având capacitatea de a oferi training-uri atât în limba română, cât și în limba engleză, Compania operează într-un parteneriat strategic cu Global Knowledge, liderul mondial în training IT., cât și cu organizația LLPA - alianța celor mai mari și reprezentativi parteneri de training IT din Europa.

Equatorial Gaming

Equatorial dezvoltă jocuri de învățare pentru adulți. Clienții sunt integral companii românești

Vrunners este o evoluție a Equatorial Maraton, ce permite societăților să obțină rezultate remarcabile în zona de softskills, dezvoltare personală și dezvoltare departamentală sau colaborare interdepartamentală, aplicând conceptul de joc în viața reală cu recompense în platforma virtuală. Astfel, societățile pot lansa cu ajutorul jocului acțiuni de îmbunătățire a mediului de lucru, care urmează parabola unui joc de-a maratonul. Angajații devin „alergători” într-un maraton virtual, câștigând puncte (metri) și consumând calorii pe măsură ce îndeplinesc în viață reală sarcini construite de consultanții Equatorial și departamentele de HR ale clienților, sarcini ce urmăresc să obțină anumite rezultate dezirabile pentru angajator, cum ar fi:

- Creșterea interacțiunii, engagementului și colaborării între departamente;
- Creșterea performanței echipei de vânzări;
- Dezvoltarea managerilor și liderilor din organizație;
- Creșterea numărului de ore de studiu individual al unor subiecte relevante pentru industrie.

În 2019 Equatorial a pregătit pentru lansare 3 noi jocuri:

- **Simularea de business Oligopoly** – în a doua parte a anului am lansat această simulare complexă în cadrul unui proiect de training pentru clienții unei bănci universale din România. Feedback-ul participanților (manageri și antreprenori) a fost încurajator și ne-a ajutat să înțelegem ce trebuie să păstrăm, ce trebuie să schimbăm și ce trebuie să adăugăm în așa fel încât versiunea 1, care este planificată pentru lansare în Q2 2020, să aibă impact.
- **White Hat** – este primul joc de învățare pentru industria de IT care ajută studenții să-și crească rata reținerii de informații tehnice, să învețe colaborativ și să primească recomandări de dezvoltare bazate pe date comparative. Jocul este susținut și dezvoltat în colaborare cu câțiva din vendorii mari și își propune să integreze majoritatea tehnologiilor pe care le predăm în sala de clasă sau virtual.
- **Bona Fides Agency** – este primul joc de dezvoltare a abilităților viitorului, așa cum sunt ele prezentate în studiile World Economic Forum, precum critical thinking, complex problem solving, logic, decision making, creativity. Jocul a fost folosit în două evenimente din două industrii diferite respective HR Play Tech și Microsoft Envision Summit, feedback-ul obținut ajutându-ne să descoperim noi aplicații în ariile de teambuilding, engagement și customer experience.



Dendrio Solutions

Infrastructura de retea

Infrastructura de retea se refera la resursele hardware si software ale unei intregi companii, resurse care permit conexiunea la internet, comunicatiile, operarea si gestionarea informatica a activitatii clientului. Infrastructura de retea ofera conectivitate si comunicatii cu retele externe precum Internetul, dar si conectivitate intre utilizatorii interni, procese, aplicatii sau servicii.

Infrastructura este prezenta in toate mediile IT ale unei companii. Intreaga infrastructura de retea este interconectata si poate fi utilizata pentru comunicatii interne, comunicatii externe sau ambele. O infrastructura de retea standard include partea de Hardware (routere, switch-uri, puncte de acces wireless, cabluri) si partea de Software (operatiuni si management, sisteme de operare, firewall, aplicatii de securitate, antivirus).

Securitatea retelei

Securizarea unei retele este un proces continuu datorita dezvoltarii si raspandirii atacurilor informatice, atat din interiorul, cat si din exteriorul retelei. Atacurile interne nu sunt intotdeauna intentionate, ele pot aparea in mod neintentionat prin exploatarea unei vulnerabilitati a retelei. Este important sa existe o politica de securitate a retelei si aceasta sa fie integrata cu toate elementele din retea.

Solutiile de securitate se concentreaza pe ceea ce se intampla inainte si in timpul unui atac informatic si pe masurile care vor fi luate dupa detectarea atacului. Avand in vedere faptul ca cei care se ocupa de aceste atacuri si hackerii au devenit din ce in ce mai sofisticati, nu mai poate fi vorba doar de prevenirea atacurilor cunoscute. Focusul a fost mutat pe detectarea si modul in care se raspunde la tipuri noi de atac, necunoscute pana atunci.

Dendrio ofera urmatoarele solutii de securitate a retelei:

- Firewalls;
- Senzori pentru detectarea si prevenirea atacurilor;
- Anti-spam si anti-virus;
- Preventia pierderilor de date (DLP)
- Sisteme de tip sandbox-ing
- Solutii de Retele Virtuale Private (VPN);
- Sisteme de control al accesului in retea;
- Managementul securitatii.

Solutii de Management al retelei

Funcitiile indeplinite in cadrul procesului de management al retelei includ: controlul, planificarea, alocarea, desfasurarea, coordonarea si monitorizarea resurselor unei retele, comutarea predeterminata a traficului pentru a incarca in mod echilibrat echipamentele de retea, autorizarea distributiei cheilor criptografice, gestionarea configurarii, managementul defectiunilor, managementul securitatii, managementul performantei, managementul latimii de banda si managementul conturilor de utilizator.

Datele pentru managementul retelei sunt colectate prin diverse metode, inclusiv agenti software instalati in infrastructura, agenti ce simuleaza tranzactii si inregistreaza activitatea, sau programe de tip "sniffer" care monitorizeaza utilizatorii reali. In trecut, managementul retelei consta in principal in a monitoriza daca dispozitivele erau functionale sau nu; in prezent, managementul performantei a devenit o parte cruciala a rolului echipei IT, ceea ce aduce o serie de provocari — in special pentru organizatiile globale.

Data center, virtualizare si cloud computing



Virtualizarea ofera organizatiilor IT o oportunitate importanta de a-si imbunatati managementul si automatizarea in cadrul unui data center. Pe masura ce organizatiile IT se confrunta cu cereri din ce in ce mai mari din partea de business in conditiile unor bugete restranse, automatizarea unor activitati ofera posibilitatea "de a face mai mult cu mai putine resurse" si cresterea in felul acesta a productivitatii personalului existent.

Solutiile pentru Data center implica partea de virtualizare (utilizarea unui software de gazduire, ce creeaza un mediu care sa simuleze un computer, *un echipament virtual*, pentru software-ul oaspete) cu scopul de a oferi flexibilitate (capacitatea de relocare a echipamentului virtual de la un hardware la altul si abilitatea de a mari sau micșora resursele de hardware disponibile pentru un server virtual) si capacitatea de a oferi cu usurinta noi servere virtuale (fara a fi nevoie de achizitia de resurse hardware).

Cloud computing (si migrarea catre cloud) inseamna utilizarea infrastructurii (fizice si logice) necesare pentru virtualizarea serverelor unui provider specializat in mediul online. Acest lucru difera de ideea originala a unui data center propriu / data room (private cloud) prin aceea ca platforma este detinuta de o terta parte, clientul utilizand doar functionalitatile acestui serviciu.

Bittnet ofera servicii de consultanta, design, implementare si mentenanta pentru crearea si operarea solutiilor de servere virtualizate, a propriilor data center si migrarea catre solutii de tip cloud.

In cursul anului 2018 am crescut la peste 180 numarul proiectelor de tip "Cloud" asigurand astfel clientilor nostri un avantaj competitiv semnificativ: o infrastructura IT scalabila automat, cu costuri adaptate continuu la productie (venituri). Consideram ca acest trend va accelera in 2018 si ne va ajuta sa profitam de pozitia de *first-mover* pe care o avem.

Mobilitatea angajatilor companiilor incluzand "Bring your own device" - BYOD

Solutiile de mobilitate le permit angajatilor sa lucreze prin utilizarea oricarui dispozitiv conectat la internet, la orice ora si de oriunde, in conditii de maxima securitate. In felul acesta, afacerile clientului sunt flexibile si se adapteaza schimbarilor intr-un mod rapid.

Solutiile de mobilitate includ:

- Retele Wireless;
- Telefoane IP Soft;
- Access Virtual la Retelele Private - VPN;
- Lucrator de la distanta.

"Bring your own device" – BYOD – este un concept care permite angajatilor din companie accesul la datele companiei si la resursele acesteia folosind echipamente hardware ce le apartin (PC-uri, laptop-uri, telefoane mobile, tablete, etc.). Acest concept permite personalului sa isi indeplineasca activitatile ce tin de locul de munca de oriunde, la orice ora, insa, pe de alta parte, genereaza probleme de securitate (scurgeri de date). Din acest motiv, companiile au decis implementarea unor politici necesare pentru servicii de coordonare si implementare realizate de consultanti experimentati in securitatea retelei.

Dendrio ofera o gama completa de servicii de consultanta si implementare pentru conceptele mentionate mai sus.

Comunicatii unificate si colaborare

Comunicatiile unificate (UC) reprezinta integrarea in timp real a serviciilor de comunicatie a unei companii, cum ar fi mesageria instantana (chat), informatie legata de prezenta, voce (inclusiv telefonie prin IP), caracteristici de mobilitate (inclusiv mobilitate extinsa si contactarea cu un singur numar de telefon), conferinte audio, web si video, convergenta fixa-mobila (FMC), desktop sharing, data sharing, controlul apelurilor si recunoasterea vocii cu servicii de comunicatii care nu au loc in timp real precum mesageria unificata (casute de mesagerie vocala integrate cu e-mail, SMS si fax). Comunicatiile unificate nu reprezinta neaparat un singur produs, ci mai degraba un set de produse

care ofera o interfata unificata pentru utilizator si o experienta, utilizandu-se instrumente multiple si diverse tipuri de media.

Intr-un sens mai larg, comunicatiile unificate pot sa cuprinda toate formele de comunicatii realizate prin intermediul unei retele, inclusiv forme de comunicatii cum ar fi Internet Protocol Television (IPTV) si comunicare prin panouri informative digitale, pe masura ce acestea devin o parte integrata a retelei de comunicatii.

Comunicatiile unificate permit unei persoane sa trimita un mesaj utilizand un mediu de comunicare si sa primeasca acelasi tip de comunicare intr-un mediu diferit. De exemplu, o persoana poate primi un mesaj vocal si poate alege sa-l acceseze utilizand email-ul sau telefonul mobil. Daca cel care trimite mesajul este online, potrivit informatiei legate de prezenta si accepta apelurile, raspunsul poate fi trimis imediat printr-un text, in timp real (chat) sau printr-un apel video. Altfel, acesta poate fi trimis ca un mesaj trimis ulterior (nu in timp real) si care poate fi accesat prin diferite modalitati.

Dendrio ofera servicii si solutii complete in domeniul Colaborarii si al Comunicatiilor Unificate. De exemplu: infiintarea unui call-center, cu inregistrarea convorbirilor, directionarea automata a apelurilor, auto logare, etc. Alte exemple includ infiintarea unor solutii automatizate de video-conferinta care sa functioneze ca si apeluri-video pentru companie, folosind canale de comunicare securizate (criptate).

Licente Software

Compania ofera o paleta larga de licente software furnizate de liderii de piata din diverse domenii, acoperind astfel intregul spectru de programe pentru computer:

- Sisteme de operare (cum sunt Microsoft Windows 10 sau Microsoft Windows Server);
- Servere pentru Baze de Date (software Oracle, server Microsoft SQL);
- Software pentru virtualizare (VMware, Microsoft Hyper-V);
- Software pentru productivitate (Microsoft Office);
- Software pentru automatizarea vanzarilor (licente software Dynamics CRM);
- Software pentru Cloud (Google Apps, Microsoft Office 365, suita de productivitate Zoho).

Aceasta linie de business este o linie clasica, cu marje brute mici, dar care asigura o 'intrare' la clienti, o relatie de lunga durata (majoritatea licentelor se vand in prezent pe modele de tip 'subscriptie anuala') si o sansa de a pozitiona restul serviciilor conexe. Ca urmare, in cursul anului 2019 vom urmari o extindere a bazei de clienti in acest domeniu.

Servicii IT

Servicii de Consultanta

Dendrio ofera servicii de arhitectura (design), implementare si integrare ce acopera principalele domenii de comunicatii si tehnologia informatiei, precum si modalitati de livrare a acestor solutii care sa le permita clientilor sa-si planifice, sa-si construiasca solutii IT si sa-si optimizeze in felul acesta mediul IT.

Serviciile de consultanta identifica solutii de proiectare (design) pentru integrarea noilor tehnologii si pentru optimizarea mediului IT actual al clientului, in functie de strategia de dezvoltare a acestuia. Dendrio detine capabilitati extinse de arhitectura, de la retea, comunicatii si centre de date pana la utilizatorul final de putere de calcul, aplicatii, managementul serviciilor si securitate.

Serviciile de consultanta sunt procese care se desfasoara in mai multe etape:

Pregatire

Primul pas in orice proiect de infrastructura IT il reprezinta identificarea necesitatilor de afaceri ale clientului si a tehnologiilor disponibile pentru a indeplini aceste necesitati.



Design

Acest pas implica o evaluare a situatiei curente si oferirea de recomandari care sa implice noi solutii. Dendrio creioneaza arhitectura de retea si, daca este nevoie, realizeaza si o demonstratie pentru testarea functionalitatii acesteia. De asemenea, Dendrio ofera consiliere in alegerea celor mai bune solutii care sa indeplineasca cerintele atat din punct de vedere tehnic, cat si din punct de vedere financiar.

Planificare

Compania prezinta solutia propusa in detaliu, echipamentele care vor face parte din structura si configuratiile necesare, impreuna cu un plan de implementare si teste de acceptanta. De asemenea, in acest stadiu, Dendrio lucreaza impreuna cu clientul pentru elaborarea unui plan de actiune care cuprinde activitatile si responsabilitatile fiecarei parti, punctele de referinta si termenele limita ale proiectului.

Servicii de Implementare

Serviciile de implementare cuprind mai multe etape, dupa cum urmeaza:

Instalare, configurare, testare

In aceasta etapa, sunt cuprinse urmatoarele activitati: transportul echipamentului, instalarea fizica, configurarea functionalitatilor logice si testarea solutiei. Totul este testat fara a fi integrat in infrastructura existenta, pentru a evita eventualele daune care pot aparea. Dupa testarea functionalitatii sistemului, clientul trebuie sa valideze daca infrastructura functioneaza in mod corespunzator. Urmatorul pas este foarte important si este bazat pe informatiile colectate in cadrul pasilor anteriori – partea de training pentru personalul IT.

Operarea

Procesul de migrare catre noua solutie este un proces gradual cu scopul de a reduce timpii morti ai retelei si de a minimiza intreruperile de activitate ale angajatilor. In aceasta etapa, Compania va comunica in mod continuu cu angajatii clientului pentru a se asigura de functionarea permanenta a tuturor serviciilor si aplicatiilor utilizate de acestia.

Optimizarea

In aceasta etapa, dupa ce noua solutie este implementata, se verifica daca aceasta functioneaza corect. Orice solutie implementata necesita o monitorizare constanta, dar si mentenanta, cu scopul de a identifica in mod proactiv erorile care pot aparea. Compania analizeaza si se ocupa de optimizarea diferitelor procese astfel incat sa creasca productivitatea angajatilor clientului. Aceste imbunatatiri ale proceselor sunt proiectate astfel incat sa se adapteze si mai mult cerintelor retelei clientului.

Servicii de Mentenanta si Suport

Echipa de interventii a Companiei ofera suport on-site si off-site, incluzand aici inlocuirea de echipamente, actualizarea sistemelor si solutionarea tuturor problemelor acoperite prin contractul de suport agreeat cu clientul. Pentru toate proiectele de implementare realizate, Dendrio ofera optiunea de suport si mentenanta – ceea ce inseamna ca Dendrio garanteaza restabilirea functionalitatii initiale a solutiei, folosind tehnici de backup.

Serviciile de suport sunt, de regula, contracte recurente, ce ofera clientilor siguranta si confortul privind functionalitatea retelei sau a sistemelor in orice fel de situatie. Aceasta inseamna ca Dendrio foloseste cunostintele expertilor pentru a putea reactiona la schimbarile survenite in mediul IT al clientului si pentru a restabili functionalitatea dorita, fie printr-o simpla inlocuire a partii de hardware, fie printr-o strategie mai avansata si prin operatiuni de refacere a configuratiei.



Elian Solutions

Soluțiile ERP permit societăților achiziitoare să cunoască cu exactitate situația stocurilor, a creanțelor și datoriilor, să poată previziona cash-flow-ul, urmări producția, centrele de cost și multe altele. Managementul firmei poate avea astfel o imagine corectă și integrală asupra afacerii.

Microsoft Dynamics Nav (Navision) e un sistem ERP creat pentru firmele aflate în continuă dezvoltare, ce au nevoie de un sistem informațional capabil să crească odată cu ele, având mai multe module, pliate pe structurile funcționale ale unei întreprinderi. Mai jos sunt menționate pe scurt principalele funcționalități din cadrul fiecărui modul.

- a) Modulul de Management Financiar din Dynamics NAV (Navision) permite gestionarea financiar-contabilă a întreprinderii. El este „inima” sistemului, întrucât orice tranzacție din alt modul va avea în cele din urmă consecințe și în plan financiar. Modulul conține informații despre înregistrări contabile, mijloace fixe, conturi bancare, clienți și furnizori. Dintre funcționalitățile modulului enumerăm:
- Parametrizarea conturilor contabile în planul de conturi. Pentru fiecare cont există informații despre soldul real și bugetat;
 - Vizualizarea soldurilor pentru o anumită perioadă;
 - Înregistrări contabile în orice monedă;
 - Definirea anului fiscal având ca dată de început orice dată dorită de utilizator și împărțirea lui în perioade fiscale;
 - Definirea bugetelor în ferestre de tip matrice pentru o zi, o săptămână, o lună, un trimestru, un an sau orice perioadă fiscală;
 - Definirea bugetelor pe centre de cost sau unitate de afacere;
 - Managementul conturilor bancare – permite gestiunea conturilor bancare ale organizației și diverse operațiuni cu conturi bancare;
 - Trasabilitate – pentru fiecare tranzacție se creează o urmărire, astfel încât și fluxurile de afaceri complexe devin transparente. Există un jurnal al schimbărilor ce conține modificările făcute de utilizatori asupra datelor. O listă cronologică a modificărilor asupra unui câmp dintr-o tabelă arată ce modificări au fost făcute și de către cine;
 - Înregistrarea inter-societăți – se creează înregistrări între societățile aflate în cadrul unui grup controlat de aceeași entitate legală;
 - Taxa pe valoare adăugată și alte taxe utilizate – se utilizează grupuri de înregistrare astfel încât toate aceste taxe să se calculeze automat. Pentru TVA, se verifică corectitudinea numărului de înregistrare fiscală în funcție de țara și unicitatea acestui număr pentru clienți și furnizori;
 - Mijloace fixe – se definesc informații despre mijloace fixe și grupuri de mijloace fixe. Se pot defini un număr nelimitat de registre de amortizare pentru fiecare mijloc fix și una din metodele de amortizare: liniară, degresivă sau accelerată.
- b) Modulul de Vânzări și Marketing permite gestionarea proceselor de vânzare, de la emiterea ofertei de vânzare și până la emiterea facturii finale. Acesta permite gestionarea leadurilor (potențialii clienți) de la primul contact avut cu leadul până la generarea primei comenzi de vânzare.

Dintre funcționalitățile modulului enumerăm:

- Posibilitatea livrărilor multiple și a facturărilor multiple din comanda de vânzare;
- Procesarea flexibilă a încasărilor prin alegerea modului în care se aplică plățile clienților la facturile acestora;
- Stabilirea unor politici complexe de discounturi și prețuri la nivel de client, articol sau combinația dintre acestea;



- Posibilitatea de a stabili targeturi cantitativ-valoric privind volumul vânzărilor la nivel de client, articol, și urmărirea realizării acestora;
 - Managementul contactelor – permite definirea și întreținerea informațiilor generale despre societăți și persoane de contact;
 - Managementul oportunităților de vânzare și al echipei de vânzări;
 - Managementul documentelor prin jurnalul interacțiunilor, unde pot fi înregistrate interacțiunile cu contactele, cum ar fi apeluri telefonice, întâlniri, scrisori sau e-mail-uri. Dacă o interacțiune conține un document acesta poate fi salvat la nivel de contact și poate fi accesat ulterior;
 - Definirea segmentelor și campaniilor de marketing;
 - Integrare cu Microsoft Office Outlook (contacte, taskuri, întâlniri etc.).
- c) Modulul de Cumpărări și Datorii permite gestionarea relației cu furnizorii, începând de la înregistrarea ofertei de cumpărare și până la realizarea recepției și înregistrarea facturii finale. Totodată, el oferă instrumente pentru optimizarea stocurilor în corelație cu activitățile de producție și vânzare. Dintre funcționalitățile modului enumerăm:
- Posibilitatea realizării recepțiilor multiple și a facturărilor multiple din comanda de cumpărare;
 - Stabilirea unor politici complexe de discounturi și prețuri la nivel de furnizor, articol sau combinația dintre acestea;
 - Facilitează stabilirea unor politici de aprovizionare la nivel de articol, pe diverse criterii (stoc minim, cantitate minimă, reluare comandă, stoc maxim etc.) ținând cont totodată și de timpii de aprovizionare specifici fiecărui furnizor;
 - Permite înregistrarea unor cataloage de articole pe fiecare furnizor, cu codificarea de articol specifică furnizorului;
 - Poate sugera plățile către furnizori în funcție de diferite criterii (prioritate, dată de scadență, posibile reduceri la plată etc.);
 - Se poate stabili în sistem un flux de aprobări, astfel încât achizițiile ce depășesc un anumit prag valoric să nu poată fi operate fără o aprobare prealabilă;
 - Permite urmărirea cantitativ-valorică a achizițiilor dintr-o perioadă la nivel de articol și furnizor, corelată și cu o bugetare anterioară;
- d) Modulul Depozit permite gestionarea optimizată a stocurilor, în funcție și de caracteristicile fizice ale articolelor, în conformitate cu politicile de stocare stabilite de către utilizator. Este ideal pentru manipularea unui volum mare de articole. Dintre funcționalitățile modului enumerăm:
- Posibilitatea organizării depozitului pe zone de recepții, livrări și înmagazinări;
 - Zonele pot fi împărțite în compartimente (rânduri, rafturi etc.);
 - Se pot determina parametri fizici ai fiecărui compartiment (greutate acceptată, volum etc.), precum și restricții privind tipologia compartimentului (de exemplu temperatura, cantități minime și maxime funcție de articol);
 - Se pot parametriza diferite reguli de înmagazinare, iar pe baza lor sistemul sugerează compartimentele optime privind înmagazinarea;
 - Propune lista de culegere (pick-list) pe baza căreia se realizează ridicarea articolelor pentru livrare;
 - Permite reorganizarea articolelor în depozit pentru optimizarea spațiului și a timpului de culegere (picking).
 - Permite reprovizionarea compartimentelor bazată pe cantități predefinite de maxim și minim;
 - Permite integrarea cu aparatele de scanare prin intermediul tehnologiei ADCS (Automated Data Capturing System).



e) Modulul de Fabricație oferă o soluție completă pentru definirea, urmărirea și controlul proceselor de producție. El funcționează în strânsă corelație cu celelalte module (aprovizionare și vânzare) asigurând o abordare integrată a procesului de producție. Dintre funcționalitățile modulului enumerăm:

- Permite definirea și gestionarea rețetelor de producție și a versiunilor acestora, a fișelor tehnologice și a capacităților de producție;
- Permite crearea și gestionarea comenzilor de producție pe diferite stări de producție:

1. Simulate – pentru departamentul de cercetare –dezvoltare;

2. Planificate sau ferm planificate – pentru planificarea eficientă a necesarului de materiale și a capacităților de producție;

3. Lansate – pentru operarea modificărilor de stoc rezultate în urma procesului de producție;

4. Finalizate – pentru istoric și analize ulterioare;

- Permite crearea comenzilor de producție automat, pe baza planificării, direct din comenzile de vânzare sau manual;
- Permite serializarea sau lotificarea atât a materiilor prime consumate, cât și a produselor finite obținute;
- Permite analiza unui antecalcul de producție pe baza componentelor, a timpilor de producție și a timpilor de parametrizare estimați pe loturi de producție;
- Costul produsului finit se va determina automat pe baza consumului real de materii prime și a costului de timp afectat producției; se pot defini și costuri indirecte de producție cu valoare fixă sau procentuală;
- Anumite cheltuieli indirecte se pot redistribui ulterior procesului de producție, conform unor chei de repartizare definite de către utilizator;
- Oferă posibilitatea planificării producției pe stoc, la comandă sau combinată.

f) Modulul de Planificare Resurse permite definirea și urmărirea profitabilității asociată resurselor societății (angajați, echipamente etc.). Este util îndeosebi pentru acele procese care au valoare adăugată mare și în care factorul uman este determinant – zona serviciilor. Dintre funcționalitățile modulului enumerăm:

- Posibilitatea de a defini resurse (angajați, echipamente) și a le asocia costuri și prețuri;
- Gestionarea disponibilității resurselor pe zile, săptămâni, luni;
- Alocarea resurselor lucrărilor în execuție (proiectelor) și comenzilor de service;
- Planificarea producției și a proiectelor în funcție de disponibilitatea și capacitatea resurselor.

g) Modulul de Resurse Umane asigură evidența principalelor informații despre angajații societății. Dintre funcționalitățile modulului enumerăm:

- Gestionarea informațiilor despre angajații societății;
- Asocierea între resurse și angajați;
- Evidenta absențelor angajaților;
- Obținerea de rapoarte specifice.

h) Modulul de Lucrări susține planificarea, urmărirea și controlul activităților specifice managementului proiectelor. Dintre funcționalitățile modulului enumerăm:

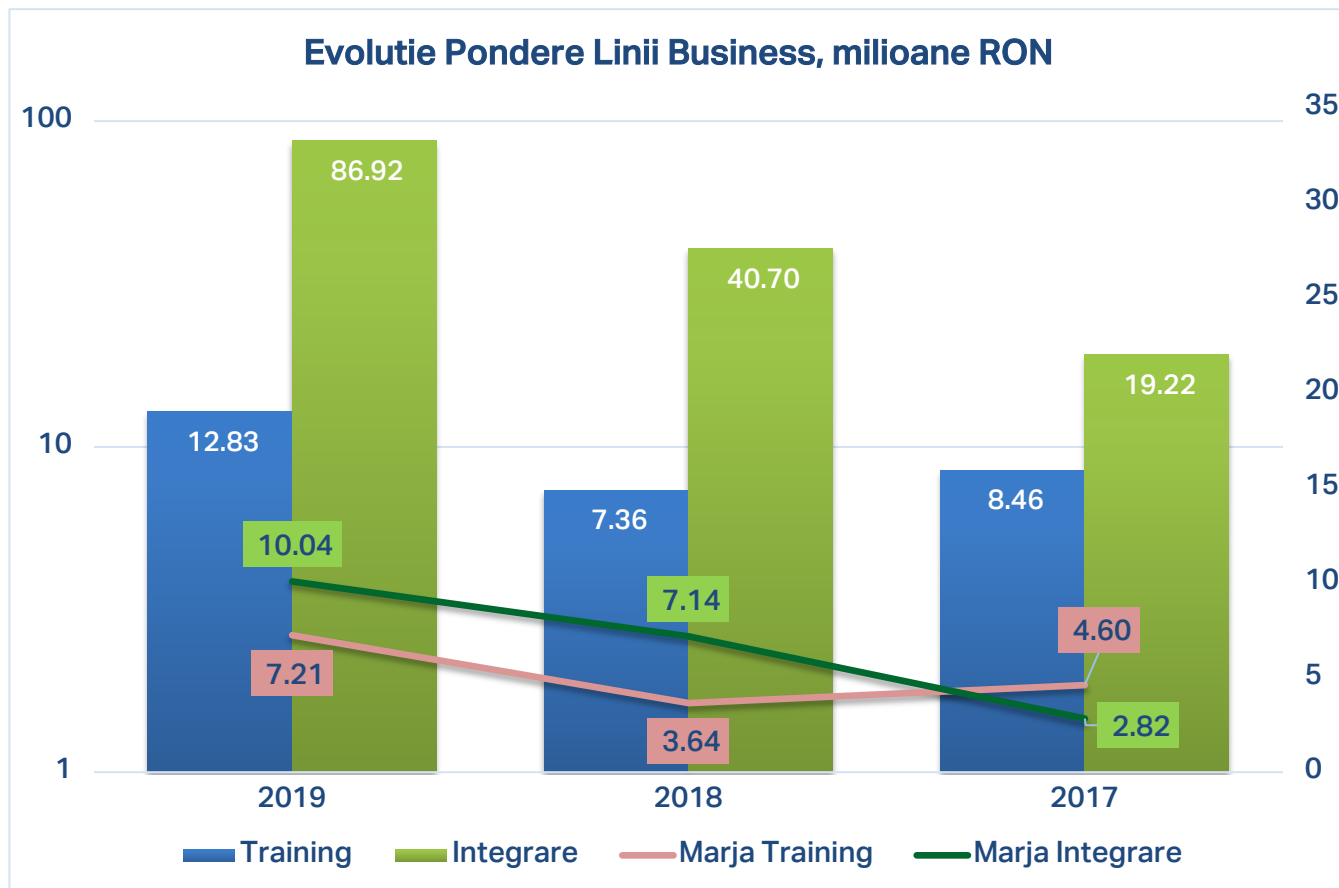
- Definirea proiectelor pe faze și pe elementele care se vor consuma în cadrul proiectului, conform cantităților și prețurilor agreate cu clientul;
- Urmărirea cantitativ-valorică a abaterilor dintre ceea ce s-a bugetat/agreat și consumurile efectiv realizate;
- Posibilitatea de a factura pe diferite faze ale proiectelor, pe o structură flexibilă de prețuri, fie cu cele agreate în contract, fie cu cele care nu sunt cunoscute decât la momentul facturării;



- Permite utilizarea a 5 metode de recunoaștere și înregistrare a producție neterminate, în conformitate cu Standardele Internaționale de Contabile (I.A.S.);
 - Se pot urmări proiectele în diverse valute.
- i) Modulul de Management Service permite gestionarea activității de service pentru articole aflate în garanție și pentru operațiunile de service în general. Acesta acordă suport managementului prin instrumente de planificare a resurselor pentru operațiunile de service. Dintre funcționalitățile modulului enumerăm:
- Managementul articolelor de service – se realizează prin înregistrarea articolelor de service cu toate informațiile aferente: număr serial, listă de componente, informații contract, timpii de răspuns, data de început și de sfârșit a garanției. Pentru componentele unui articol se poate ști de câte ori au fost înlocuite acestea și când anume;
 - Managementul tarifelor de service – se realizează prin parametrizarea, întreținerea și urmărirea prețurilor de service, alocarea de prețuri fixe, minime și maxime și prin definirea grupelor de preț pentru o perioadă limitată de timp, pentru un client specific;
 - Managementul comenzilor de service – ajută la înregistrarea intervențiilor apărute după vânzarea articolelor de service, a reviziilor și reparațiilor care se fac astfel încât să se poată obține pentru un articol un istoric al intervențiilor. Pentru contractele încheiate se generează automat comenzi conform termenilor stabiliți în contract;
 - Managementul contractelor de service – permite crearea unor oferte sau contracte pe baza modelelor standard predefinite;
 - Planificarea comenzilor – presupune alocarea angajaților la comenzile de lucru în conformitate cu disponibilitatea și abilitățile fiecăruia.



Ponderea fiecarei categorii de produse sau servicii in veniturile si in totalul cifrei de afaceri ale societatii comerciale pentru ultimii trei ani:

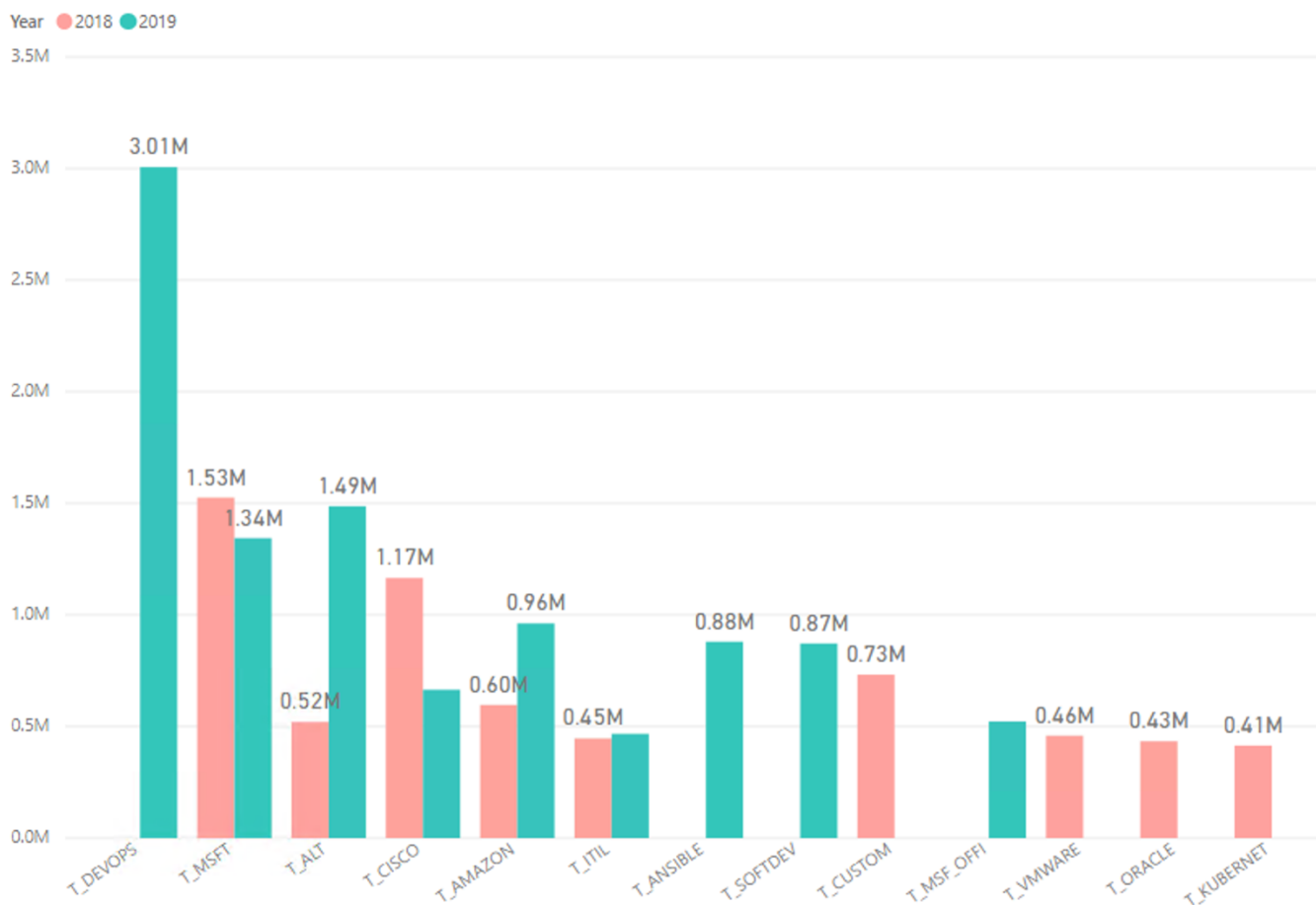


Este usor de imaginat ca linia de business de "integrare solutii IT" sa inregistreze ponderi mai mari in total cifra de afaceri, datorita specificului acesteia, care include livrarea de marfuri (cifra afaceri mare, marja bruta mica). Tinand cont ca aceasta linie de business include veniturile din solutiile cloud, aceasta are sanse sa creasca in continuare intr-un ritm accelerat. Pe de alta parte, pozitia privilegiata de lider al pietei de training IT, cat si focusul continuu al companiei asupra extinderii portofoliului de produse de training ne da speranta de a 'captura' mai multa valoare si din businessul de training IT.



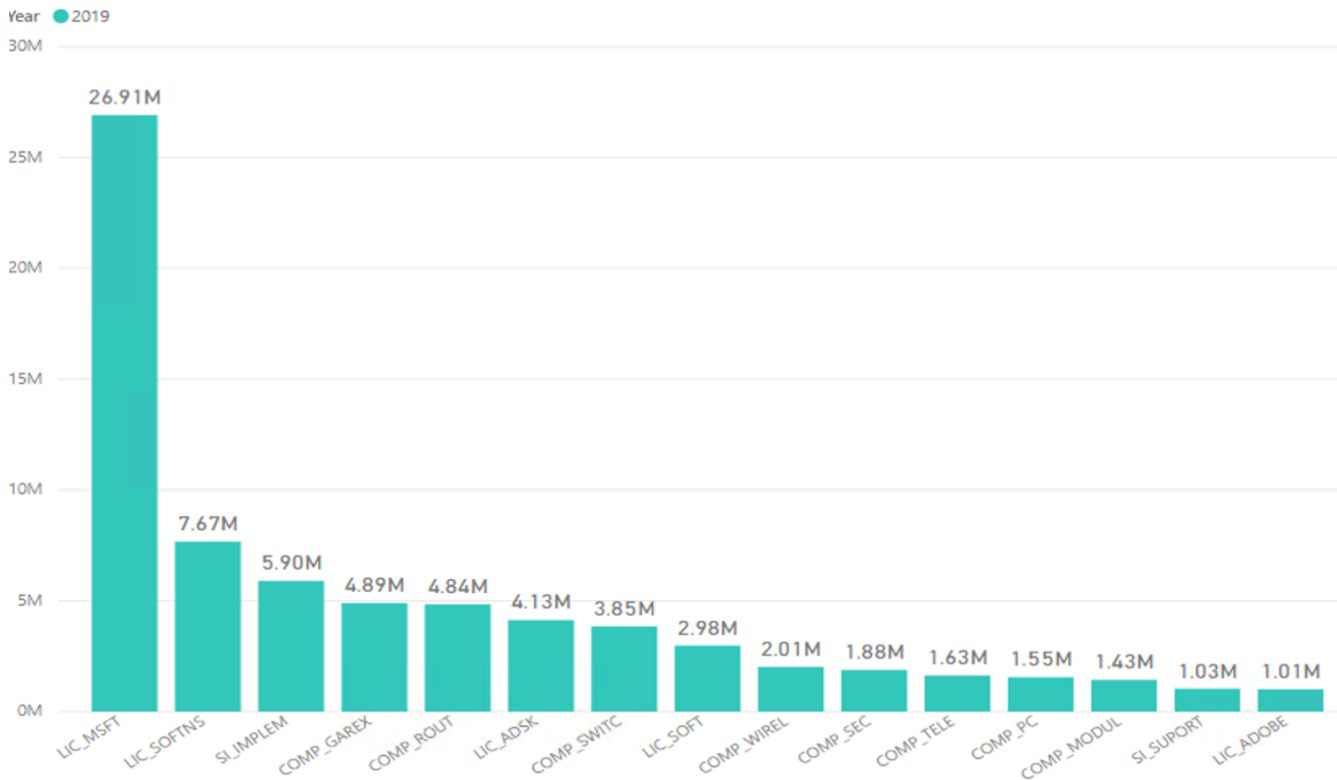
Principalii factori de creștere a încasărilor în activitatea de training au fost:

Dezvoltarea curiculei proprii de DevOps și alternative (software development, etc), în timp ce trainingurile clasice (Microsoft, Cisco, au înregistrat venituri în ușoară scădere față de 2018, provenite în special din scăderea numărului de cursanți la fiecare din aceste curricule)

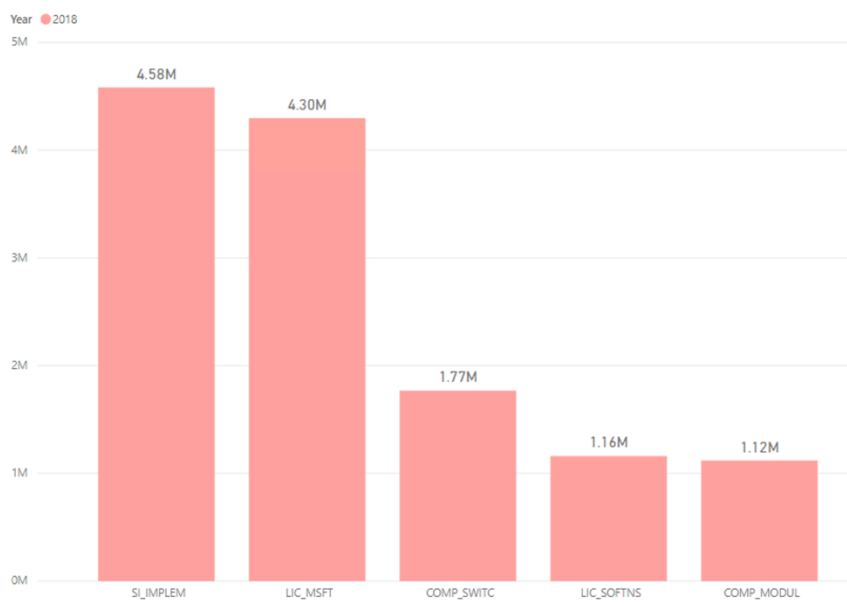


Principalii factori de creștere a încasărilor în activitatea de integrare au fost:

Creșterea semnificativă a tuturor liniilor de produse livrate, datorită transferului de business de la Crescendo International. Pentru 2019, componenta vanzarilor de integrare pentru liniile de produse cu vanzări mai mari de 1 milion lei este:



Pentru comparație, în 2018 acest grafic ar fi arătat așa:



Produse noi avute in vedere pentru care se va afecta un volum substantial de active in viitorul exercitiu financiar precum si stadiul de dezvoltare al acestor produse.

Planul de dezvoltare al companiei include urmatorii piloni, care au ca si componenta adaugarea de noi produse si servicii. Fiecare nou produs sau serviciu care este adaugat in oferta Bittnet la un moment dat porneste de la o cerere specifica, de volum, in piata, in randul clientilor nostri. Astfel, nu exista produse noi pentru dezvoltarea carora vor fi alocate resurse substantiale, fiecare adaugire fiind facuta in conditii de "breakeven".

Consolidarea pozitiei de lider pe piata de Training IT, cu intentia de a mentine perceptia de furnizor de training IT 'one stop shop', in care clientul gaseste toata gama de cursuri IT prin :

- aprofundarea cunostintelor echipei si a abilitatilor din zonele pe care le acopera deja;
- extinderea cunostintelor echipei in sectoare suplimentare;
- adaugarea de noi linii de produse;
- adaugarea unor noi optiuni de livrare;
- extinderea portofoliului prin adaugarea de traininguri pentru utilizatorii finali.

Dezvoltarea continua si crearea de parteneriate strategice cu societati cu profile similare sau complementare, care permit deschiderea unui posibil 'canal de revanzare' si care permit fiecărei parti sa ofere servicii suplimentare clientilor sai.

Un pas deosebit in 2019 pentru Bittnet Training a fost demararea dezvoltarii platformei UXI –un *Learning Management System* care permite clientilor nostri sa administreze, monitorizeze si analizeze rezultatele proiectelor de invatare pe care construiesc impreuna cu noi. UXI castiga timp pentru departamentele de HR, aduce vizibilitate pentru managerii studentilor nostri si ofera acestora din urma oportunitatea dar si responsabilitatea procesului de invatare. In 2019 am alocat putin peste 400.000 lei dezvoltarii acestei platforme, si estimam ca in 2020 sa o ducem la final si lansam in full-efect alocand o suma maxima de inca 400.000 lei.

In cazul Equatorial, pentru 2020 intentionam sa alocam resurse catre finalizarea si lansarea in piata a celor 3 noi jocuri: Oligopoly, Bona Fides si White Hat. **Toate aceste 4 platforme sunt in stadiu de „beta release”.**

In functie de situatia economica , intentionam sa alocam timp si resurse pentru migrarea si in cazul diviziei de tehnologie catre livrarea cator mai multe servicii si produse prin intermediul platformelor online. In acest sens am lansat shopul online dendrio, si vom continua sa alocam resurse catre dezvoltarea acestuia – maxim 500.000 lei in 2020.

Totodata, „uberizarea” serviciilor din toate domeniile ne impinge incet incet catre construirea unei platforme online pentru oferirea serviciilor IT sub forma de ‚commodity’ (platesti ce consumi). Estimam o investitie de maxim 2.000.000 lei in 2020.

In mod deosebit pentru 2020, consideram ca o parte importanta din cresterea businessului va continua sa provina din revanzarea si implementarea solutiilor bazate pe tehnologii de tip „Cloud”, „Securitate IT” si „Managed Services”. Intentionam sa positionam solutiile grupului, bazandu-ne pe competentele in continua dezvoltare ale echipei. Securitatea informatica este un domeniu in care grupul a excelat intotdeauna, competentele noastre fiind certificate de multipli vendori relevanti in industria de securitate IT precum Cisco, Checkpoint, Bitdefender, etc. Solutiile de tip „cloud”, „mobilitate” sau „IoT” care sunt trendurile tehnologice ale anului 2019 nu pot fi concepute fara o componenta serioasa de securitate IT, iar grupul Bittnet este pregatita sa sustina clientii din acest punct de vedere.



1.3. Evaluarea activitatii de aprovizionare tehnico-materiala (surse indigene, surse import)

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 rulae 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 (freelanceri). 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 incat perioada de timp in care pretul ar putea fluctua este foarte scurta (maximum 1 saptamana). Coroborat cu explicatia anterioara, consideram ca fluctuatiile de pret la materiile prime si materiale nu sunt un factor de risc pentru companie.

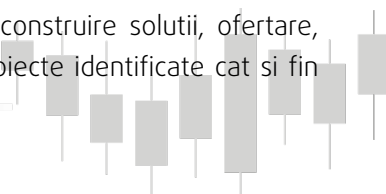
Ca regula de baza, Emitentul nu opereaza cu stocuri, transmitand comenzile catre furnizori pe baza comenzilor ferme de la clienti.

1.4. Evaluarea activitatii de vanzare

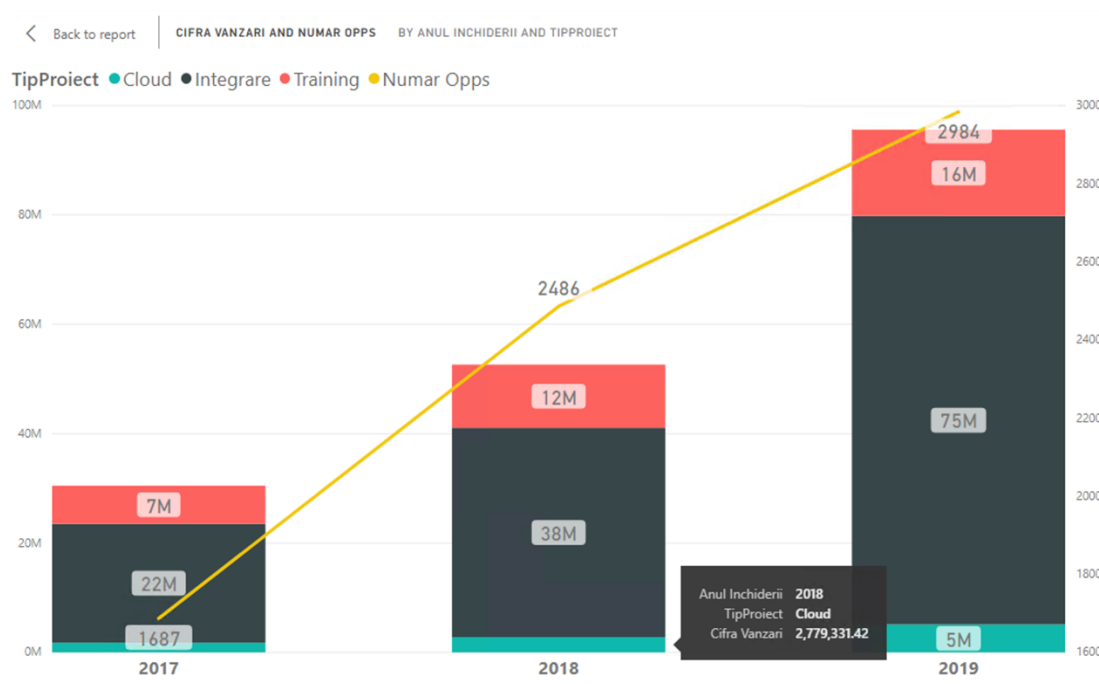
Descrierea evolutiei vanzarilor secvential pe piata interna si/sau externa si a perspectivelor vanzarilor pe termen mediu si lung:

Am continuat să implementăm acțiuni de creștere a competențelor tehnice a echipei de vânzări pentru a susține rolul de trusted advisor pentru soluții de infrastructură și cloud. Astfel între 5-10% din timpul oamenilor de vânzări a fost alocat pentru diverse sesiuni de instruire conduse intern sau de către reprezentanți ai partenerilor și vendorilor tehnologici. Acest demers va continua și în 2020.

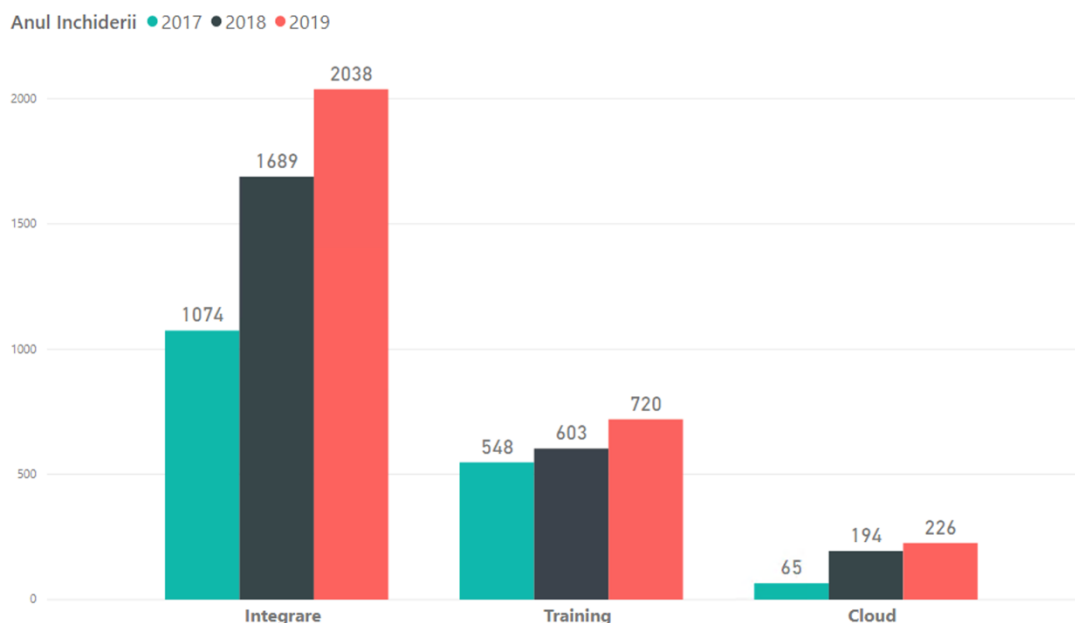
Activitatea de vanzari a continuat conform acelorasi principii: identificare proiecte, construire solutii, ofertare, negociere si inchidere (semnare). Cresterile au provenit atat din numarul total de proiecte identificate cat si din



valoarea acestora. Cifrele de vanzari realizate (sistem CRM) sunt intotdeauna mai mari pentru perioada fiscala decat cele inregistrate in contabilitate, pentru ca procesul de vanzare se termina la semnarea contractului, pe cand facturarea are loc dupa livrare. In mod natural, contractele se semneaza inaintea livrarii (cu cat mai mult timp inainte cu atat mai bine pentru predictibilitatea business, atat pentru noi cat si pentru clienti)



Deși cea mai mare creștere ca număr de proiecte câștigate a avut loc în businessul de integrare, trebuie menționat în continuare atenția acordată businessului de cloud. Astfel, creșterea cu numai 14% a numărului de proiecte a generat aproape dublarea veniturilor în cazul proiectelor de cloud (de la 2.8 milioane în 2018 la 5.1 milioane în 2019), datorată creșterii valorii medii (ARPU) de la 14 mii lei la 22 mii lei:



Creșterea la peste 24 milioane lei a veniturilor din proiecte recurente în cadrul liniei de activitate „integrare” ne dă încredere privind anul 2020. Cu alte cuvinte, în anul 2020 „furnicatul” cu aproximativ 25 milioane lei cifra de afaceri gata semnată (depinzând doar de ne-dispariția companiilor client)

În cazul Bittnet, exporturile au ajuns la 5.27 milioane lei – aproximativ 40% din cifra de afaceri, și o creștere de 40% față de anul anterior.

În cazul Dendrio rata de creștere a veniturilor din export a fost similară : 37%, dar aici se aplică pe o bază mai mică (de la 844 mii ron la 1164 mii ron).

Descrierea situației concurențiale în domeniul de activitate al societății comerciale, a ponderii pe piață a produselor sau serviciilor societății comerciale și a principalilor competitori

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

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

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

Principalii concurenți ai companiei, jucători de pe piața de IT și training cu care compania concurează în proiecte, sunt prezentați în ordine alfabetică:

Competitor	Descriere
Avaelgo	Odată cu creșterea expunerii în zona de servicii și soluții Cloud, concurenții tradiționali ‘dispar din peisaj’ iar companiile cu care ne întâlnim la client sunt din zona de companii de software development, care încearcă să intre în businessul de infrastructură (cloud) dinspre zona de aplicație finală. Avaelgo este o companie antreprenorială română, concentrată pe soluții cloud Microsoft și traininguri tip ‘custom’ pentru clienții de soluții.
Avnet Technology Solutions	Avnet Technology Solutions distribuie tehnologii informatice pentru afaceri, software și servicii. Avnet Technology Solutions face parte din grupul Avnet, Inc. (NYSE: AVT). Compania oferă soluții cum ar fi: componente pentru computer, soluții pentru securitate și rețea, servere și infrastructură, server based computing, servicii, software, stocare, tehnologii de management al documentelor, virtualizare. Prin intermediul Avnet Academy, compania livrează de peste 25 ani traininguri axate pe vândorii VMware, IBM, Veeam, Symantec.
Brinel	Cu o experiență de peste 25 de ani în domeniul IT, Brinel oferă cursuri IT&C, soluții IT prin integrarea aplicațiilor și tehnologiilor software, hardware, echipament de rețea și servicii. Brinel are birouri în Cluj Napoca, București, Oradea și Sibiu. În 2018 Brinel a fost vândut către grupul francez SNEF.

Cronus eBusiness	Cu o experienta de peste 10 ani in domeniul Tehnologiei Informatiei, Cronus eBusiness este un Integrator de Sisteme important pe piata locala. Cronus eBusiness ofera o gama completa de pachete de servicii in domeniul infrastructurii ITC: Servicii de Integrare, Managed Network Services si Managed Desktop Services. Compania este unul dintre cei 10 Parteneri Cisco Gold din Romania, Partener Gold Riverbed, Partener Gold Solarwinds, Partener Gold Fortinet.
Datanet Systems	Datanet Systems este membru al grupului de companii Soitron. Compania este unul dintre cei 10 Parteneri Cisco Gold din Romania. Portofoliul actual al Datanet Systems cuprinde servicii pentru segmentele: arhitectura de securitate, infrastructura retele de date, Software Defined Networking, virtualizare si infrastructura Cloud, colaborare si asistenta clienti, securitatea informatiei. Datanet Systems este unul dintre furnizorii de tehnologii de comunicatii pentru controlul traficului aerian, pentru organizatii din domeniul bancar si financiar, pentru companii mari, medii si mici, pentru institutii publice si operatori telecom din Romania. Compania ofera, de asemenea, si cursuri Cisco.
Eta2U	Eta2U este un furnizor important de produse IT si servicii, un integrator de sisteme si solutii IT, lider in zona de vest a Romaniei. Este un jucator activ pe piata IT din Romania din anul 1992. Cea mai mare parte a afacerii este concentrata pe partea de distributie si nu pe revanzarea de produse IT. Eta2U este, de asemenea, un centru de training concentrat pe cursuri Microsoft, Cisco, Oracle, Java, Linux, ITIL, VMware, RedHat. Eta2U este reprezentata in tara in orase precum Timisoara, Arad, Bucuresti, Cluj-Napoca, Craiova, Deva, Oradea si Sibiu.
IT Academy	IT Academy isi desfasoara de peste 10 ani activitatea pe piata de training din Romania. Compania desfasoara activitati de educatie specializata in Project, Programme, Portfolio, Risk si IT Service Management. IT Academy este acreditata sa livreze cursuri Project Management PRINCE2, Risk Management M_o_R, AGILE Project Management, Management de Portfolio MoP, Service Management ITIL, IT Governance COBIT, ISO20000, ISO27000 si OBASH.
Kapsch Romania	Kapsch este un integrator de sisteme si furnizor de solutii end-to-end de telecomunicatii pentru operatorii de retele fixe si mobile, pentru operatorii feroviari, organizatii de transport urban si companii care sunt in cautare de solutii de management al activelor in timp-real.
Learning Solution	Learning Solution este partener Microsoft inca din 2005, detinand competenta Silver Learning, pe langa competente precum Server Platform, Midmarket Solution Provider sau Volume Licensing. Instructorii Learning Solution sunt implicati activ in proiecte de consultanta, implementare sau dezvoltare de solutii bazate pe tehnologii Microsoft. Compania este si centru de testare Prometric, Certiport si Pearson VUE.
New Horizons	New Horizons Bucuresti este un furnizor autorizat de training-uri pentru multe tipuri de software si certificari organizationale. Compania este parte a furnizorului de training IT international New Horizons Computer Learning Center. New Horizons Bucuresti creeaza solutii pentru persoane fizice, companii si organizatii guvernamentale: training pentru dezvoltarea carierei, solutii de business, solutii pentru organizatii, solutii pentru Guvern, inchiriere de sali. Ca furnizor de training are statutul de Microsoft Gold Learning Partner, VMware Authorized Training Reseller, CompTIA Authorized Partner Program,

	Cisco Learning Partner, Adobe Authorized Training Center, Citrix Authorized Learning Center.
Pro Management	Centrul de Instruire Pro Management activeaza pe piata din Romania de peste 18 ani si formeaza profesioniști in IT, specialiști CAD, administratori de rețea sau de baze de date, ingineri de sistem, programatori seniori, analiști de afaceri, arhitecți și manageri de proiect. Compania este Microsoft Silver Learning Partner. Totodata, Pro Management este și centru de testare Prometric, VUE, Kryterion, Autodesk Authorized Training Center, Dassault Systemes prin CENIT-Gold Certified PLM Education Partner.
Zitec	Odata cu cresterea expunerii in zona de servicii și solutii Cloud, concurenții tradiționali ‘dispar din peisaj’ iar companiile cu care ne intalnim la client sunt din zona de companii de software development, care incearca sa intre in businessul de infrastructura (cloud) dinspre zona de aplicatie finala. Zitec este o companie antreprenoriala romana de succes, concentrata pe solutii software. Incepand cu 2017, Zitec ofera clientilor și servicii de infrastructura IT in cloud, fiind certificati ca parteneri de revanzare Microsoft și Amazon Web Services.

Odata cu achiziția GECAD NET, Bittnet a devenit primul furnizor de solutii multi-cloud din Romania (integrand atat oferta Amazon Web Services, cat și Microsoft Azure și Google Apps) - o pozitie concurentiala foarte avantajoasa ce urmareste sa fructifice aceeasi ‘propunere de valoare’ (value proposition) pentru clienti ca și cea foarte apreciata in businessul de training: “one stop shop” pentru nevoile de infrastructura IT (de cloud)

Descrierea oricarei dependente semnificative a societății comerciale fata de un singur client sau fata de un grup de clienti a carui pierdere ar avea un impact negativ asupra veniturilor societății.

In descrierea structurii vanzarilor, a concentrării cifrei de afaceri și a riscului de pierdere a clientilor semnificativi, trebuie avute in vedere cateva considerente, aplicabile pentru marea majoritate a cifrei de afaceri (peste 70%)

- compania nu are contracte cu livrari multiple, recurente. Tipul de produse și servicii livrate sunt mai potrivite pentru abordarea “contract cadru cu comenzi punctuale”.
- recurenta clientilor, faptul ca acestia revin și cumpara din nou de la Bittnet este rezultatul combinatiei dintre doi factori: capacitatea noastra tehnica de a livra produse și servicii cu un inalt grad de specializare și nivelul calitativ demonstrat la care prestam aceste servicii.

Datorita acestor factori, odata cu trecerea timpului, relatiile cu partenerii nostri de tip “revanzatori”, dar și cu clientii, se solidifica, Bittnet castigand din ce in ce mai multa incredere in ochii acestora, ceea ce ii determina sa ne implice in mai multe proiecte, mai mari.

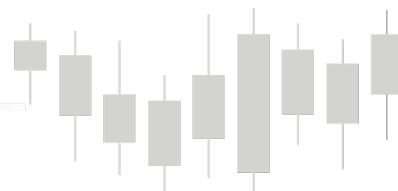
Acesti factori coroborati conduc la o concentrare a vanzarilor catre un numar de clienti. Desi compania a deservit un numar de peste 800 clienti in anul 2018, primii 20 dintre acestia concentreaza 49% din cifra de afaceri. Situatia este mult mai favorabila decat in 2015, cand primii 5 clienti concentrau 60% din cifra de afaceri. In 2017, primii 19 clienti adunau 60% din cifra de afaceri. In 2018 primii 20 clienti reprezentau 54%.

Tabelul de mai jos prezinta clientii care au cea mai mare pondere in valoarea cifrei de afaceri a Companiei, in limitele clauzelor de confidentialitate impuse de contracte. Structura clientilor este dominata de companii din sectorul IT, care adesea sunt revanzatori pentru solutiile noastre.



Name	% C.A.
Telecom Operator	7.50%
IT&C Integrator	6.60%
Telecom Operator	4.82%
Global IT Vendor	3.44%
Telecom Operator	3.37%
IT&C Integrator	2.41%
Bank	2.38%
Global IT Vendor	2.16%
IT&C Integrator	1.84%
Energy Company	1.82%
Transport Company	1.59%
Energy Distribution Company	1.54%
IT Support Company	1.37%
Ministry of Defense	1.37%
Telecom Operator	1.31%
Energy Distribution Company	1.30%
Delivery Company	1.17%
Energy Company	1.08%
University	1.06%
Oil Transport Company	1.04%
Railway Company	0.99%
Energy Company	0.98%
Global IT Vendor	0.97%
Electricity Company	0.84%
Water Company	0.80%

Principala explicatie pentru aceasta concentrare sta in modelul de 'parteneriat' pe care Compania il implementeaza. Pe langa vanzarea directa catre clienti, Compania utilizeaza parteneri 'revanzatori' care ii contacteaza pe clienti si cu care Compania imparte activitatea de vanzari, dar care ulterior revin la Bittnet pentru livrarea solutiilor, inclusiv livrarea de hardware, servicii de implementare, mentenanta si servicii de instruire. Acest lucru determina concentrarea 'clientilor finali' sub 'umbrela' unui revanzator. Acesta este, spre exemplu, cazul celor 3 mari operatori telecom, care nu sunt consumatori directi ai solutiilor noastre, ci acestea sunt pozitionate impreuna pentru clientii lor finali.



1.5. Evaluarea aspectelor legate de angajatii/personalul societatii comerciale

Precizarea numarului si a nivelului de pregatire a angajatilor societatii comerciale precum si a gradului de sindicalizare a fortei de munca; Descrierea raporturilor dintre manager si angajati precum si a oricaror elemente conflictuale ce caracterizeaza aceste raporturi.

In cursul anului 2019, numarul mediu de salariati al grupului a fost de 50. In tabelul urmator este prezentata impartirea pe departamente functionale la finalul anilor fiscali:

Departament	2017	2018	2019
Vanzari	4	5	14
Tehnic	4	5	23
Marketing	2	1	2
Administrativ	1	3	8
Management	4	4	3

Compania externalizeaza o parte din activitati catre subcontractori independenti. La finalul anului 2019, 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.

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

1.6. Evaluarea aspectelor legate de impactul activitatii de baza a emitentului asupra mediului inconjurator

Descrierea sintetica a impactului activitatilor de baza ale emitentului asupra mediului inconjurator precum si a oricaror litigii existente sau preconizate cu privire la incalcarea legislatiei privind protectia mediului inconjurator.

Activitatea profesionala a Bittnet nu are un impact asupra mediului inconjurator. Activand in domeniul "servicii", activitatea noastra consta in dobandirea de cunostinte si transferul acestora catre clienti, fie in cadrul cursurilor de pregatire, fie prin serviciile de consultanta, design si implementare.

Nu exista litigii si nici nu preconizam aparitia de litigii legate de protectia mediului inconjurator.



1.7. Evaluarea activitatii de cercetare si dezvoltare

Precizarea cheltuielilor in exercitiul financiar, precum si a celor ce se anticipeaza in exercitiul financiar urmat pentru activitatea de cercetare dezvoltare.

Compania nu efectueaza activitati de cercetare si dezvoltare. Compania dobandeste cunostinte (knowledge, know-how) prin insusirea informatiilor incluse in materialele oficiale ale producatorilor IT (materiale de curs, prezentari de produse) si prin testarea scenariilor in laboratorul de demonstratii. Compania dovedeste competentele dobandite prin obtinerea de certificari din partea producatorilor de solutii informatice.

Lista completa de certificari se regaseste pe site-ul companiei, la adresa <http://www.bittnet.ro/certifications>

1.8. Evaluarea activitatii societatii comerciale privind managementul riscului

Descrierea expunerii societatii comerciale fata de riscul de pret, de credit, de lichiditate si de cash flow. Descrierea politicilor si a obiectivelor societatii comerciale privind managementul riscului.

Incepem acest capitol cu un citat din „[Scrisoarea Catre Actionari a lui Warren Buffett privind anul financiar 2015](#)” (50 ani de cand preluase conducerea):

We, like all public companies, are required by the SEC to annually catalog “risk factors” in our 10-K. I can’t remember, however, an instance when reading a 10-K’s “risk” section has helped me in evaluating a business. That’s not because the identified risks aren’t real. The truly important risks, however, are usually well known. Beyond that, a 10-K’s catalog of risks is seldom of aid in assessing: (1) the probability of the threatening event actually occurring; (2) the range of costs if it does occur; and (3) the timing of the possible loss. A threat that will only surface 50 years from now may be a problem for society, but it is not a financial problem for today’s investor. [...]

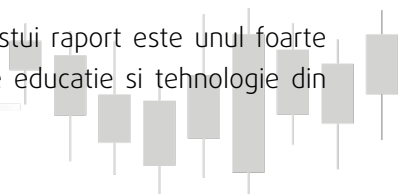
None of these problems, however, is crucial to Berkshire’s long-term well-being. When we took over the company in 1965, its risks could have been encapsulated in a single sentence: “The northern textile business in which all of our capital resides is destined for recurring losses and will eventually disappear.” That development, however, was no death knell. We simply adapted. And we will continue to do so.

Societatea este expusa la un numar de riscuri generale, dar si specifice pentru dimensiunea de companie si domeniul de activitate. Managementul le cunoaste si face eforturi in a nu permite sa se intample scenarii in care materializarea unui dintre aceste riscuri sa afecteze abilitatea companiei de a supravietui. Pe de alta parte, abilitatea managementului este limitata la proces si efort, nu poate garanta rezultatele, unele evenimente si riscuri fiind in afara controlului societatii.

Dar, mai mult decat atat, in linie cu ce spunea Warren Buffett, reproducem si un citat din fostul ministru al apararii american, Donald Rumsfeld:

„There are known knowns. These are things we know that we know. There are known unknowns. That is to say, there are things that we know we don't know. But there are also unknown unknowns. There are things we don't know we don't know.”

Exemplul pandemiei de coronavirus in plina desfasurare la momentul redactarii acestui raport este unul foarte elocvent, pentru ambele tipuri de probleme. In derularea zilnica a unui business de educatie si tehnologie din



Romania, nu ne gandim la ce se intampla in pietele de animale din China, si ce efecte poate avea asupra activitatii noastre, in cazul materializarii vreunui scenariu negativ. Cu siguranta ca exista o infinitate de alte scenarii despre care nici nu avem cunostinta, care pot ajunge printr-o insiruire de evenimente sa aibe efecte negative asupra activitatii economice in general sau doar a activitatii Emitentului.

Intr-o singura fraza simpla, riscul real pe care si-l asuma investitorii este sa isi piarda capitalul investit in businessul nostru, indiferent de tipul de investitie si indiferent de motivele pentru care se ajunge la un final dezastruos.

Prezentam in continuare un numar de riscuri, conform cerintelor regulamentelor ASF.

Riscul de pret

Riscul de pret reprezinta riscul ca pretul de piata al produselor si serviciilor vandute de companie sa fluctueze in asa masura incat sa faca neprofitabile contractele existente.

Acest risc de pret are doua componente: riscul fluctuatiei pretului la elementele care compun costurile fixe ale companiei si riscul fluctuatiei pretului la elementele ce compun costurile variabile ale fiecarui proiect.

Compania tine sub control atent riscul fluctuatiei pretului la elementele de cost variabil prin urmatoarele actiuni:

- Compania nu opereaza cu stocuri, fiecare comanda la furnizori fiind plasata pe baza comenzilor primite de la clienti, astfel incat marja comerciala este "locked in";
- Compania nu are in derulare contracte cu preturi fixe pentru livrari succesive pe perioade lungi de timp; orice renegociere a contractelor cu furnizorii se reflecta in sistemul CRM, astfel incat echipa de vanzari are mereu la dispozitie cele mai noi preturi pentru 'materia prima', deci poate tine cont de acestea in procesul de ofertare.
- Compania nu depune oferte de acest tip la clienti. In cazul solicitarii de astfel de oferte, compania include clauze de tip "limita de variatie a pretului".

Compania tine sub control atent riscul fluctuatiei pretului la elementele de cost fix astfel:

- În cazul preturilor fortei de munca (angajati sau subcontractori): Compania nu are contracte pe termen lung, cu livrari succesive si preturi fixe cu clientii, putand astfel oferta in orice moment tinand cont de situatia curenta. Estimam ca orice crestere a costurilor cu forta de munca va afecta similar intreaga industrie, nu doar Compania;
- Din pozitia de lider de piata in domeniul trainigului IT, compania poate obtine preturi de vanzare mai bune decat concurenta;
- În afara de costurile cu angajatii si contractorii fata de care avem promisiuni de volume minime ("retainere"), elementul de cost fix cel mai important este chiria punctului de lucru din Bd. Timisoara nr 26. Acest contract este cu pret fix pana in 2024.

Riscul de curs valutar

Riscul de pret este dat in cazul Emitentului aproape integral de riscul de fluctuatie a cursurilor valutare. Pe parcursul anului 2019, Emitentul a deschise mai multe contracte forward pentru cumpararea de valuta (EUR) pentru a 'bloca' cursul de schimb in momentul ofertarii proiectului la client (in special pentru contracte cu livrari semestriale sau multianuale). Pozitiile au fost acoperite/inchise la scadenta, iar sumele cumparate au fost transferate furnizorilor externi. Astfel am reusit sa ne protejam de fluctatiile de pe piata FX si totodata sa putem oferta competitiv la un curs de schimb avantajos. Volumul total de moneda cumparata prin acest mecanism s-a ridicat la 1,8 mil EUR.

Pentru anul fiscal 2020 se preconizeaza cresterea necesitatii contractarii unor astfel de produse financiare de asigurare a unui pret fix pentru cumpararea de valuta avand in vedere ca multe cereri primite de la clienti solicita



ofertarea intr-o valuta diferita decat cea de achizitie. Insa si din cauza constatarii unei volatilitati mari pe piata valutara in primele 3 luni ale anului. Astfel, compania va continua sa analizeze diverse solutii financiare in acest sens, puse la dispozitie de institutiile financiare bancare cat si alte companii autorizate sa ofere solutii FX.

Activitatile derulate in acest sens sunt:

- Compania evita pe cat posibil depunerea de oferte de vanzare "cross currency" (oferte cu pretul de vanzare exprimat in alta valuta decat cel de achizitie);
- in cazul in care ni se solicita astfel de oferte, includem clauze de tip "limita de variatie";
- toate preturile de vanzare din contracte sunt exprimate in valuta, cu facturarea in lei la cursul din data livrarii;
- Compania nu opereaza cu stocuri;

Odata cu intensificarea activitatii de export, compania pastreaza devizele incasate in moneda initiala, pentru a putea face platile direct in moneda partenerului extern. Aceasta abordare ne permite sa anulam efectul fluctuatiei de curs in cazul facturilor deschise (deoarece pierderile inregistrate prin creterea valorii facturilor de plata sunt compensate de castigurile produse de cresterea valorii detinerilor de valuta). In special odata cu achizitia Dendrio, devizele incasate de la clientii Bittnet sunt mai relevante pentru platile efectuate de Dendrio catre furnizorii externi (Dendrio are achizitii semnificative de la furnizori externi).

Riscul de lichiditate

Riscul de lichiditate este asociat detinerii de active imobilizate sau financiare. Activitatea Companiei nu depinde de detinerea de active imobilizate sau financiare si de transformarea acestora in active lichide. Incepand cu 2018 Bittnet are o structura a activelor in care activele financiare (detinerile la societatile fiica si alte active de tip goodwill sau marci si brevete) au o pondere semnificativa, asa cum am aratat in capitolul privind analiza activelor. Bittnet intentioneaza sa continue sa opereze aceste active, aceste investitii, si de aceea riscul de lichiditate nu este semnificativ – neintentionand sa cautam contrapartida, sa vindem aceste active pentru asigurarea activitatii curente.

Activele tangibile ale societatii (echipamente tehnologice) sunt folosite in activitatea curenta (prestarea serviciilor). Credem ca pentru Bittnet riscurile mai importante sunt riscul de cash flow si cel de credit.

Riscul de credit

Riscul de credit reprezinta riscul ca debitorii Companiei sa nu isi poata onora obligatiile la termenul de scadenta, din cauza deteriorarii situatiei financiare a acestora. Compania este mai putin expusa acestui risc datorita specificului produselor si serviciilor vandute, care se adreseaza companiilor de anumite dimensiuni, cu o situatie financiara deosebita.

Compania analizeaza noii clienti folosind unelte specializate (site-uri cu specific de analiza a bonitatii clientilor) si are o procedura stricta privind documentarea comenzilor si prestarii serviciilor sau livrarii bunurilor. Ca o dovada a gestiunii acestui risc, compania nu a fost afectat in niciun fel de insolventele 2K Telecom sau Teamnet International (spre deosebire de unii dintre concurentii nostri).

Totusi, Compania nu a identificat o solutie care sa poata elimina complet riscul de credit, acesta fiind unul dintre cele mai importante riscuri pentru o societate de dimensiunea noastra.

Riscul de cash flow

Riscul de cash flow reprezinta riscul ca societatea sa nu isi poata onora datoriile la scadenta. In activitatea Companiei, acest risc are doua componente pe care le urmarim:



- “sincronizarea” scadentelor de incasare de la clienti a sumelor aferente vanzarilor din proiecte cu scadentele de plata catre furnizori a sumelor aferente acelor proiecte. Procedurile de lucru ale companiei pun prioritate o pe principiul sincronizarii scadentelor (termenul de incasare de la client sa fie mai mic decat termenul de plata catre furnizori). Aceasta problematica preia forma clauzelor “back to back” privind incasarea facturilor in cazul serviciilor subcontractate sau a comisiunilor de vanzari. Additional, pentru a adresa situatiile in care termenele de plata solicitate de clientii cu mare putere de negociere nu pot fi sustinute de furnizori, Compania cauta in mod activ si continuu solutii de finantare precum scontarea facturilor, factoringul, etc. Spre exemplu, in cursul anului 2016 Compania a avut la dispozitie si a accesat 2 facilitati diferite de factoring fara regres de la doi finantatori diferiti.
- riscul dat de sezonalitatea afacerii. Dat fiind specificul clientilor pe care compania ii serveste (companii care opereaza cu bugete anuale, planuri de investitii, etc.), in industria B2B de IT se inregistreaza o accelerare puternica a volumului de business in trimestrul 4. Pe de alta parte, capacitatea de livrare nu poate fi usor redimensionata, astfel incat exista riscul ca (in cazul unui trimestru 4 sub asteptari) organizatia sa nu atinga pragul de profitabilitate sau sa nu atinga tintele financiare propuse. Pe parcursul anului, aceasta combinatie de factori conduce la necesitatea unor linii de finantare. Compania cauta in mod activ extinderea finantarii bancare disponibile, atat pe termen lung, cat si pe termen scurt.

Compania ia in calcul orice produs de finantare pe termen lung, care sa reduca riscul de cash flow. Mai mult, pentru anul 2020, compania intentioneaza sa continue sa creasca ponderea serviciilor care genereaza venituri recurente lunare si implicit diminueaza riscul dat de sezonalitate.

Risc de contrapartidă

Neexecutarea de către terți a obligațiilor pe care și le-au asumat față de Emitent, inclusiv în legătură cu implementarea anumitor proiecte de investiții avute în vedere de către Emitent sau riscul de insolvență în legătură cu aceștia poate afecta îndeplinirea obiectivelor de afaceri ale Emitentului ori activitatea sau situația financiară a acestuia și, implicit, capacitatea sa de a își îndeplini obligațiile în legătură cu Obligațiunile. Emitentul este afectat de acest risc în special datorită modelului de lucru cu multi subcontractori (freelanceri) specific industriei de IT. Companiile noastre sunt responsabile în fața clientilor pentru prestarea serviciilor, iar companiile noastre sunt mai solvabile decât prestatorii nostri analizați individual, astfel încât un ‘rateu’ de livrare din partea unui subcontractor ne lasa expusi fața de clientii nostri. Acest risc nu este neapărat unul legal / contractual cât mai important unul reputational.

Risc de poprire a conturilor Emitentului

Poprirea conturilor este o măsură uzuală de executare silită care poate fi aplicată și în cazul Emitentului. Astfel, conturile Emitentului pot fi blocate ca rezultat al popririi, în cazul în care creditorii ai Emitentului solicită ca această măsură să fie luată în scopul satisfacerii creanțelor pe care le au împotriva acestuia. Poprirea conturilor Emitentului atrage blocarea sumelor în conturile poprite și poate cauza imposibilitatea Emitentului de a își îndeplini obligațiile de plată, ceea ce poate avea un efect negativ asupra activității, situației financiare sau perspectivei Emitentului.

Risc operațional

Sistemele IT sunt vulnerabile la o serie de probleme, cum ar fi afectarea acestora de către viruși informatici, accesul ilegal cu rea-credință la sistemele informatice, deteriorarea fizică a centrelor IT vitale și defecțiuni software sau hardware. În plus, alte riscuri operaționale pot apărea ca urmare a unor procese interne neadecvate sau nereușite, din cauza anumitor persoane și sisteme sau din cauza unor evenimente externe.



Riscurile operaționale pot fi clasificate în: (i) factori de risc interni (e.g. acțiuni neautorizate, furt, fraudă, erori procedurale, întreruperi ale activității sau eșecuri ale sistemului); și (ii) factori de risc externi, inclusiv daune asupra proprietății, disfuncționalități ale furnizorilor sau contrapartidelor Emitentului.

Apariția unor astfel de evenimente, în special a oricăror întreruperi ale activității sau neîndeplinirea obligațiilor partenerilor contractuali ar putea duce la influențarea serviciilor oferite clienților. Astfel, imposibilitatea administrării acestor riscuri operaționale ar putea afecta situația financiară a Emitentului.

Riscul asociat cu piața muncii și persoanele cheie

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 prospectivelor. Compania oferă pachete compensatorii atractive și cai de dezvoltare a carierei dinamice pentru atragerea, păstrarea și motivarea personalului experimentat și cu potențial.

Bittnet s-a confruntat mult mai puțin în cursul anului 2019 cu fluctuații de personal decât companiile cu care avem afaceri. Cu toate acestea, două decizii pe care le-am luat în 2015 ne-au permis să rezolvăm acest subiect într-un mod "castigator":

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

În plus față de punctele anterioare, mutarea în noul sediu începând cu 2017 (clădire de tip A, cu înălțime mare a spațiului de birouri, plus dotări moderne realizate de companie de arhitectură foarte apreciată în piața de "fit-out") este o altă investiție făcută în brandul de angajator - una foarte apreciată de membrii echipei și de colaboratori.

Acest risc continuă să fie unul dintre cele mai importante riscuri ce "amenință" compania noastră și, în consecință, managementul va acorda în continuare o importanță deosebită acestui aspect. În 2016, 2017, 2018 și 2019, Adunarea Generală a aprobat câte un plan de incentivare a persoanelor cheie pe baza de acțiuni, cu scopul de a alinia mai bine interesele acestora cu interesele pe termen lung ale Companiei.

Managementul va propune un nou plan de incentivare pentru exercitiul 2020 - 2022. Pe de altă parte, ținând cont de supraîncălzirea pieței muncii și intrarea în mai mare proporție în forța de muncă a generației "Millenials", considerăm ca acest risc - legat de capacitatea de a livra promisiunile către clienți - este unul semnificativ pentru companie, însoțit și de creșterea continuă a pretențiilor financiare a membrilor echipei și colaboratorilor (o creștere continuă a costurilor fixe).

Poate cel mai mare risc în acest sens este însă dat de acționarii societății, de al cărui vot continuat este nevoie pentru a continua existența Stock Option Plan-urilor. Deși stock-option plan-ul este construit de o așa natură încât să recompenseze angajații numai și numai dacă acționarii au câștigat bani în perioada analizată, la momentul când



se deconteaza datoria fata de persoanele cheie, apar mesaje de nemultumire din partea unor actionari, reclamand faptul ca ,angajatii primesc actiuni mai ieftine', sau ca ,asta le da sansa sa vanda in piata si sa faca profit'.

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

Riscul asociat cu realizarea planului de dezvoltare a afacerii

Obiectivul strategic al Companiei este de a dezvolta in mod continuu relatiile cu clientii. Nu poate fi exclusa posibilitatea ca Bittnet sa nu fie capabila sa extinda baza curenta de clienti sau posibilitatea ca relatiile cu clientii existenti sa se deterioreze. Exista, de asemenea, si riscul ca Societatea sa nu fie capabila sa indeplineasca alte elemente din strategia pe care si-a definit-o, adica: largirea fortei de vanzari, stabilirea de birouri locale in principalele orase ale tarii, consolidarea pozitiei de lider pe piata de Training IT, extinderea bazei de clienti si furnizarea de traininguri pentru un numar mai mare de potentiali clienti, iar dezvoltarea si crearea de parteneriate strategice cu firme cu profile similare sau complementare nu se vor dovedi de succes. Pentru a reduce acest risc, Compania intentioneaza sa continue sa extinda oferta de produse si servicii si sa imbunatateasca activitatile de marketing.

Riscul asociat cu realizarea prognozelor financiare

Prognozele financiare ale Companiei pornesc de la ipoteza implementarii cu succes a strategiei de crestere bazate pe resursele si unitatile de afacere existente. Cu toate acestea, exista riscul asociat cu realizarea prognozelor financiare. Prognozele au fost create cu diligena, insa ele sunt prognoze. Datele actuale relatate in raportari periodice viitoare pot fi diferite de valorile prognozate ca rezultat al unor factori care nu au fost prevazuti in mediul Companiei. Societatea va oferi informatii privitoare la posibilitatea realizarii prognozelor financiare.

Acest capitol merita o discutie mai detaliata. In fiecare an compania supune aprobarii actionarilor un Buget de Venituri si Cheltuieli. Managementul construiește acest BVC folosind o abordare "de jos in sus" - pornind de la evaluarile proiectelor in derulare (a pipeline-ului de vanzari disponibil la momentul producerii BVC-ului), a statisticilor de vanzari din anii anteriori, a actiunilor de marketing si vanzari angajate / planuite deja si a tintelor de vanzari asumate de fiecare membru al echipei de vanzari. Cu alte cuvinte, BVC-ul este construit intr-un mod prudent.

Pe de alta parte, ceea ce urmarim si masuram in relatie cu echipa de vanzari si cu orice partener este MARJA BRUTA comerciala si nu suma vanzarilor. Astfel, in fiecare an, la publicarea BVC-ului, managementul trebuie sa raspunda la intrebarea "daca avem o incredere rezonabila ca vom putea genera 100 lei de marja bruta, din cati lei de vanzari vom obtine aceasta marja?". Trebuie avut in vedere faptul ca realizarile de vanzari sunt masurate si apreciate EXCLUSIV dupa volumul de marja bruta generata. Cu alte cuvinte, 100 de euro de marja generata din vanzari de 200 euro de cursuri este la fel de valoroasa pentru companie si este, deci, rasplatita la fel cu 100 euro de marja generata din vanzari de 500 euro de solutii de comunicatii.

Pentru a putea raspunde la intrebarea "de cati lei de vanzari este nevoie pentru a produce marja angajata de 100 lei", trebuie, deci, sa raspundem intermediar la intrebarea "care va fi procentul mediu de marja bruta inregistrat de companie?". Conform principiului prudentei, managementul aplica mici diminuari procentelor de marja bruta deja inregistrate, pentru a afla raspunsul la aceasta intrebare.



Rezultatul neasteptat al acestor estimari precaute este ca, daca aplicam un procent de marja mai mic, atunci de fapt presupunem ca va trebui sa 'muncim' mai mult pentru aceiasi lei de marja bruta, deci prognozele (BVC-ul) legate de veniturile companiei sunt MAI MARI.

Totusi, compania urmareste doar marja bruta si nu volumul de vanzari, de aceea in timpul derularii exercitiului bugetar este mult mai probabil ca prognozele de venituri (cifra de afaceri) sa fie eronate, iar cele de profitabilitate a companiei sa fie mai acurate. Cu alte cuvinte, managementul nu tinteste, nu urmareste si nu recompenseaza atingerea niciunei tinte de venituri si, in consecinta, investitorii nu ar trebui sa urmareasca si sa evalueze atingerea de catre societate a indicatorilor de venituri (cifra de afaceri), ci a indicatorilor de profitabilitate.

Riscul asociat cu ratele dobanzilor

Compania este expusa riscului de crestere a ratei dobanzilor, avand contractate credite si imprumuturi. Orice crestere a ratei dobanzii va fi reflectata de cresterea costurilor financiare. Compania monitorizeaza in mod regulat situatia pietei pentru a previziona riscul asociat cu rata dobanzii si pastreaza legatura cu cat mai multe institutii de credit pentru a putea asigura un 'arbitraj' intre ofertele acestora.

Compania a derulat in anii 2017 si 2018 si 2019 oferte de obligatiuni cu scadenta in 2022 si 2023 prin intermediul careia a obtinut din piata de capital o finantare 'angajata' de aproximativ 30 milioane lei. (toate emisiunile sunt listate la BVB). Acestea au dobanzi fixe in lei, deci nu genereaza risc de rata a dobanzii.

La data redactarii prezentului raport, grupul Bittnet opera cu urmatoarele produse de creditare bancara in ceea ce priveste finantarea capitalului de lucru si activitatii curente:

- Procredit Bank - Bittnet: contract de credit ,plafon overdraft' 2.790.000 lei trecut pe scadentar incepand cu februarie 2020. Rambursarile se fac lunar pe o perioada de 36 luni. Dobanda ROBOR3M+2,5% per an.
- Procredit Bank - Bittnet: credit 697.000 lei contractat in februarie 2018. Rambursarile se fac prin rate lunare. Dobanda ROBOR6M+1,5% pe an si un sold ramas de rambursat de 200.000 lei.
- Dendrio un produs de creditare overdraft de 4,5 milioane cu o rata de dobanda de **ROBOR3M+2,4%** si o scadenta la 24 luni.
- Procredit Bank- Dendrio: credit de finantarea capitalului de lucru cu rambursari lunare de principal+dobanda in valoare de 1,8 milioane lei, contractat in mai 2018. Cu dobanda variabila ROBOR3M+2,5%. Scadenta 36 luni.
- ING - Dendrio, in noiembrie 2019, linie de finantare revolving-overdraft de 2 milioane lei cu ING Bank. Dobanda ROBOR1M+2,9% pe an, scadenta noiembrie 2020 cu posibilitate de prelungire

Cea mai mare parte a sumelor imprumutate de catre societate in prezent au dobanda anuala FIXA. Costul ponderat al capitalului imprumutat este de putin sub 7.6% pe an. Consideram ca perioada financiara ce urmeaza (2020 - 2022) va fi o perioada in care faptul ca am fixat pretul capitalului imprumutat va constitui un avantaj competitiv.

Riscul de levier financiar (gradul de indatorare)

O discutie apărută în întâlnirile cu potențiali investitori este gradul de îndatorare al companiei. Acesta poate fi calculat în mai multe feluri, dintre care reproducem 2 : „procentul de finanțare a activelor prin credit” și „împrumuturi nete raportat la capitaluri proprii”.

Abordarea „procent de finanțare a activelor prin credit” prezintă avantajul că este ușor de calculat, obținând un rezultat simplu și rapid. În cazul Bittnet, la 31 decembrie 2019, indicatorul inregistreaza o valoare de 86%. Am aratat si in anii anteriori opinia noastra ca acest indicator nu ofera cea mai buna intelegere a situatiei companiilor, netinand cont de componenta activelor (cat din active sunt cash) sau de scadenta datoriilor. Din păcate, acest raport nu surprinde un număr de nuanțe și poate adesea transmite un mesaj eronat. Astfel, în opinia noastră, faptul că această



formulă ignoră duratele de disponibilitate a sumelor (scadențele creditelor), nediferențind între sumele de plată la o emisiune de obligațiuni de 10 milioane lei, realizată în 27 decembrie 2018 scadentă în decembrie 2023 și facturile furnizorilor scadente în 15 ianuarie, este o caracteristică ce o face mai puțin utilă pentru înțelegerea situației financiare a unei companii.

Totodată, această formulă nu diferențiază între activele de tip „disponibilități bancare” sau „acțiuni ale unei companii fiică”. Astfel, o companie cu capitaluri proprii de 1 milion lei și capital împrumutat de 1 milion lei, având toate sumele disponibile integral în conturi, figurează cu un grad de finanțare a activelor prin credit de 50%. În schimb o companie cu 1000 lei capitaluri proprii, creanțe de 1100 lei și cash zero figurează cu un grad de îndatorare de zero.

Opinia noastră este că, precum în orice altă formulă matematică sau economică, definiția termenilor, „ce includem în fiecare element din formula”, este foarte importantă, și schimbă semnificativ interpretarea.

La 31 decembrie 2019, grupul Bittnet avea următoarele datorii:

Obligațiuni	28,195,593
Împrumuturi bancare Termen Lung	4,807,687
Datorii Leasing Termen Lung (Chirie sediu si asociate pt perioada 2021-2024 conform IFRS 16)	3,842,943
Împrumuturi bancare Termen Scurt	3,560,417
Datorii Leasing Termen Scurt (Chirie Sediu si asociate pt anul 2020 conform IFRSIFRS 16)	1,325,649
Datorii comerciale si alte datorii	34,130,836

Datoria comercială (sumele de plată către furnizori) era acoperită în proporție de 1.5:1 de sumele de încasat de la clienți. Acest raport între sumele de încasat de la clienți și cele datorate furnizorilor ilustrează și rațiunea existenței și modul de folosire a finanțării bancare de către companie – plătim la timp sau în avans furnizorilor pentru a avea o reputație bună, și oferim termene de plată clienților pentru a câștiga proiecte.

Din punctul de vedere al duratei disponibilității sumelor împrumutate, finanțarea bancară este preponderent menită să acopere necesarul de capital de lucru, în schimb, emisiunile de obligațiuni BNET22, BNET23, BNET23A și BNET23C sunt disponibile pe termen lung (4 sau 5 ani), însemnând un total de 33 milioane lei credite pe termen lung.

Dacă analizăm gradul de îndatorare ținând cont de capitalurile proprii, compania neavând active tangibile semnificative astfel încât o analiză de genul să fie relevantă), gradul de acoperire al datoriei comerciale este de 1.5:1 (clienți versus furnizori), iar raportul dintre capitalul împrumutat pe termen lung versus capitalul propriu este de 2.75:1, ținând cont de sumele împrumutate pe termen lung și de capitalurile proprii în valoare de 12 milioane lei.

Atenție! Rapoartele de mai sus nu țin cont de „împrumuturile nete”, adică în calculele anterioare este ignorată poziția de disponibilități numerar, în valoare de 20 milioane lei de la finalul anului. Dacă am reduce la zero această sumă am putea rambursa anticipat (cu 4 ani mai devreme!) 3 din 4 emisiuni de obligațiuni (și să reducem la 1:1 raportul dintre capitalul împrumutat și capitalul propriu). Considerăm însă că pentru o companie în dezvoltare rapidă, existența unei poziții de numerar solide este esențială pentru a asigura o bază stabilă de unde să continuăm să construim povestea de creștere.

Vom continua să propunem acționarilor să urmărim modelul brevetat de Banca Transilvania, cu capitalizarea integrală a profiturilor (și acordarea de acțiuni gratuite), dar și derularea de majorări de capital cu aporturi noi în fiecare an, pentru întărirea continuă a poziției de capitaluri proprii. Pe de altă parte, considerăm că în cazul unei



companii in crestere accelerata (70% anual in ultimii 5 ani), efectul de levier este o unealta care trebuie folosita „mai mult” si nu „mai putin”.

Riscul de pierdere a relevantei tehnologice a solutiilor

Piata de IT este o piata in continua evolutie, si cu o viteza de schimbare foarte rapida. Planul de dezvoltarea a afacerii tine de identificarea trendurilor tehnologice si pozitionarea in prima parte a curbei de adoptie - asa numita pozitie de ‘first mover’. Exista riscul ca managementul sa nu identifice corect trendurile iar investitiile de timp si resurse financiare sa fie directionate eronat. O astfel de posibilitate ar afecta compania atat din punct de vedere financiar direct (investitie nerecuperabila) cat si prin aceea ca ar face oferta companiei nerelevanta pentru clienti - deci ar creste riscul de pierdere surselor de venit.

Riscul asociat cu dependența de patente și licențe, contracte industriale, comerciale sau financiare sau de procedee noi de fabricație

Emitentul furnizează training oficial de IT, însemnând că predă curricule oficiale elaborate și autorizate de către marii producători globali CISCO, Microsoft etc. Emitentul livreaza solutii IT&C de la marii producatori globali de tehnologie in baza unor contracte de parteneriat „channel agreement”. Certificările din partea marilor producători de IT (vendori) sunt obținute de către Emitent pe baza îndeplinirii unor condiții tehnice (existența unor resurse umane calificate, care promovează examene), prin demonstrarea unor proceduri și standarde de vânzări, prin respectarea condițiilor de reprezentare impuse de fiecare producător în parte.

În cazul în care Emitentul nu ar îndeplini condițiile impuse de fiecare producător, acesta riscă pierderea statutelor de „partener certificat” în raport cu oricare dintre aceștia. Impactul asupra business-ului a pierderii statutelor ar fi semnificativ: eliminarea unei parti considerabile a veniturilor , aferente parteneriatului cu producatorul respectiv..

Riscul de Comoditizare a businessului

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 simplementare, 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.

Risc privind securitatea cibernetică și alte riscuri tehnologice

Activitatea Emitentului este supusă unui risc ridicat de atacuri cibernetice aflate în continuă evoluție. Sistemele, software-ul și rețelele informatice ale Emitentului au fost și vor continua să fie vulnerabile la accesul neautorizat, pierderea sau distrugerea de date (inclusiv date cu caracter personal și informații confidențiale despre clienți), indisponibilitatea serviciului, virușii informatici sau la alte coduri ostile, atacuri cibernetice și alte evenimente similare. Aceste amenințări pot fi cauzate de erori umane, fraudă sau de rea-voință din partea angajaților sau a terților sau de defecțiuni tehnologice accidentale.

Apariția unuia sau a mai multor astfel de evenimente ar putea duce la divulgarea informațiilor confidențiale ale clienților, la deteriorarea reputației Emitentului față de clienți și pe piață, costuri suplimentare pentru Emitent (precum cele pentru repararea sistemelor sau pentru suplimentarea personalului ori a tehnologiilor de protecție), amenzi din partea autorităților competente și pierderi financiare pentru Emitent. Astfel de evenimente ar putea provoca, de asemenea, întreruperi sau funcționarea necorespunzătoare a operațiunilor Emitentului, precum și a operațiunilor clienților săi sau ale altor terțe părți. Măsurile de recuperare în caz de dezastru, de securitate și de asigurare a continuității activității, pe care Emitentul le-a întreprins sau le-ar putea întreprinde pe viitor, se pot dovedi insuficiente pentru a preveni pierderile cauzate. În plus, anumite erori sau acțiuni se pot repeta sau agrava înainte de a fi descoperite și corectate, ceea ce ar duce la o creștere a acestor costuri și la agravarea consecințelor.

În plus, terțele părți cu care Emitentul are o relație de afaceri în baza unor acorduri contractuale stricte pot genera, de asemenea, probleme de securitate cibernetică sau alte riscuri tehnologice. Chiar dacă Emitentul adoptă o serie de acțiuni pentru a elimina riscurile, precum interzicerea accesului terților la sisteme și operarea unui mediu IT controlat în mod strict, există posibilitatea apariției accesului neautorizat, a pierderii sau a distrugerii datelor sau a altor incidente cibernetice, care pot genera costuri și consecințe pentru Emitent, precum cele menționate mai sus.

Risc privind protecția datelor cu caracter personal

În cadrul activității sale, Emitentul colectează, stochează și utilizează date care sunt protejate de legi privind protecția datelor cu caracter personal. Cu toate că Emitentul ia măsuri de precauție în vederea protejării datelor clienților, în conformitate cu cerințele legale privind protecția vieții private, este posibil să existe scurgeri de date în viitor. În plus, Emitentul lucrează cu furnizori sau terți care au calitatea de parteneri comerciali, care pot să nu respecte pe deplin termenii contractuali relevanți și toate obligațiile referitoare la protecția datelor impuse acestora.



Probleme informatice neanticipate, deficiențe ale sistemului, accesul neautorizat la rețelele informatice ale Emitentului sau alte deficiențe pot duce la incapacitatea de a menține și proteja datele clienților în conformitate cu regulamentele și cerințele aplicabile și pot afecta calitatea serviciilor Emitentului, precum și compromite confidențialitatea datelor clienților săi sau cauza întreruperi ale serviciilor, putând avea ca rezultat impunerea unor amenzi și a altor penalități. De asemenea, odată cu intrarea în vigoare a Regulamentului general privind protecția datelor (UE) 2016/679 (GDPR), la data de 25 mai 2018, Emitentul este supus cerințelor acestuia privind prelucrarea datelor cu caracter personal, nerespectarea cărora poate atrage mai multe tipuri de sancțiuni, inclusiv amenzi de până la 4% din cifra de afaceri globală sau până la 20 de milioane EUR (oricare dintre acestea este mai mare); în plus, dacă au suferit un prejudiciu, persoanele vizate pot obține despăgubiri care să acopere valoarea acestor prejudicii, iar drepturile lor pot fi reprezentate inclusiv de organisme colective.

Risc privind achizițiile

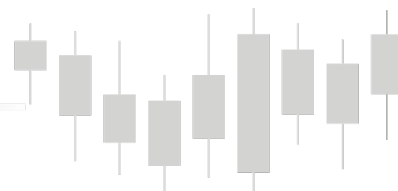
Emitentul a efectuat și ar putea efectua direct sau indirect achiziții suplimentare în viitor, în funcție de oportunități, în cadrul liniilor sale de activitate existente sau a unor activități complementare acestora (cu scopul de a integra respectivele linii de activitate în activitatea sa).

Cu toate acestea, este posibil ca estimarea efectelor financiare ale oricărei astfel de tranzacții asupra afacerii Emitentului să nu fie de succes, în special deoarece entitățile astfel achiziționate se pot dovedi dificil de integrat. În plus, achizițiile pot distrage atenția conducerii sau devia resursele financiare sau de altă natură de la activitatea existentă a Emitentului sau pot necesita cheltuieli suplimentare. Astfel de evoluții ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității, a rezultatelor operațiunilor și a situației financiare a Emitentului.

Achiziția de noi societăți sau active ori preluarea activității unor societăți poate fi limitată de mulți factori, inclusiv de disponibilitatea finanțării, prevalența structurilor complexe ale acționariatului țințelor potențiale, regulamentele guvernelor și concurența din partea altor potențiali cumpărători. Dacă sunt efectuate achiziții, nu există nicio garanție că Emitentul va putea menține baza de clienți a societăților astfel achiziționate, genera marjele sau fluxurile de numerar preconizate sau realiza beneficiile anticipate ale acestor achiziții, inclusiv creșterea sau sinergiile preconizate. Analizele întreprinse cu privire la potențiale ținte de achiziție sunt supuse unui număr de ipoteze referitoare la profitabilitate, creștere, rate ale dobânzii și evaluări. Nu există nicio garanție că evaluările și ipotezele Emitentului cu privire la țințele achizițiilor se vor dovedi a fi corecte, iar evoluțiile reale pot diferi în mod semnificativ față de așteptările Emitentului.

Chiar dacă Emitentul (direct sau indirect) achiziționează cu succes noi activități, integrarea acestora poate fi dificilă din diverse motive, inclusiv din motive legate de diversitatea stilurilor și a sistemelor de management, de o infrastructură inadecvată și de evidențe sau controale interne deficitare. În plus, integrarea oricăror potențiale achiziții ar putea necesita investiții inițiale și costuri curente semnificative, care pot duce la obligații fiscale sau la amenzi aplicate de autoritățile de reglementare. Procesul de integrare a activităților poate perturba operațiunile Emitentului și poate cauza o întrerupere, pierdere a ritmului sau o scădere a rezultatelor operațiunilor ca urmare a costurilor, provocărilor, dificultăților sau riscurilor, inclusiv a:

- realizării de economii de scară; a eliminării cheltuielilor generale repetitive;
- integrării personalului (și menținerea acestuia), a sistemelor financiare și operaționale;
- problemelor juridice, de reglementare sau contractuale neprevăzute și a altor probleme;
- provocărilor neprevăzute rezultate din operarea în zone geografice noi (i.e. în afara teritoriului României); și
- distragerea atenției managementului de la activitatea de zi cu zi, ca urmare a nevoii de a aborda provocările, perturbările și dificultățile menționate mai sus.



Mai mult, chiar dacă Emitentul reușește integrarea cu succes a activităților sale cu cele noi, este posibil ca sinergiile și economiile de costuri preconizate să nu se materializeze conform așteptărilor sau să nu se materializeze deloc, generând marje ale profitului mai mici decât cele preconizate. Nu există nicio garanție că Emitentul va achiziționa cu succes activități noi sau că va dobândi oricare dintre beneficiile anticipate de la societățile pe care le va achiziționa în viitor.

Astfel cum este menționat mai sus, achizițiile efectuate de Emitent ar putea afecta în mod negativ activitatea, situația financiară, rezultatele operațiunilor și perspectivele Emitentului și ar putea afecta abilitatea Emitentului de a-și îndeplini obligațiile financiare.

Riscul asociat cu listarea acțiunilor Emitentului în cadrul sistemului alternativ de tranzacționare administrat de Bursa de Valori București

Sistemul alternativ de tranzacționare administrat de Bursa de Valori București, a fost creat din nevoia de a furniza antreprenorilor o alternativă de finanțare pentru dezvoltare. Potențialii investitori în valori mobiliare listate pe această piață (inclusiv Obligațiunile) trebuie să aibă în vedere faptul că un sistem alternativ de tranzacționare este o piață desemnată în principal pentru societăți de mai mici dimensiuni și start-up-uri, pentru care există tendința să se atașeze un risc investițional mai ridicat decât pentru valorile mobiliare admise la tranzacționare pe o piață reglementată.

Sistemul alternativ de tranzacționare nu este o piață reglementată în sensul directivelor europene și a legislației românești privind piața de capital, însă este reglementat prin regulile și cerințele stabilite de Bursa de Valori București. Sistemul alternativ a fost înființat de Bursa de Valori București cu scopul de a oferi o piață cu mai puține cerințe de raportare din partea emitenților, dar, în același timp, cu un nivel suficient de transparență pentru investitori, pentru a îi motiva să tranzacționeze.

Cerințele post-listare pentru societățile admise la tranzacționare în cadrul sistemului alternativ de tranzacționare administrat de Bursa de Valori București sunt mai puțin stricte comparativ cu piața reglementată. Bursa de Valori București are caracteristici specifice în ceea ce privește lichiditatea și volatilitatea pieței și a valorii titlurilor cotate. Acești factori pot avea un impact semnificativ asupra prețului de tranzacționare al Obligațiunilor sau acțiunilor Emitentului.

Tranzacționarea la Bursa de Valori București poate fi suspendată

Autoritatea de Supraveghere Financiară („**ASF**”) este autorizată să suspende tranzacționarea de valori mobiliare sau să solicite Bursei de Valori București să suspende de la tranzacționare valorile mobiliare tranzacționate pe Bursa de Valori București, dacă continuarea tranzacționării ar afecta negativ interesele investitorilor, pe baza măsurilor luate împotriva manipulării pieței și a tranzacțiilor efectuate pe baza informațiilor privilegiate. Bursa de Valori București trebuie să suspende tranzacționarea cu valori mobiliare care nu îndeplinesc cerințele sistemului alternativ de tranzacționare administrat de Bursa de Valori București, cu excepția cazului în care o astfel de acțiune ar putea afecta negativ interesele investitorilor sau buna funcționare a pieței. Dacă Bursa de Valori București nu întreprinde astfel de acțiuni, ASF poate cere suspendarea tranzacționării cu valori mobiliare, dacă acest lucru servește funcționării corespunzătoare a pieței și nu afectează interesele investitorilor. De asemenea, Bursa de Valori București are dreptul să suspende de la tranzacționare Acțiunile sau Obligațiunile în alte circumstanțe, în conformitate cu reglementările sale. Orice suspendare ar putea afecta prețul de tranzacționare al Acțiunilor sau Obligațiunilor și ar afecta transferul acestora.



Riscul asociat cu o investitie directa in actiuni

Actionarii ar trebui sa fie constienti asupra riscului asociat cu o investitie directa in actiuni, care este mult mai mare decat riscul asociat unei investitii in titluri de stat sau participatii in fonduri de investitii, in principal din cauza volatilitatii si evolutiei impredictibile a preturilor actiunilor, atat pe termen scurt, cat si pe termen lung.

Deținătorii de Obligațiuni sunt expuși riscului ca prețul Obligațiunilor să scadă ca urmare a modificării ratei de dobândă de pe piață

În timp ce rata nominală de dobândă a Obligațiunilor este fixă pe durata Obligațiunilor respective, rata de dobândă curentă pe piața de capital pentru emitenți cu aceeași scadență („**rata de dobândă de piață**”) se modifică în mod obișnuit zilnic. Pe măsură ce se schimbă rata de dobândă de piață, se schimbă și prețul Obligațiunilor, în direcția opusă. Dacă dobânda de piață crește, în mod obișnuit prețul Obligațiunilor cu dobândă fixă scade până când randamentul acestora este aproximativ egal cu dobânda de piață. Dacă dobânda de piață scade, în mod obișnuit prețul Obligațiunilor cu dobândă fixă crește până când randamentul acestora este aproximativ egal cu dobânda de piață. Dacă Deținătorul de Obligațiuni cu dobândă fixă păstrează Obligațiunile respective până la scadență, modificările dobânzii de piață nu sunt relevante pentru un astfel de deținător deoarece Obligațiunile vor fi răscumpărate la valoarea nominală a acestora.

Inflația poate reduce valoarea viitoarelor plăți de principal și dobânzi

Valoarea viitoarelor plăți de principal și dobânzi ar putea să scadă ca urmare a inflației, întrucât rata reală a dobânzii la investiția în Obligațiuni se va reduce la creșterea ratei inflației și poate deveni negativă dacă rata inflației depășește valoarea nominală a ratei dobânzii la Obligațiuni.

Riscul asociat cu schimbarea legislatiei si fiscalitatii in Romania

Modificarile in regimul legal si fiscal din Romania pot afecta activitatea economica a Companiei. Modificarile legate de ajustarile legislatiei romanesti cu reglementarile Uniunii Europene pot afecta mediul legal al activitatii 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. Pentru a minimiza acest risc, Compania analizeaza in mod regulat modificarile acestor reglementari si a interpretarilor lor.

Avand in vedere ca legislatia lasa tot mai mult la aprecierea organului fiscal interpretarea modul de aplicare a normelor fiscale, coroborat si cu lipsa fondurilor la bugetul de stat si incercarea 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 asociat cu litigiile

În contextul operațiunilor de zi cu zi, Emitentul este supus unui risc de litigii, printre altele, ca urmare a modificărilor și dezvoltării legislației. În plus, este posibil ca Emitentul să fie afectat de alte pretenții contractuale, plângeri și litigii, inclusiv de la contrapărți cu care are relații contractuale, clienți, concurenți sau autorități de reglementare, precum și de orice publicitate negativă pe care o atrage.



1.9. Elemente de perspectiva privind activitatea societatii comerciale

- a) Prezentarea și analizarea tendințelor, elementelor, evenimentelor sau factorilor de incertitudine ce afectează sau ar putea afecta lichiditatea emitentului comparativ cu aceeași perioadă a anului anterior
- b) Prezentarea și analizarea efectelor cheltuielilor de capital, curente sau anticipate asupra situației financiare a emitentului comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut
- c) Prezentarea și analizarea evenimentelor, tranzacțiilor schimbărilor economice care afectează semnificativ veniturile din activitatea de bază

Strategia de dezvoltare a Companiei pe termen scurt si mediu se bazeaza pe urmatorii piloni:

- **consolidarea pozitiei de lider pe piata de Training IT**, cu intentia de a mentine perceptia de furnizor de training IT 'one stop shop', in care clientul gaseste toata gama de cursuri IT. Compania are in plan continuarea unei dezvoltari agresive a portofoliului de produse de training si intentioneaza sa se concentreze pe:
 - aprofundarea cunostintelor echipei si a abilitatilor din zonele pe care le acopera deja (astfel incat sa fie capabila sa livreze mai multe cursuri din gama curenta):
 - enterprise networks
 - cloud, cloud hibrid, virtualizare
 - securitate cibernetica
 - comunicatii unificate (teleprezentă, voce peste IP, managementul apelului)
 - mobilitate (VPN, Bring your own device)
 - software si servicii (Google Apps, Microsoft Office 365, Amazon Web Services)
 - middleware
 - baze de date
 - Managementul Serviciilor IT
- **extinderea cunostintelor echipei in sectoare suplimentare**, fie prin adaugarea unor noi furnizori in portofoliu, in cadrul arhitecturii stabilite anterior, fie prin adaugarea de noi tehnologii si capabilitati de livrare. Pentru a ramane in linie cu avansul tehnologic, Compania monitorizeaza in mod continuu mediul tehnologic cu scopul de a identifica tendintele care pot deveni populare in viitor,
- adaugarea de noi linii de produse in segmentele de training software si limbaje de programare, dezvoltare conform nevoilor unor clienti specifici,
- adaugarea unor noi optiuni de livrare, altele decat training intr-o sala de curs cu prezenta fizica a cursantilor, exemplu: training live virtual de la distanta pentru a satisface nevoile clientilor de a primi training mai rapid, mai aproape de locul de munca, fara a fi nevoiti sa calatoreasca si cu cheltuieli generale mai reduse. Acest lucru va permite Companiei sa inceapa sa livreze training in afara Romaniei, avand drept avantaje: un nivel bun al limbii engleze, cunostinte excelente in domeniul IT si preturi atractive,
- extinderea portofoliului prin adaugarea de traininguri pentru utilizatorii finali, spre deosebire de trainingurile destinate administratorilor de sisteme IT (in diverse arii de administrare), aceste traininguri nu au o baza de utilizatori predefinita, ceea ce inseamna ca baza de clienti potentiali este mult mai larga. Conceptul se refera la cooperarea cu companii mai mari care ofera cursuri Microsoft pentru utilizatorii finali (inclusiv Visio, Project, Office 365, etc.) si lansarea unui tip de training "Securitate IT pentru Utilizatori" care se pliaza pe cerintele referitoare la un numar mai mare de clienti companii



- valorificarea tendintelor industriei incluzand servicii de cloud, cybersecurity, robotizarea si automatizarea proceselor, a nearshoring (transferul afacerii si proceselor IT catre companii dintr-o tara apropiata, spre deosebire de offshoring spre India sau China) spre Romania. Aceste tendinte permit Companiei sa livreze proiecte cu tehnologii noi clientilor existenti, sa extinda baza de clienti si sa ofere traininguri unui numar mult mai mare de clienti potentiali care decid relocarea in Romania. Nearshoring-ul afacerii si proceselor IT catre Romania creeaza o oportunitate imensa pentru:
 - a oferi noilor companii / birouri: infrastructura IT (desktopuri, laptopuri, infrastructura de retea, cum ar fi: switch-uri, routere, wireless, telefoane, tablete, servere, solutii de securitate etc.),
 - a oferi noilor companii / birouri: servicii de implementare, servicii de suport si mentenanta pentru infrastructura IT a acestora,
 - a oferi noilor companii servicii de training IT pentru utilizatori,
 - a oferi noilor companii instruire continua privind administrarea IT pentru angajatii din functiile de suport IT
- **dezvoltarea continua si crearea de parteneriate strategice** cu companii cu profile similare sau complementare, care permit deschiderea unui posibil 'canal de revanzare' si care permit fiecarei parti sa ofere servicii suplimentare clientilor lor.

Descrierea de mai sus prezinta un cadru general de dezvoltare, insa Compania se straduieste sa fie flexibila, iar prioritatea ei este sa se adapteze la schimbarile conditiilor din piata si la realitate.

Abordarea generala a managementului este strategia de crestere accelerata a cifrei de afaceri. Activam intr-un domeniu bazat pe cunostinte, ceea ce necesita o echipa numeroasa si experimentata de profesionisti, atat in departamentele de vanzari, operatiuni, cat si in departamentul tehnic. Acest model de business conduce la o structura ridicata a costurilor fixe. Pe de alta parte, odata ce marja bruta generata de companie depaseste costurile fixe, marja generata ulterior devine automat profit. Din acest motiv, compania urmareste in continuare modelul de "crestere accelerata".



II. Activele corporale ale societatii comerciale

2.1. Precizarea amplasarii si a caracteristicilor principalelor capacitati de productie in proprietatea societatii comerciale.

Specificul activitatii Companiei nu presupune detinerea de active corporale semnificative. Compania detine tehnica de calcul (laptopuri, servere, telefoane mobile), mobilier de birou, imprimante multifunctionale si echipamente de retelistica organizate sub forma de laboratoare de curs si laborator de demonstratii pentru solutii tehnologice. Majoritatea acestor active au fost achizitionate cu o finantare nerambursabila Regio, cod SMIS proiect 18446.

Toate activele corporale ale societatii se regasesc la punctul de lucru din Bd. Timisoara nr 26, etaj 1, Plaza Offices, sector 6, Bucuresti.

Dendrio Solutions SRL – societate detinuta integral de Emitent - a realizat la finalul anului 2018 o investitie de tip ‘transfer de afacere’ de la Crescendo International. Conform raportului de evaluare realizat de un evaluator independent, societatea a transferat active corporale (echipament IT si autoturisme), uzate moral, cu grad de uzura fizic mic, in valoare de 1.53 milioane lei, toate aflandu-se la punctul de lucru al societatii in Bd Timisoara nr 26, etaj 1, Plaza Offices, sector 6, Bucuresti.

Incepand cu anul 2019, prin aplicarea standardului IFRS 16, situatiile financiare ale emitentului includ in pozitiile de imobilizari corporale atat punctul de lucru (spatiul efectiv inchiriat de la mall) cat si mobilierul si echipamentele IT de birotica (inchiriate de la Grenke) care echipeaza acest spatiu. Toate imobilizarile corporale recunoscute in situatiile financiare se afla la punctul de lucru din Bd Timisoara 26, sector 6 Bucuresti. Prin exceptie, imobilizarile care sunt prin natura lor ne-fixe (autoturisme, laptopuri), se pot regasi in diverse momente in diverse alte locatii geografice.

2.2. Descrierea si analizarea gradului de uzura al proprietatilor societatii comerciale.

Echipamentele IT detinute de companie au un grad de uzura fizica specific activitatii de birou - mic. Din punct de vedere al uzurii morale, majoritatea echipamentelor detinute sunt depasite moral. Totusi, odata cu mutarea in noul sediu, compania a efectuat o innoire treptata a echipamentelor IT folosite de angajati si de cursanti, optand in acest sens pentru o abordare de tip ‘plateste pe masura ce folosesti’ - de inchiriere a echipamentelor si nu de investitie in active corporale - conform mandatului acordat in AGOA din aprilie 2017.

Aceasta abordare a fost aplicata tuturor activelor corporale care au putut beneficia de finantare: partitii de sticla, mocheta, scaune, birouri, laptopuri, pc uri, monitoare, echipamente retea, echipamente securitate, licente software, etc.. Compania intentioneaza sa continue acest model de a utiliza activele corporale. Aceste active sunt noi, cu grad de uzura mic, si sunt acum recunoscute ca imobilizari conform IFRS 16.



2.3. Precizarea potentialelor probleme legate de dreptul de proprietate asupra activelor corporale ale societatii comerciale.

Conform contractului de finantare nerambursabila Regio prin care echipamentele IT au fost achizitionate, acestea nu au putut fi vandute, inchiriate sau constituite ca garantie in scopul contractarii de credite pana la 31 martie 2017.

Active imobilizate recunoscute conform IFRS 16 nu sunt proprietatea Emitentului, ci sunt inchiriate de acesta de la proprietarii lor.

2.4 Active necorporale ale societatii Emitente

Desi acest capitol nu face parte din formatul impus pentru raportarea anuala , tinand cont de specificul companiei si de evenimentele desfasurate in anul 2018, consideram oportuna descrierea activelor necorporale semnificative ale Emitentului.

Fond de Comert ca urmare a tranzactiei cu Crescendo International: 14.8 milioane ron

Pentru transferul de afacere de la Crescendo International, societatea Dendrio Solutions a platit in 2018 suma de 10.9 milioane lei. Conform raportului de evaluare efectuat de evaluatorul independent Sturza Eugen, valoarea de piata a activelor transferate (echipamente IT, infrastructura plus birotica, si autoturisme) este de 1.53 milioane lei. Cu alte cuvinte, fondul de comert ("goodwill") pentru aceasta tranzactie este in valoare de 9.37 milioane lei. Fondul de comert reprezinta valoarea atribuita afacerii in sine – abilitatii echipei de a genera venituri in continuare, in noua formula.

Pe langa suma platita in 2018, societatea Dendrio Solutions s-a angajat sa plateasca o diferenta in raport cu „EBITDA medie ajustata realizată de activitatea de integrare IT&C înainte de transferul său către Beneficiar”, in situatia in care echipa de top management va asigura retenția resurselor umane și a relatiilor comerciale cu clientii existenti si furnizorii cheie aferenti activitatii transferate, in scopul conservării valorii activității de integrare IT&C preluate de la Crescendo International SRL. In baza rezultatelor financiare finale la 31.12.2019, valoarea remuneratiei suplimentare a fost 1 X EBITDA medie ajustata realizată de activitatea de integrare IT&C înainte de transferul său către Beneficiar, respectiv 5.45 milioane lei. In consecinta, fondul de comert ("goodwill") pentru aceasta tranzactie a crescut de la 9.37 milioane lei la 14.82 milioane lei.”

Marca "Bittnet": 5.87 mil ron

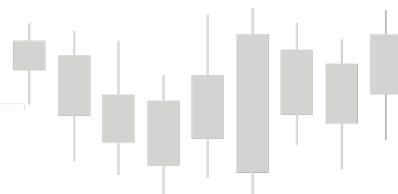
In anul 2018, compania si actionarii fondatori au reusit sa identifice Solutia tehnica pentru a transfera marca Bittnet de la detinatorul ei catre societate, fara costuri pentru actionarii minoritari. Astfel, compania a achizitionat marca la pretul de 5.87 milioane lei – conform raportului de evaluare intocmit de evaluatorul autorizat Sturza Eugen, iar fondatorii au preluat in nume propriu datoria societatii fata de detinatorul marcii. Fondatorii urmeaza a deconta aceasta datorie prin transfer de actiuni din patrimonial personal catre fostul detinator al marcii. Pentru societate, si deci pentru actionarii minoritari, aceasta tranzactie nu a generat costuri (ci venituri – prin aceea ca societatea a dobandit un activ valoros fara a avea de platit pentru el)



Fond de comert M&A anterioare

Similar cu fondul de comert inregistrat in tranzactia cu Crescendo, in registrele Emitentului figureaza urmatoarele sume legate de tranzactiile anterioare, mai mici:

- Gecad Net: 2.5 milioane lei
- Elian Solutions: 348 mii lei



III. Piata valorilor mobiliare emise de societatea comerciala

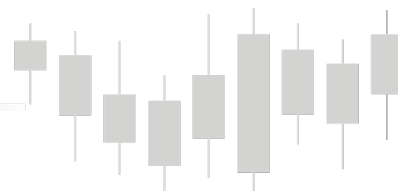
3.1. Precizarea pietelor din Romania si din alte tari pe care se negociaza valorile mobiliare emise de societatea comerciala.

Valorile mobiliare emise de societate se tranzactioneaza la Bursa de Valori Bucuresti, pe piata AeRO - SMT, categoria Premium, simbol BNET, cod ISIN ROBNETACNOR1.

In 2019, actiunile Bittnet au fost pe locul 17 in topul lichiditatii pe intreaga Bursa de Valori Bucuresti, ceea ce ar fi permis includerea in indicele BET- XT daca eram listati pe piata reglementata. Valoarea medie zilnica a tranzactiilor a fost de peste 180.000 lei, mai mare decat a unor emitenti precum Conpet, Erste Bank sau Medlife. In relatie cu piata AeRO, actiunile Bittnet nu doar au fost cele mai lichide, ci au reprezentat mai mult de 20% din lichiditatea intregii pieti (cu o valoare totala de 46 milioane lei fata de 230 milioane lei pentru intreaga piata in anul 2019). Ca numar de tranzactii, actiunile Bittnet au reprezentat 38% din totalul tranzactionarii pe AeRO fapt care nu a ramas neobservat de comunitatea pietei de capital. In luna noiembrie Asociatia Brokerilor din Romania a oferit companiei premiul pentru cel mai tranzactionat emitent de pe AeRO, pentru al doilea an consecutiv. Aceste cifre de lichiditate dau o valoare si mai mare performantei pretului actiunii, care a crescut cu aproximativ 97% in termeni split-adjusted (o crestere mai mult decat dubla fata de cea inregistrata de indicele BET-TR). Astfel, capitalizarea bursiera a continuat sa creasca depasind prima data pragul de 100 milioane de lei in data de 16 mai. Ultima sedinta de tranzactionare din 2019 s-a inchis pentru cotația BNET la pretul de 0,97 lei/actiune, 'fixand' capitalizarea bursiera a emitentului la 112 milioane lei (fata de 55 milioane lei la 31.12.2018).



*evolutie cotație BNET in 2019



Dar, in linie cu mesajul de a privi investitia in actiuni si alaturarea la proiectul Bittnet pe termen lung , reproducem evolutia capitalizarii Bittnet de la listare pana la 31 decembrie 2019 – de departe cea mai buna investitie a ultimilor cinci ani²:



In 2019 am continuat majorarea capitalului, in linie cu operatiunile de piata din anii trecuti, capitalizand profiturile anilor precedenti dar si implementand programele de incentivare in premiera pentru o companie listata din Romania:

- In 13 mai 2019 Depozitarul Central elibera structura sintetica consolidata ca urmare a finalizarii primului SOP (stock option plan – plan de incentivare al persoanelor cheie) de o companie publica(‘deschisa’) din Romania, implementat prin majorare de capital si nu prin rascumparare de actiuni din piata – SOP2016 aprobat de Hotararea AGEA din aprilie 2016. Efectul a fost neutru pentru trezoreria emitentului nefiind necesara dislocarea unor sume semnificative de numerar pentru rascumparari. Pe de alta parte, ca urmare a tranzacției, capitalul social al Bittnet s-a majorat cu suma de 347.796,70 lei, iar capitalurile proprii au crescut adițional cu suma de 3.584.392,30 lei, prime de emisiune.
- Conform Hotararii AGEA nr. 1 din 26.04.2019 a fost majorat capitalul social cu suma de 5.523.320,5 lei prin emitere de actiuni gratuite in beneficiul actionarilor inregistrari la data de 08.07.2019. Rata a fost de 1 actiune gratuita pentru 1 actiune detinuta. Sursele majorarii au fost profiturile, rezervele si primele de emisiune ale anilor trecuti. Actiunile noi au fost incarcate in conturile de tranzactionare la data 09.07.2019. Ca urmare a acestei tranzacții, capitalul social al Bittnet a crescut la 11.046.641,00 lei.
- Ultima operatiune de majorare a anului 2019 s-a produs prin implementarea planului de incentivare al persoanelor cheie (SOP2017) aprobat prin Hotararea AGEA din aprilie 2017. Astfel capitalul social a crescut cu

²Asa cum am explicat in orice discutie dar si cum este binecunoscut ca dicton legat de piata de capital, rezultatele anterioare nu garanteaza in niciun fel evolutia viitoare.

573.679,6 lei iar pozitia 'prime de emisiune' cu suma de 3.502.314,18 lei. Operatiunea a fost finalizata la sfarsitul lunii octombrie.

Compania urmareste si in 2020 sa capitalizeze resursele rezultate din primele de emisiune si din profiturile anilor precedenti in viitoare majorari cu actiuni gratuite, **pentru anul in curs fiind propusa actionarilor o majorare in proportie de 7 actiuni gratuite pentru 10 detinute, conform Convocatorului AGEA.**

Emisiunile de obligațiuni BNET22, BNET23, BNET23A, BNET23C in 2019

Obligatiunile Bittnet au fost, pe parcursul anului 2019, printre cele mai tranzactionate instrumente cu venit fix de pe piata AeRO-Bonds, totalizand schimburi de 7,21 milioane lei, adica 12,44% din valoarea anuala a tranzactiilor din piata secundara de obligatiuni, si 25% din valoarea totala a celor 4 emisiuni de obligatiuni.

Compania este la zi cu platile de cupoane catre obligatari. De-a lungul anului 2019, au fost plătite cupoane la cinci emisiuni de obligațiuni - BNET19, BNET22, BNET23, BNET23A, BNET23C. Pentru BNET19, plata cuponului nr. 10 a fost făcută pe 15 ianuarie 2019. Pentru BNET22, plățile cupoanelor au fost efectuate pe 15 martie 2019, 15 iunie 2019, 15 septembrie 2019, 15 decembrie 2019. Pentru BNET23, plățile cupoanelor au fost făcute pe 15 februarie 2019, 15 mai 2019, 15 august 2019 si 15 noiembrie 2019. Pentru BNET23A, primul cupon a fost plătit pe 15 iulie 2019; iar în cazul BNET23C, primul cupon a fost plătit pe 23 iulie 2019. Toate emisiunile de obligatiuni au dobânzi fixe de 9% per an, platibilă trimestrial (BNET22, BNET23) sau semestrial (BNET23A, BNET23C), prin intermediul Depozitarului Central. In 22 februarie 2019, Compania a activat optiunea de 'call back' pentru obligatiunile BNET19, rambursand anticipat emisiunea de 4.186.000 lei la valoarea nominala si platind fractia de cupon calculata de la data ultimului cupon (15 ianuarie) si pana la data rambursarii anticipate. In acest fel, Compania a reusit sa diminueze gradul de indatorare si sa reduca cheltuielile financiare cu dobanzile. Toate emisiunile de obligațiuni au fost tranzacționate peste valoarea nominală – până la un maxim de 106% –, oferind atât lichiditate investitorilor inițiali, cât și randamente relevante pentru investitorii din piata secundara:

- **BNET22:** 3.016 obligațiuni BNET22 au schimbat deținătorii in 2019, adică 6,7% din volumul total al emisiunii într-un număr de 130 tranzactii la un pret mediu de 104,5% din valoarea nominala si o valoare totala de tranzactionare de 317.318,32 lei.
- **BNET23:** 20.254 obligațiuni BNET23 au schimbat deținătorii in 2019, adică 43,09% din volumul total al emisiunii într-un număr de 617 tranzacții la un pret mediu de tranzactionare de 104,5% din valoarea nominala si o valoare totala a schimburilor de 2.108.811,83 lei.
- **BNET23A:** 7.000 obligațiuni BNET23A au schimbat deținătorii in 2019, adică 7,21% din volumul total al emisiunii într-un număr de 71 tranzacții la un pret mediu de 102,41% din valoarea nominala si o valoare totala a tranzactiilor de 727.840,64 lei.
- **BNET23C:** 35.412 obligațiuni BNET23C au schimbat deținătorii 2019, adică 35,41% din volumul total al emisiunii într-un număr de 739 tranzacții la un pret mediu de 105% din valoarea nominala si o valoare totala a schimburilor de 3.718.140,23 lei, o performanta cu atat mai mare avand in vedere ca obligatiunile BNET23C au intrat la tranzactionare pe piata AeRO-Bonds in trimestrul 2.
- **BNET19 (delistat):** De la începutul anului și până în momentul suspendării de la tranzacționare in vederea rascumpararii anticipate (13.02.2021), s-au tranzacționat 344 obligațiuni BNET19 în valoare de 346.353,69 lei adică 8,21% din totalul emisiunii.



Segment Bursa

Moneda

Segment Principal SMT RASDAQ

RON EUR USD

Tip instrument financiar

Actiuni Obligatiuni Drepturi Unitati de fond Structurate

An ▼	Sedinte de tranzactionare	Nr. tranz.	Volum	Valoare	Valoare medie zilnica	Societati emitente
2020	30	965	150.532	15.188.028,73	506.267,62	14
2019	249	5.323	342.207	57.984.040,77	232.867,63	16
2018	249	2.242	173.808	20.324.882,94	81.626,04	7
2017	248	918	36.804	6.753.903,61	27.233,48	7
2016	254	526	23.708	7.493.701,84	29.502,76	4
2015	174	52	4.281	4.315.619,51	24.802,41	2

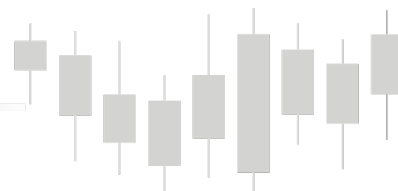
3.2. Descrierea politicii societatii comerciale cu privire la dividende.

Adunarea Generala a Actionarilor adopta anual decizia privind alocarea profiturilor. Totusi, intentia Companiei este de a nu plati dividende in urmatoorii ani financiari. Bittnet activeaza intr-un domeniu foarte dinamic - Tehnologia Informatiei. Pana acum am reusit sa inregistram rate de crestere semnificative, fiind mereu profitabili atat la nivel de EBITDA, dar si de profit net.

Pe de alta parte, actuala dimensiune a companiei coroborata cu trendul de consolidare prezent in toate industriile in peisajul economic mondial, 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 in dezvoltarea Companiei.

Din punct de vedere al actionarilor, politica de reinvestire completa a profiturilor inseamna si o politica 'fara dividend'. Intentionam sa propunem Adunarii Actionarilor aceasta politica de reinvestire atata timp cat prospectele de crestere ale Companiei sunt mai puternice decat cele ale pietei, in general. Pe termen lung si in general, valoarea pe care Compania o genereaza se va reflecta in evaluarea insasi a Companiei - pretul actiunilor. Managementul considera ca poate continua sa pastreze o rata de crestere peste cea a pietei in general pentru o perioada semnificativa de timp.

Capacitatea noastra operationala curenta este de asa natura incat putem extrage profituri din accelerarea cresterii cifrei de afaceri. Aceasta este intentia managementului: sa continuam cresterea cifrei de afaceri in conditii similare de profitabilitate exprimata prin marja bruta. Astfel, Compania va genera mai multi bani care sa acopere o structura in general fixa de costuri, in esenta 'marja bruta suplimentara' contribuind aproape integral la profitul brut al Companiei.



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

Conform politicii de dividend, in anii 2016, 2017, 2018 si 2019 adunarea generala a decis recompensarea actionarilor prin capitalizarea profiturilor companiei si acordarea de actiuni gratuite – cate o operatie in fiecare an. Managementul a propus si pentru adunarea generala din 29 aprilie 2020 aceeași abordare, cu distribuirea de actiuni gratuite in proportie de 7:10 cu actiunile detinute (7 actiuni noi la 10 detinute).

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

Nu este cazul – emitentul nederuland astfel de operatiuni in ultimii 3 ani.

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

Incepand cu septembrie 2017, societatea detine integral compania Dendrio Solutions SRL (fosta GECAD NET ("societate fiica" sau "filiala"), si o participatie de ~51% la societatea Elian Solutions SRL. Niciuna din aceste societati nu detin actiuni sau obligatiuni emise de Bittnet.

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

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



IV. Conducerea societatii comerciale

4.1. Prezentarea listei administratorilor societatii comerciale si a urmatoarelor informatii pentru fiecare administrator:

- a) CV (nume, prenume, varsta, calificare, experienta profesionala, functia si vechimea in functie);
- b) orice acord, intelegere sau legatura de familie intre administratorul respectiv si o alta persoana datorita careia persoana respectiva a fost numita administrator;
- c) participarea administratorului la capitalul societatii comerciale;

4.2. Prezentarea listei membrilor conducerii executive a societatii comerciale. Pentru fiecare, prezentarea urmatoarelor informatii:

- a) termenul pentru care persoana face parte din conducerea executiva;
- b) orice acord, intelegere sau legatura de familie intre persoana respectiva si o alta persoana datorita careia persoana respectiva a fost numita ca membru al conducerii executive;
- c) participarea persoanei respective la capitalul societatii comerciale.

4.3. Pentru toate persoanele prezentate la 4.1. si 4.2. precizarea eventualelor litigii sau proceduri administrative in care au fost implicate, in ultimii 5 ani, referitoare la activitatea acestora in cadrul emitentului, precum si acelea care privesc capacitatea respectivei persoane de a-si indeplini atributiile in cadrul emitentului.



Consiliul de administratie

În cursul anului 2019 emitentul a avut administrator unic în persoana dlui Logofatu Mihai. 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. Componenta consiliului este conform rezultatelor alegerilor :

Ivylon Management SRL prin **Mihai Alexandru Constantin Logofatu**.

Mihai Logofatu deține un număr de 17.468.502 acțiuni ceea ce reprezintă 15,03% din capitalul social și din drepturile de vot. Mihai Logofatu este co-fondator al Bittnet Systems.

Educatie:

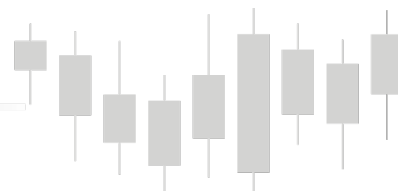
- 2012 Doctorat în Management – Universitatea din Craiova
- 2009 Master în rețele de Calculatoare – Universitatea din București
- 2007 Diploma de Licență în Management – Academia de Studii Economice – București

Experienta profesionala:

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

Informatii aditionale, conform reglementarilor legale:

- Mihai îndeplinește și funcția de Business Development Consultant al ONG-ului “Academia Credis”
- În ultimii 5 ani, Mihai nu a fost membru al consiliului de administrație sau supervizare al altor societăți comerciale.
- În ultimii 5 ani, lui Mihai nu i-a fost interzis de o instanță de judecată să îndeplinească funcția de membru al consiliului de administrație sau supervizare al unei societăți comerciale.
- În ultimii 5 ani de zile, nu au existat cazuri de insolvență, lichidare, faliment sau administrare specială ale unor societăți comerciale, din ale căror consilii de administrație sau supervizare să facă parte Mihai.
- Mihai nu are activitate profesională care concurează pe cea a emitentului.



Cristian Ion Logofatu – administrator neexecutiv

Incepand din 2007 (infiintaera companiei) si pana la iauarie 2020 – deci pe toata durata anului financiar ce face obiectul prezentului raport, Cristian Logofatu a indeplinit functia de director financiar al Emitentului.

Cristian detine un numar de 16.290.580 actiuni ceea ce reprezinta 14,01% din capitalul social si din drepturile de vot. Cristian Logofatu este co-fondator al Bittnet Systems.

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 – Departmentul ID , Economist
- 1999 – 2002: Universitatea din Bucuresti – Departmentul ID , WebDesigner

Informatii aditionale, conform reglementarilor legale

- Cristian indeplineste si functia de Director Executiv al ONG-ului “Academia Credis”
- In ultimii 5 ani financiari incheiati, Cristian nu a fost membru al consiliului de administratie sau supervizare al altor societati comerciale. Incepand cu anul 2019, Cristian Logofatu ocupa functia de membru in consiliul de administratie al Norofert Group
- In ultimii 5 ani, lui Cristian nu i-a fost interzis de o instanta de judecata sa indeplineasca functia de membru al consiliului de administratie sau supervizare al unei societati comerciale.
- In ultimii 5 ani de zile, nu au existat cazuri de insolventa, lichidare, faliment sau administrare speciala ale unor societati comerciale, din ale caror consilii de administratie sau supervizare sa faca parte Cristian.
- Cristian nu are activitate profesionala care concureaza pe cea a emitentului.

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



Anghel Lucian Claudiu – administrator independent,

Lucian detine un numar de 795.076 actiuni ale Emitentului adica un procent de 0,68% din drepturile de vot

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:

- 2012 – 2019 : 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

Informatii aditionale

- Lucian a fost propus ca Director General al Bancii Romanesti in Decembrie 2020
- In ultimii 5 ani, lui Lucian nu i-a fost interzis de o instanta de judecata sa indeplineasca functia de membru al consiliului de administratie sau supervizare al unei societati comerciale.
- In ultimii 5 ani de zile, nu au existat cazuri de insolventa, lichidare, faliment sau administrare speciala ale unor societati comerciale, din ale caror consilii de administratie sau supervizare sa faca parte Lucian.
- Lucian nu are activitate profesionala care concureaza pe cea a emitentului.



Conducerea Executiva

Consiliul de Administratie a numit in luna martie 2020 pe dl Mihai Logofatu ca Director General al Emitentului si pe dl Adrian Stanescu ca Director Financiar al Emitentului. Situatia dl Mihai Logofatu este descrisa anterior, fiind presedintele consiliului de administratie.

Adrian Stanescu – Director Financiar

Educatie

- 2013 – Program CFA („Chartered Financial Analyst”) – CFA Level III
- 2008 – Diploma de licență – Facultatea de Finanțe, Asigurări, Bănci și Burse de Valori, Academia de Studii Economice, București
- 2008 – Diploma de licență – Facultatea de Electronică, Telecomunicații și Tehnologia Informației, Universitatea Politehnică, București

Experiența profesională

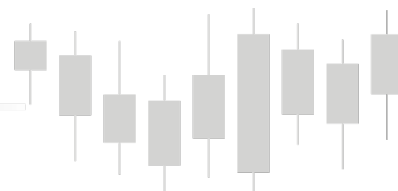
- 2020 – CFO, Bittnet Group
- 2018 – Deputy CFO, Bittnet Group
- 2017 – Administrator Ne-executiv, Nectcity Telecom S.A. (parte a grupului de companii UTI)
- 2016 – Administrator Ne-executiv, Certsign S.A. (parte a grupului de companii UTI)
- 2015 – Administrator Executiv, UTI Grup S.A.
- 2014 – Director Economic / CFO, UTI Grup SA
- 2014 – Director Economic Adjunct Trezorerie & Finanțări, UTI Grup SA
- 2013 – Manager Trezorerie, UTI Grup SA
- 2012 – Manager relatii clienti, BCR

Informatii aditionale, conform reglementarilor legale

- În ultimii 5 ani lui Adrian nu i-a fost interzis de o instanță de judecată să îndeplinească funcția de membru al consiliului de administrație sau supervizare al unei societăți comerciale.
- În ultimii 5 ani nu au existat cazuri de insovență, lichidare, faliment sau administrare specială ale unor societăți comerciale în care Adrian facea parte din consiliul de administrație sau supervizare.
- Adrian nu are activitate profesională care concurează cu cea a emitentului.

Procent de detinere

Adrian detine 241.142 actiuni ale Emitentului, reprezentand 0,20% din capitalul social si 0,20% din drepturile de vot.



Conducerea Operatională

Cele două divizii („educatie” și „tehnologie”) sunt conduse de 2 vicepreședinți: Dan Berteanu și Cristian Herghelegiu

Dan Berteanu – VP pentru Educație

Profil LinkedIn

<https://www.linkedin.com/in/danberteanu>

Educație:

- 1990 – 1995 Universitatea “Politehnica” din București, Master of Science, Bio – Informatics
- 2000 – 2015, multiple certificări internaționale în Educația Adulților, Return on Investment, Project Management, Coaching și Gamification

Experiența profesională:

- Decembrie 2017 - Prezent - Membru al Boardului VITAS IFN SA
- Octombrie 2014 – Prezent – Equatorial – Managing Partner Equatorial
- Ianuarie 2009 – Octombrie 2014 – United Business Development – Partener
- Septembrie 2002 – Decembrie 2008 – AchieveGlobal Romania – General Manager
- Noiembrie 1997 – August 2002 – NCH Corporation – Regional Sales Manager
- Iunie 1996 – Noiembrie 1997 – RomWest EURO – Area Sales Manager

Procent de deținere

Dan deține un număr de 4.200.000 acțiuni ale Emitentului, reprezentând 3.61% din capitalul social și 3.61% din drepturile de vot.

Informații adiționale, conform reglementărilor legale

- Profesor invitat la Universitatea Politehnica
- Membru al Boardului la Romanian Business Leader
- Mentor pentru diferite Acceleratoare de business și asociații studentesti
- În prezent este partener Activ în: Equatorial Training SRL și Equatorial Gaming SRL.
- În ultimii cinci ani persoanei indicate nu i s-a interzis dreptul de a fi membru în consiliul director sau în consiliul de supraveghere într-o societate comercială sau într-un parteneriat.
- În ultimii cinci ani nu au existat cazuri de faliment, administrare specială sau lichidare a societăților în care persoana respectivă a fost membru în consiliul director sau în consiliul de administrație.
- Dan nu efectuează activități care se află în competiție cu activitățile emitentului.



Cristian Herghelegiu – VP pentru Tehnologii

Profil LinkedIn

<https://www.linkedin.com/in/cristianherghelegiu/>

Educatie:

- 2006 – 2008 Asebus - partner of Kennesaw State University - Finance for Managers
- 1991 – 1996 Military Technical Academy – BS in Aeronautics

Experiență Profesională:

- 2018 – Prezent : Reprezentant al Administratorului Gecad (Dendrio)
- 2013 – 2018 General Manager GECAD NET
- 2013 – General Manager elefant.ro
- 2011 – 2013 Gecad ePayment/PayU Romania Country manager
- 2008 – 2010 Central Europe On-Demand Country manager, Romania
- 2004 – 2008 Microsoft Business Solutions Lead

Procent de detinere

Cristian detine prin intermediul unei societati afiliate un numar de 1.825.706 actiuni ale Emitentului, reprezentand 1,57% din capital si 1,57% din drepturile de vot.

Informatii aditionale, conform reglementarilor legale

- Cristian este partener activ in cadrul Byte Consult SRL, Analytics On-Demand SRL
- In ultimii cinci ani persoanei indicate nu i s-a interzis dreptul de a fi membru in consiliul director sau in consiliul de supraveghere intr-o societate comerciala sau intr-un parteneriat.
- In ultimii cinci ani nu au existat cazuri de faliment, administrare speciala sau lichidare a societatilor in care persoana respectiva a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie.
- Cristian nu efectueaza activitati care se afla in competitie cu activitatile emitentului.



Boardul Consultativ

Incepand cu 2012, dupa atragerea infuziei de capital de la Razvan Capatina, Bittnet a construit un Board consultativ, compus din persoane cu o reputatie deosebita datorata bogatei lor experiente antreprenoriale si manageriale: Sergiu NEGUT, Andrei PITIS si Dan STEFAN. Incepand din anul 2015, Dan BERTEANU s-a alaturat boardului consultativ al Bittnet. Odata cu achizitia Gecad Net de catre Emitent, in echipa executiva s-a alaturat si dl HERGHELEGIU Cristian. Incepand cu 2019 dnul Herghelegiu este VP pentru Tehnologii iar dl Berteanu este VP pentru eduatie.

Boardul consultativ se intalneste de cel putin 4 ori pe an, ii sunt prezentate rapoarte interne de management, iar membrii boardului asista si ghideaza managementul Companiei in deciziile strategice. Experienta membrilor din boardul consultativ a constituit un sprijin real in dezvoltarea Companiei in ultimii 7 ani si Bittnet se bazeaza in continuare pe suportul lor in fata noilor provocari.

Sergiu Negut – Membru in Boardul Consultativ

Profil LinkedIn

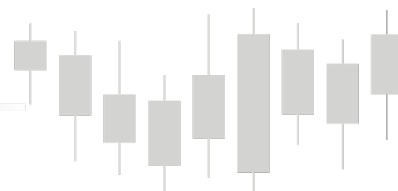
- ro.linkedin.com/in/sergiu/ro

Educatie:

- 1990 – 1995 Universitatea “Politehnica” din Bucuresti, Master in Stiinte, Informatica
- 1992 – 1995 Academia de Studii Economice din Bucuresti, Licenta, Administrarea Afacerilor Internationale
- 2003-2003 INSEAD, Master of Business and Administration
- 2010-2010 Harvard Business School, Executive Course, Leading High Performance Healthcare Organizations

Experiență Profesională

- 2017-prezent FintechOS co-founder, board member
- 2017 – prezent Fundatia RBL – membru board,
- 2015 – present Euro IT group Ltd. UK – Partner, Board Member
- 2014 – present Softelligence – partener, membru board
- 2014 – 2014 Mindit Consulting, Partener
- 2013 – Prezent Maastricht School of Management România, Decan asociat creșterii antreprenoriale
- 2012 – Prezent SVP Consult, Acționar
- 2013 – Prezent 2 performant SA, partener asociat
- 2011 – Prezent Good People SA (frufu) , Partener asociat
- 2012 – 2014 Wanted Transformation Consultancy, Partener de transformare
- 2006 – 2011 REGINA MARIA, Rețeaua privată de sănătate, Deputy CEO & Board Member
- 2005 – 2005 Amgen GmbH, Project Manager Business Development
- 2004 – 2005 Amgen CEE, Project Manager CEE
- 1998 – 2000 Windmill International, Country Manager
- 1994 – 1998 Windmill International, Steel Trader



Procentul de actiuni detinute in Companie:

Sergiu detine un numar de 1.470.162 actiuni, avand o pondere de 1,26% in capitalul social al Companiei si 1,26% voturi in Adunarea Generala a Actionarilor.

Informatii aditionale, conform reglementarilor legale:

- Sergiu in prezent este Decan asociat la Maastricht School of Management.
- In prezent, este partener activ in: 2 performant network SA, Good People SA , Softelligence, Fintech OS, Euro IT Grup LTD.
- In ultimii cinci ani, persoanei indicate nu i s-a interzis dreptul de a fi membru in consiliul director sau in consiliul de supraveghere intr-o societate comerciala sau intr-un parteneriat.
- In ultimii cinci ani, nu au existat cazuri de faliment, administrare speciala sau lichidare a societatilor in care persoana respectiva a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie.
- Sergiu nu efectueaza activitati care se afla in competitie cu activitatile emitentului.

Andrei Pitis – Membru in Boardul Consultativ

Profil LinkedIn

ro.linkedin.com/in/andreipitis/ro

Educatie:

- 1995 – 1996 Master in Informatica, Universitatea “Politehnica” din Bucuresti

Experienta profesionala:

- 1995 – Prezent Universitatea Politehnica din Bucuresti, Profesor Asociat
- 2005 – 2010 IXIA, Senior Director
- 2013 – 2016 Vector Watch, Fondator & CTO
- 2012 – 2016 ANIS, Presedinte
- 2016 – 2018 ANIS, Vicepresedinte
- 2011 – 2016 Clevertaxi, Membru al Boardului
- 2017 - prezent Fitbit, VP Engineering & Head of Bucharest Office
- 2017 – prezent: AmCham, Vice-Chair IT&C committee

Procent de detinere

Andrei detine un numar de 1.394.310 actiuni, avand o pondere de 1,19% in capitalul social al Companiei si 1,19% voturi in Adunarea Generala a Actionarilor. Andrei nu efectueaza activitati care se afla in competitie cu activitatile emitentului

Informatii aditionale, conform reglementarilor legale

- Membru in urmatoarele organizatii neguvernamentale: ANIS – Asociatia Nationala a Producatorilor de Software, Membru fondator al TechAngels si Membru fondator al Tech Lounge - Innovation Labs.
- In prezent este partener Activ in: TechMind (Simple Systems) si PenTest Tools. In trecut a fost activ in: I-rewind, Vector Watch, Clevertaxi
- In ultimii cinci ani, persoanei indicate nu i s-a interzis dreptul de a fi membru in consiliul director sau in consiliul de supraveghere intr-o societate comerciala sau intr-un parteneriat.



- In ultimii cinci ani, nu au existat cazuri de faliment, administrare speciala sau lichidare a societatilor in care persoana respectiva a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie.

Dan Stefan – Membru in Boardul Consultativ

Profil LinkedIn

ro.linkedin.com/in/danstefan

Educatie:

- 2001 – 2001 Master, Afaceri Internationale, Universitatea din Paris
- 2000 – 2001 Master, International Economics, Universite d’Orleans
- 1997 – 2001 Licenta, Comert International, Academia de Studii Economice din Bucuresti

Experienta profesionala:

- 2006 – Prezent Autonom Rent a Car, Director Executiv si Actionar
- 2007 – Prezent Autonom Lease, Manager General si Actionar
- 2002 – 2006 IAC, Consultant Achizitii

Procent de detinere

Dan detine un numar de 861.682 actiuni, avand o pondere de 0,74% in capitalul social al Companiei si 0,74% voturi in Adunarea Generala a Actionarilor.

Informatii aditionale, conform reglementarilor legale

- In prezent, Dan este partener Activ in Autonom Rent a Car si Autonom Lease.
- In ultimii cinci ani persoanei indicate nu i s-a interzis dreptul de a fi membru in consiliul director sau in consiliul de supraveghere intr-o societate comerciala sau intr-un parteneriat.
- In ultimii cinci ani, nu au existat cazuri de faliment, administrare speciala sau lichidare a societatilor in care persoana respectiva a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie.

Dan nu efectueaza activitati care se afla in competitie cu activitatile emitentului.



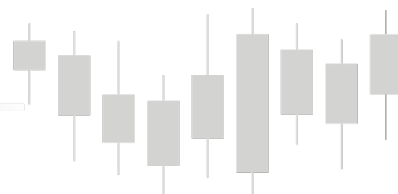
V. Situatia financiar-contabila

Prezentarea unei analize a situatiei economico-financiare actuale comparativ cu ultimii 3 ani, cu referire cel puțin la:

- elemente de bilant: active care reprezinta cel puțin 10% din total active; numerar si alte disponibilitati lichide; profituri reinvestite; total active curente; total pasive curente;
- contul de profit si pierdere: vanzari nete; venituri brute; elemente de costuri si cheltuieli cu o pondere de cel puțin 20% in vanzarile nete sau in veniturile brute; provizioanele de risc si pentru diverse cheltuieli; referire la orice vanzare sau oprire a unui segment de activitate efectuata in ultimul an sau care urmeaza a se efectua in urmatorul an; dividendele declarate si platite;
- cash flow: toate schimbarile intervenite in nivelul numerarului in cadrul activitatii de baza, investitiilor si activitatii financiare, nivelul numerarului la inceputul si la sfarsitul perioadei.

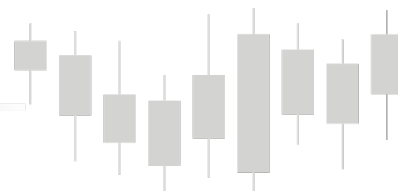
Contul de profit si pierdere consolidat

	2019	2018	2017
Venituri din contracte cu clienții	99,749,829	47,891,044	27,681,996
Costul vanzarilor	-82,494,676	-39,013,343	-20,263,782
Marja bruta	17,255,153	8,877,701	7,418,214
Alte venituri	657,734	5,968,250	163,002
Cheltuieli vanzare	-6,417,530	-2,485,635	-1,633,463
Cheltuieli generale si administrative	-11,658,788	-6,006,901	-3,604,948
Câștig titluri puse in echivalenta	6,411	180,328	-
Venituri din dobanzi	371,828	72,889	1,601
Cheltuieli financiare	-2,805,234	-1,317,020	-884,771
Profit brut	-2,962,255	5,289,611	1,459,636
Impozit pe profit	331,642	-881,666	-254,026
Profit net, din care:	-2,630,613	4,407,945	1,205,609
aferent Societatii-mama	-122,885	4,371,202	1,205,609
aferent intereselor minoritare	-2,753,499	36,743	-
Rezultatul pe acțiune			
de baza	-0.0237	0.0401	0.0404
diluat	-0.0214	0.0367	0.0362
Profit net	-2,630,613	4,407,945	1,205,609
Alte elemente ale rezultatului global	-	-	-
Total Rezultat global	-2,630,613	4,407,945	1,205,609
aferent Societatii-mama	-122,885	4,371,202	1,205,609
aferent intereselor minoritare	-2,753,499	36,743	-



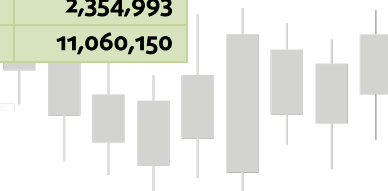
Bilant consolidat

	31/Dec/19	31/Dec/18	31/Dec/17
Fond comercial	17,701,643	12,241,308	2,536,315
Alte imobilizari necorporale	6,039,991	6,099,112	163,040
Imobilizari corporale	6,742,571	2,003,818	475,751
Titluri puse in echivalenta	1,236,738	1,230,328	(o)
Alte imobilizari financiare	1,056,588	1,056,588	768,821
Impozit amanat	562,443	-	88,009
Total active imobilizate	33,339,974	22,631,153	4,031,935
Stocuri	1,997,289	618,060	395,856
Creante comerciale si alte creante	32,300,201	22,771,507	15,409,713
Numerar si echivalente	20,824,117	13,047,882	11,060,150
Total active circulante	55,121,607	36,437,449	26,865,719
Total active	88,461,581	59,068,602	30,897,655
Capital social	11,620,321	5,175,524	3,044,426
Prime de emisiune	0	2,594,889	680,248
Alte elemente de capitaluri proprii	1,118,923	1,038,755	471,070
Rezerve legale	352,151	266,124	164,559
Rezultat reportat	1,708,978	352,234	394,597
Rezultat curent	(2,753,499)	4,371,203	1,205,609
Total capitaluri	12,046,873	13,798,728	5,960,508
Interese minoritare	324,703	201,818	-
Total capitaluri proprii	12,371,577	14,000,546	5,960,508
Împrumuturi din emisiuni de obligațiuni	28,195,593	18,380,362	8,472,806
Împrumuturi bancare	4,807,687	1,164,199	-
Datorii leasing	3,842,943	93,025	-
Datorii comerciale si alte datorii	-	-	698,955
Datorii privind impozitul pe profit amanat	-	28,852	-
Total datorii pe termen lung	36,846,223	19,666,438	9,171,761
Împrumuturi din emisiuni de obligațiuni	-	4,164,585	-
Împrumuturi bancare	3,560,417	8,017,675	6,000,000
Datorii leasing	1,325,649	78,555	-
Dividende de plata	-	-	-
Datorii privind impozitul pe profit	226,880	570,928	320,568
Datorii comerciale si alte datorii	34,130,836	12,569,875	9,444,817
Total datorii pe termen scurt	39,243,781	25,401,618	15,765,385
Total datorii	76,090,004	45,068,055	24,937,146
Total capitaluri si datorii	88,461,581	59,068,602	30,897,654



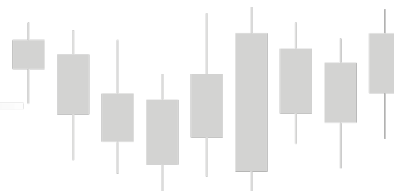
CASH FLOW CONSOLIDAT

	2019	2018	2017
Profit brut	-2,962,255	5,289,611	1,459,636
Ajustari pentru:			
Cheltuieli cu amortizarea	2,283,370	179,283	97,844
Beneficii acordate angajaților SOP	1,001,644	567,685	301,865
Deprecierea creantelor	84,551	127,770	158,463
Cheltuieli financiare	2,864,523	1,329,611	691,817
Cheltuieli dobanda leasing	427,980		
Venituri din dobanda	-371,828	-72,889	-1,601
Câștig titluri puse in echivalenta	-6,411	-180,328	-
Profit din exploatare inainte de variatia capitalului circulant	3,321,574	7,240,743	2,708,023
Variatia soldurilor conturilor de creante	-9,646,903	-6,123,581	-2,541,421
Variatia soldurilor conturilor de stocuri	-1,379,229	-219,330	303,108
Variatia soldurilor conturilor de datorii	16,810,546	3,014,280	150,858
Numerar generat din exploatare	9,105,989	3,912,111	579,620
Impozit pe profit platit	-603,701	-514,751	-206,474
Numerar net din activitati de exploatare	8,502,288	3,397,360	373,146
Activitati de investitii:			
Plati pentru achizitionarea de filiale, +/- numerar achizitionat	-709,920	-1,392,067	163,516
Plati pentru interese de participare	-	-1,050,000	-
Imprumuturi acordate entitatilor legate	-	-1,050,000	-
Achizitii de fond comercial	-	-9,366,943	-
Achizitii de imobilizari corporale si necorporale	-893,873	-7,413,586	-515,245
Dobanzi incasate	405,485	39,232	1,601
Numerar net din activitati de investitie	-1,198,308	-20,233,364	-350,128
Activitati de finantare:			
Incasari din emisiunea de actiuni	-	2,899,332	1,602,763
Trageri din imprumuturi bancare	-	5,197,000	4,500,000
Rambursari de imprumuturi bancare	-813,770	-2,015,126	-1,122,689
Incasari din emisiunea de obligatiuni	9,600,000	14,072,141	4,393,880
Rambursari din emisiunea de obligatiuni	-4,186,000		
Plati datorii leasing	1,500,098		
Dobanzi platite	-2,627,877	-1,329,611	-691,817
Numerar net din activitati de finantare	472,255	18,823,735	8,682,138
Cresterea neta a numerarului	7,776,235	1,987,731	8,705,157
Numerar la inceputul exercitiului financiar	13,047,882	11,060,150	2,354,993
Numerar la sfarsitul exercitiului financiar	20,824,117	13,047,882	11,060,150



SITUATIA MODIFICARILOR CAPITALULUI

	Consolidate	Capital social	Prime de emisiune	Alte elemente	Rezerve legale	Rezultat reportat	Total capitaluri	Interese minoritare	Total capitaluri proprii
31/Dec/17		3,044,426	680,248	471,070	164,559	1,600,206	5,960,508	-	5,960,508
Profit net	-	-	-	-	-	4,371,202	4,371,202	36,743	4,407,945
Alte elemente ale rezultatul global	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Rezultat global	-	-	-	-	-	4,371,202	4,371,202	36,743	4,407,945
Majorare capital social	2,131,098	1,914,641	-	-	-	(1,146,408)	2,899,332	-	2,899,332
Beneficii acordate angajaților SOP	-	-	567,685	-	-	-	567,685	-	567,685
Contributii ale actionarilor	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Interes minoritare achizitii	-	-	-	-	-	-	165,075	165,075	165,075
Repartizare rezerva legala	-	-	-	101,565	(101,565)	-	-	-	-
31/Dec/18		5,175,524	2,594,889	1,038,755	266,124	4,723,437	13,798,728	201,818	14,000,546
Profit net	-	-	-	-	-	(2,753,499)	(2,753,499)	122,885	(2,630,613)
Alte elemente ale rezultatul global	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Rezultat global	-	-	-	-	-	(2,753,499)	(2,753,499)	122,885	(2,630,613)
<i>Tranzactii cu actionarii</i>									-
Majorare capital social	5,523,321	(2,594,889)	-	-	-	(2,928,432)	-	-	-
Beneficii acordate angajaților SOP	921,476	-	80,168	-	-	-	1,001,644	-	1,001,644
Interes minoritare achizitii	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Repartizare rezerva legala	-	-	-	86,027	(86,027)	-	-	-	-
31/Dec/19		11,620,321	0	1,118,923	352,151	(1,044,521)	12,046,873	324,703	12,371,577



RAPORTUL AUDITORULUI INDEPENDENT – situatii consolidate

ACE – CONSULT SRL

Sibiu, Calea Dumbravii nr.143

Jud. Sibiu

Catre actionarii Societatii BITTNET SYSTEMS S.A. Bucuresti

Opinie

Am auditat situatiile financiare consolidate anexate ale societatii Bittnet Systems S.A. (Societate)si ale filialelor sale (impreuna denumite Grupul) care cuprinde situatia consolidata a pozitiei financiare la 31 decembrie 2019, situatia consolidata a rezultatului global, situatia consolidata a modificarii capitalului propriu si situatia consolidata a fluxurilor de trezorerie pentru exercitiu incheiat la aceasta data si un sumar al politicilor contabile semnificative si alte note explicative.

In opinia noastra, situatiile financiare consolidate anexate ofera o imagine fidela a pozitiei financiare consolidate a Grupului la data de 31 decembrie 2019 precum si a rezultatului consolidate a operatiunilor sale si a fluxului de trezorerie consolidate pentru exercitiu financiar incheiat la aceasta data, in conformitate cu Ordinul Ministerului Finantelor Publice nr. 2844/2016 pentru aprobarea Reglementarilor contabile conforme cu Standardele Internationale de Raportare Financiara.

Baza pentru opinie

Am desfasurat auditul nostru in conformitate cu standardele de audit adaptate de Camera Auditorilor Financiari din Romania care sunt bazate pe Standardele Internationale de Audit .(ISA)

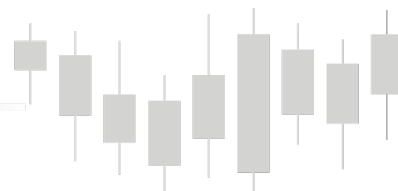
Responsabilitatile noastra in baza acestor standarde sunt descrise detaliat in sectiunea Responsabilitatea auditorului intr-un audit a situatiilor financiare din raportul nostru.

Suntem independenti fata de Grup, conform cerintelor de etica profesionala relevante pentru auditul situatiilor financiare consolidate din Romania si ne-am indeplinit celelalte responsabilitati de etica profesionala conform acestor cerinte. Credem ca probele de audit pe care le-am obtinut sunt suficiente si adecvate pentru a furniza o baza pentru opinia noastra.

Aspecte cheie de audit

Aspectele cheie de audit sunt acele aspect care, in baza rationamentului profesional, au avut cea mai mare importanta in efectuarea auditului situatiilor financiare consolidate in perioada curenta. Aceste aspect au fost abordate in contextul auditului situatiilor financiare consolidate in ansamblul lor si in formarea opiniei noastre asupra acestor situatii financiare.

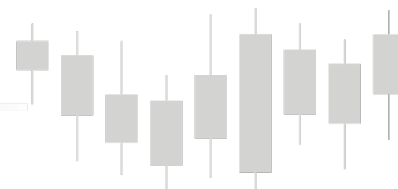
Nu oferim o opinie separate cu privire la aceste aspect cheie de audit.



Recunoasterea veniturilor – Valoarea 99.749.829 lei

Aspecte cheie de audit	Modul de abordare in cadrul misiunii de audit
Veniturile cuprind in principal conform Notei nr.7 venituri din prestarii de servicii in valoare de 27.120.736 lei si venituri din vanzari de marfuri de 72.629.092 lei. Conducerea societatii acorda o atentie sporita cresterii veniturilor. In anul 2019 fata de 2018 cresterea a fost de 2,08 ori. Am identificat recunoasterea veniturilor ca aspect cheie de audit, deoarece veniturile reprezinta unul din indicatorii cheie de performanta al Grupului si prin urmare, exista un risc inherent in legatura cu recunoasterea lor de catre conducere pentru indeplinirea unor obiective sau asteptari specifice.	Procedurile noastre de audit pentru evaluarea recunoasterii veniturilor din vanzari au inclus urmatoarele: - testarea eficacitatii principalelor controale ale societatii pentru a prevenii si detecta fraude si erorile in recunoasterea veniturilor . Aceasta procedura a inclus testarea controalelor pentru recunoasterea veniturilor pe baza livrarilor efectuate si serviciile prestate. - inspectarea contractelor cu clientii, pe baza de de esantion, pentru a intelege termini tranzactiilor de vanzare si serviciile prestate inclusiv reducerile acordate. - evaluarea pe baza de esantion a recunoasterii veniturilor inregistrate aproape de sfarsitul exercitiului financiar , in perioada financiara corespunzatoare, prin comparare tranzactiilor selectate cu documentatia relevanta,incluzand avize de expeditie si procesul verbal de receptie. - obtinerea de confirmari ale soldurilor clientilor la sfarsitul anului pe baza de esantion. - examinarea registrului de vanzari dupa incheierea exercitiului financiar pentru a identifica note de credit semnificative inregistrate si verificarea documentatiei relevante pentru a evalua daca veniturile aferente au fost contabilizate in perioada financiara corespunzatoare. - examinarea registrului de vanzari pentru a identifica tranzactii neobisnuite.

Alte informatii – Raportul Consolidat al Administratorilor – nu face parte din situatiile financiare consolidate



Alte informatii includ Raportul Concolidat al Administratorilor. Administratorii sunt responsabili pentru intocmitre si prezentarea Raportului consolidat al Administratorilor in conformitate cu Ordinul Ministrului Finantelor Publice nr.2844/2016 punctele 15-19 din Reglementarile Contabile conform Standardelor Internationale de Raportare Financiara si pentru acel control intern pe care administratorii il considera necesar pentru a permite intocmirea si prezentarea Raportului Consolidat al Administratorilor care sa nu contina denaturari semnificative datorate fraudei sau erorii.

Opinia noastra cu privire la situatiile financiare consolidate nu acopera Raportul Consolidat al Administratorilor.

In legatura cu auditul situatiilor financiare consolidate pentru exercitiul financiar incheiat la 31 decembrie 2019, responsabilitatea noastra este sa citim Raportul Consolidat al Administratorilor si in acest demers sa apreciem daca exista neconcordante semnificative intre Raportul Consolidat al Administratorilor si situatiile financiare consolidate daca Raportul include in toate aspectele semnificative, informatiile cerute de OMFP 2844/2016 punctele 15-19 din Reglementarile Contabile conform Standardelor Internationale de Raportare Financiara si daca in baza cunostintelor si intelegurilor noastre dobandite in cursul auditului situatiilor financiare consolidate cu privire la Grup si la mediu acestuia, informatiile incluse in Raportul Consolidat al Administratorilor sunt erori semnificative. Ni se solicita sa raportam cu privire la aceste aspecte.

In baza activitatii desfasurate raportam:

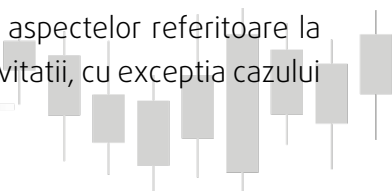
- a) In Raportul Consolidat al Administratorilor nu am identificat informatii care sa nu fie in concordanta, in toate aspectele semnificative, cu informatii prezentate in situatiile financiare consolidate anexate;
- b) Raportul Consolidat al Administratorilor indentificat mai sus include, in toate aspectele semnificative informatii cerute de OMFP 2844/2016 Anexa 1 Capitolul 3 punctele 13-19 din Reglementarile Contabile conforme cu Standardele Internationale de Raportare.

In plus, in baza cunostintelor si intelegurilor noastre dobandite in cursul auditului situatiilor financiare consolidate pentru exercitiu incheiat la 31 decembrie 2019 cu privire la Grup si la mediul acestuia, nu am identificat informatii incluse in Raportul Consolidat al Administratorilor care sa fie semnificative.

Responsabilitatea conducerii si ale persosnelor responsabile cu guvernanta pentru situatiile financiare consolidate.

Conducerea Grupului raspunde pentru intocmirea si prezentarea fidela a acestor situatii financiare consolidate in conformitate ci OMFP 2844/2016 si cu Standardele Internationale de Raportare Financiara adaptate de Uniunea Europeana si pentru acel control intern pe care conducerea il considera necesar pentru a permite intocmirea situatiilor financiare consolidate lipsite de denaturari semnificative ,cauzate fie de frauda sau eroare.

In intocmirea situatiilor financiare consolidate conducerea este responsabila pentru evaluarea capacitatii Grupului pentru a-si continua activitatea, pentru a prezenta daca este cazul, a aspectelor referitoare la continuarea activitatii si pentru a utilizarea contabilitatii pe baza continuitatii activitatii, cu exceptia cazului



in care conducerea fie intentioneaza sa lichideze entitatea sau sa opreasca operatiunile, fie nu are nici o alta alternativa realista in afacerea acestora.

Persoanele responsabile cu guvernanta corporative sunt responsabile pentru supravegherea procesului de raportare financiara a Grupului.

Responsabilitatea auditorului intr-un audit al situatiilor financiare consolidate.

Obiectivele noastre constau in obtinerea unei asigurari rezonabile privind masura in care situatiile financiare consolidate, in ansamblu, sunt lipsite de denaturari semnificative, cauzate fie de fraudă, fie de eroare, precum si emiterea unui raport al auditorului care include opinia noastra. Asigurarea rezonabila reprezinta in nivel ridicat de asigurare, dar nu este o garantie a faptului ca un audit desfasurat in conformitate cu ISA va detecta intodeauna o denaturare semnificativa, daca aceasta exista. Denaturarile pot fi cauzate fie de fraudă, fie de eroare si sunt considerate semnificative daca se pot preconiza, in mod rezonabil, ca acestea, individual sau cumulate vor influenta deciziile economice ale utilizatorilor, luate in baza acestor situatii financiare consolidate.

Ca parte a unui audit in conformitate cu ISA exercitam rationamentul profesional si mentinem scepticismul profesional pe parcursul auditului.

De asemenea:

- Identificam si evaluam riscurile de denaturare semnificativa a situatiilor financiare consolidate cauzate fie de fraudă, fie de eroare, proiectam si executam procedure de audit ca raspuns la respectivele riscuri si obtinem probe de audit suficiente si adecvate pentru a furniza o baza pentru opinia noastra. Riscul de nedetectare a unei denaturari semnificative cauzate de fraudă este mai ridicat decat cel de nedetectare a unei denaturari semnificative cauzate de eroare, deoarece fraudă poate presupunere intelegeri secrete, fals, omisiuni intentionate, declaratii false si evitarea controlului intern
- Intelegem controlul intern relevant pentru audit, in vederea proiectarii de proceduri de audit adecvate circumstantelor, dar fara a avea scopul de a exprima o opinie asupra eficacitatii controlului intern al Grupului.
- Evaluam gradul de adecvare a politicilor contabile utilizate si caracterul rezonabil al estimarilor contabile si prezentarilor aferente de informatii realizate de conducere.
- Formulam o concluzie cu privire la gradul de adecvare a utilizarii de conducere a contabilitatii pe baza continuitatii activitatii si determinam pe baza probelor de audit obtinute, daca exista o incertitudine semnificativa cu privire la evenimente sau conditii care ar putea genera indoilei semnificative privind capacitatea Grupului de a-si continua activitatea. In cazul in care concluzionam ca exista o incertitudine semnificativa, trebuie sa atragem atentia in raportul auditorului asupra prezentarilor aferente din situatiile financiare consolidate sau, in cazul in care aceste prezentari sunt neadecvate, sa ne modificam opinia. Concluziile noastre se bazeaza pe probe de audit obtinute pana la data raportului. Cu toate acestea, evenimente sau conditii viitoare pot determina Grupul sa nu isi mai desfasoare activitatea in baza principiului continuitatii activitatii.



- Evaluam in ansamblu prezentarea , structura si continutul situatiilor financiare consolidate, inclusiv al prezentarii de informatii, si masura in care situatiile financiare consolidate reflecta tranzactii si evenimente care stau la baza acestora intr-o maniera care sa rezulte intr-o prezentare fidela.
- Obtinem probe de audit suficiente si adecvate cu privire la informatiile financiare ale entitatilor sau activitatilor de afaceri in cadrul grupului pentru a exprima o opinie cu privire la situatiile financiare consolidate. Suntem responsabili pentru coordonarea, supravegherea si executarea auditului grupului. Suntem singurii responsabili pentru opinia de audit.

Comunicam persoanelor responsabile cu guvernanta, printre alte aspecte, aria planificata si programarea in timp a auditului, precum si principalele constatari ale auditului, inclusive orice deficient semnificative ale controlului intern pe care le identificam pe parcursul auditului.

De asemenea, furnizam persoanelor responsabile cu guvernanta o declaratie ca am respectat cerintele etice relevante privind independenta si ca le-am comunicat toate relatiile si alte aspecte despre care s-ar putea, presupune, in mod rezonabil, ca ne afecteaza independenta si, acolo unde este cazul, masuri de protectie aferente.

Dintre aspectele comunicate persoanelor responsabile cu guvernanta, stabilim care sunt aspectele cele mai importante pentru auditul situatiilor financiare consolidate din perioada curenta si ca reprezinta, prin urmare aspect cheie de audit. Descriem aceste aspecte ale raportului auditorului , cu exceptia cazului in care legile sau reglementarile interzic prezentarea publica a aspectului sau a cazului in care, in circumstante extreme de rare, consideram ca un aspect nu ar trebui comunicat in raportul nostru deoarece se preconizeaza in mod rezonabil ca beneficiile interesului public sa fi depasite de consecintele negative ale acestei comunicari.

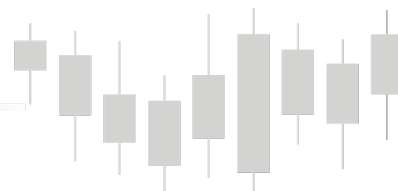
Alte aspecte.

Acest raport al auditorului statutar este adresat exclusive actionarilor Societatii, in ansamblu.

Auditul nostru a fost efectuat pentru a putea raporta actionarilor Societatii acele aspecte pe care trebuie sa le raportam intr-un raport de audit financiar, si nu in alte scopuri. In masura permisa de lege, nu acceptam si nu ne asumam responsabilitatea decat fata de Societate si de actionarii acesteia, in ansamblu, pentru auditul nostru , pentru acest raport sau pentru opinia formata.

ACE-CONSULT SRL, Prin Francu Constantin

Auditor financiar statutar Registrul ASPAAS nr. AF 964.



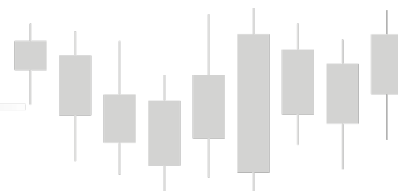
VII. Principii de Guvernanta Corporativa

Declaratia de mai jos se refera la anul financiar 2019. In prezent (martie 2020), societatea este administrata de un consiliu de administratie.

Section A - Prevederi de indeplinit		
A	Rolul Consiliului de Administratie (Consiliul) trebuie sa fie clar definit si fundamentat in actele constitutive ale societatii, in reglementarile interne si/sau in alte documente similare.	Actul constitutiv al Companiei prevede in mod clar atributiile administratorului. Compania este condusa de un administrator unic, nu de un consiliu de administratie.
A.1.	Societatea trebuie sa detina un regulament intern al Consiliului care sa includa termeni de referinta cu privire la Consiliu si la functiile de conducere cheie ale societatii. Administrarea conflictului de interese la nivelul Consiliului trebuie, de asemenea, sa fie tratat in regulamentul Consiliului.	Societatea nu este condusa de consiliul de administratie, ci de administrator unic. Atat in capitolul despre managementul societatii din Raportul Anual, cat si pe website-ul societatii, in zona de "CV"-uri sunt detaliate toate interesele administratorului.
A.2.	Orice alte angajamente profesionale ale membrilor Consiliului, inclusiv pozitia de membru executiv sau neexecutiv al Consiliului in alte societati (excluzand filiale ale societatii) si institutii non-profit, vor fi aduse la cunostinta Consiliului inainte de numire si pe perioada mandatului.	Atat in capitolul despre managementul societatii din Raportul Anual, cat si pe website-ul societatii, in zona de "CV"-uri sunt detaliate toate interesele administratorului. Aceleasi prevederi au fost aplicate si detaliate (in raport si pe website) si membrilor boardului consultativ al Companiei (advisory board)
A.3.	Fiecare membru al Consiliului va informa Consiliul cu privire la orice legatura cu un actionar care detine direct sau indirect actiuni reprezentand nu mai putin de 5% din numarul total de drepturi de vot. Aceasta obligatie are in vedere orice fel de legatura care poate afecta pozitia membrului respectiv pe aspecte ce tin de decizii ale Consiliului.	Atat in capitolul despre managementul societatii din Raportul Anual, cat si pe website-ul societatii, in zona de "CV" uri sunt detaliate toate interesele administratorului.
		Aceleasi prevederi au fost aplicate si detaliate (in raport si pe website) si membrilor boardului consultativ al companiei (advisory board) - chiar daca acestia nu iau decizii care sa influenteze societatea.



A.4.	Raportul anual trebuie sa informeze daca a avut loc o evaluare a Consiliului, sub conducerea presedintelui. Trebuie sa contina, de asemenea, numarul de sedinte ale Consiliului.	Nu se aplica - societatea este condusa de un administrator unic.
A.5.	A.5. Procedura privind cooperarea cu Consultantul Autorizat pentru perioada in care aceasta cooperare este impusa de Bursa de Valori Bucuresti va contine cel putin urmatoarele:	Compania a depasit perioada obligatorie de mentinere a contractului cu un Consultant Autorizat. Pe durata existentei contractului, prevederile acestui capitol au fost indeplinite.
	A.5.1. Persoana de legatura cu Consultantul Autorizat;	In prezent, acest capitol este ne-aplicabil companiei.
	A.5.2. Frecventa intalnirilor cu Consultantul Autorizat, care va fi cel putin o data pe luna si ori de cate ori evenimente sau informatii noi implica transmiterea de rapoarte curente sau periodice, astfel incat Consultantul Autorizat sa poata fi consultat;	
	A.5.3. Obligatia de a furniza Consultantului Autorizat toate informatiile relevante si orice informatie pe care in mod rezonabil o solicita Consultantul Autorizat sau este necesara Consultantului Autorizat pentru indeplinirea responsabilitatilor ce-i revin;	
	A.5.4. Obligatia de a informa Bursa de Valori Bucuresti cu privire la orice disfunctionalitate aparuta in cadrul cooperarii cu Consultantul Autorizat, sau schimbarea Consultantului Autorizat.	



Section B - Sistemul de Control Intern

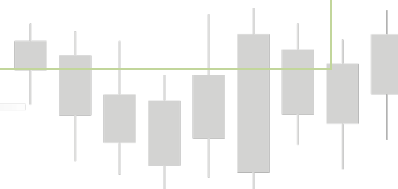
B.1.	Consiliul va adopta o politica astfel incat orice tranzactie a societatii cu o filiala reprezentand 5% sau mai mult din activele nete ale societatii, conform celei mai recente raportari financiare, sa fie aprobata de Consiliu.	Incepand cu anul fiscal 2018, societatea va informa actionarii asupra tranzactiilor cu filiala dendrio solutions SRL, iar din 2019 societatea va informa actionarii si asupra tranzactiilor cu filiala Elian Solutions SRL
B.2.	Auditul intern trebuie sa fie realizat de catre o structura organizatorica separata (departamentul de audit intern) din cadrul societatii sau prin serviciile unei terte parti independente, care va raporta Consiliului, iar in cadrul societatii, ii va raporta direct Directorului General.	Auditul intern este realizat de rolul de CFO, iar cel extern de auditorul independent al societatii.

Section C - Recompense echitabile si motivare

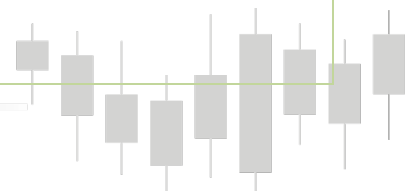
C.1.	Societatea va publica in raportul anual o sectiune care va include veniturile totale ale membrilor Consiliului si ale directorului general aferente anului financiar respectiv si valoarea totala a tuturor bonusurilor sau a oricaror compensatii variabile si de asemenea, ipotezele cheie si principiile pentru calcularea veniturilor mentionate mai sus.	Societatea este condusa de un administrator unic, nu de un consiliu de administratie. In cursul anului 2018, Administratorul a fost remunerat conform contractului de mandat aprobat in Adunarea Generala a actionarilor - cu valoarea unui salariu mediu brut pe economie. In cursul anului 2019 aceasta valoare va fi ajustata conform legii. In cursul anului 2018 , administratorul si-a exercitat optiunea de a achizitiona actiuni la pret preferential, conform contractului de mandat aprobat de AGOA in aprilie 2016. In cursul anului 2019, administratorul a primit un numar de 827.103 actiuni, in cadrul operatiunii de majorare de capital decisa si anuntata in februarie 2019.
-------------	---	---

Section D - Building value through Investors Relations

D.1.	Suplimentar fata de informatiile prevazute in prevederile legale, pagina de internet a societatii va contine o sectiune dedicata Relatiei cu Investitorii, atat in limba romana, cat si in limba engleza, cu toate informatiile relevante de interes pentru investitori, incluzand:	Toate comunicările companiei (atat in rapoarte cat si pe website sunt realizate bilingv). Societatea are un website integral dedicat relatiei cu investitorii: https://investors.bittnet.ro
D.1.1	Principalele regulamente ale societatii, in particular actul constitutiv si regulamentele interne ale organelor statutare	Documentul este publicat pe site

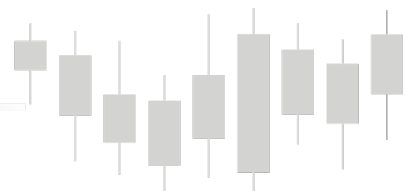


Section D - Building value through Investors Relations		
D.1.2.	CV-urile membrilor organelor statutare	CV-urile fondatorilor si membrilor boardului consultativ sunt publicate pe site.
D.1.3.	Rapoartele curente si rapoartele periodice	Toate rapoartele sunt publicate pe site, imediat dupa publicarea pe sistemul BVB.
D.1.4.	Informatii cu privire la adunarile generale ale actionarilor: ordinea de zi si materialele aferente; hotararile adunarilor generale	Informatiile privind AGA au fost si vor continua a fi publicate pe site.
D.1.5.	Informatii cu privire la evenimente corporative precum plata dividendelor sau alte evenimente care au ca rezultat obtinerea sau limitari cu privire la drepturile unui actionar, incluzand termenele limita si principiile unor astfel de operatiuni	Aceste informatii vor fi publicate pe site atunci cand va fi cazul.
D.1.6	Alte informatii de natura extraordinara care ar trebui facute publice: anulara/ modificarea/ initierea cooperarii cu un Consultat Autorizat; semnarea/ reinnoirea/ terminarea unui acord cu un Market Maker.	Aceste informatii au fost si vor continua a fi publicate pe site atunci cand va fi cazul.
D.1.7.	Societatea trebuie sa aiba o functie de Relatii cu Investitorii si sa includa in sectiunea dedicata acestei functii, pe pagina de internet a societatii, numele si datele de contact ale unei persoane care are capacitatea de a furniza, la cerere, informatiile corespunzatoare.	Aceste informatii sunt publicate pe site. Societatea a castigat premiul pentru cel mai bun departament de Relatia cu Investitorii la premiile pietelor de capital din zona Europei Centrale si de Est in septembrie 2018 la Varsovia
D.2.	O societate trebuie sa aiba adoptata o politica de dividend a societatii, ca un set de directii referitoare la repartizarea profitului net, pe care societatea declara ca o va respecta. Principiile politicii de dividend trebuie sa fie publicate pe pagina de internet a societatii.	Aceste informatii sunt publicate pe site si in raportul anual.
D.3.	O societate trebuie sa aiba adoptata o politica cu privire la prognoze si daca acestea vor fi furnizate sau nu. Prognozele reprezinta concluziile cuantificate ale studiilor care vizeaza determinarea impactului total al unei liste de factori referitori la o perioada viitoare (asa-numitele ipoteze). Politica trebuie sa prevada frecventa, perioada avuta in vedere si continutul prognozelor. Prognozele, daca sunt publicate, vor fi parte a rapoartelor anuale, semestriale sau trimestriale. Politica cu privire la prognoze trebuie sa fie publicata pe pagina de internet a societatii.	Compania are o politica privind prognozele, publicata pe site. Compania va furniza anual prognoze privind incasarile, dar si profitul operational, brut si net, odata cu raportul anual.



Section D - Building value through Investors Relations

D.4.	O societate trebuie sa stabileasca data si locul unei adunari generale astfel incat sa permita participarea unui numar cat mai mare de actionari.	Societatea va convoca Adunarea Generala la sediul societatii, in zile lucratoare.
D.5.	Rapoartele financiare vor include informatii atat in romana, cat si in engleza, cu privire la principalii factori care influenteaza schimbari la nivelul vanzarilor, profitului operational, profitului net sau orice alt indicator financiar relevant.	Toate rapoartele companiei sunt redactate bilingv, in Romana si Engleza.
D.6.	Societatea va organiza cel putin o intalnire / conferinta telefonica cu analisti si investitori, in fiecare an. Informatiile prezentate cu aceste ocazii vor fi publicate in sectiunea Relatii cu Investitorii de pe pagina de internet a societatii, la momentul respectivei intalniri / conferinte telefonice.	Societatea a organizat pentru anii fiscali 2016, 2017 , 2018 si 2019 cate o intalnire cu analisti / investitori, in parteneriat cu Bursa de Valori. Inregistrările video a intalnirilor sunt publicate pe site. Pentru anul fiscal 2020, societatea va organiza "Ziua Investitorilor" complet online datorita pandemiei de Cronoavirus..



VI. Semnături

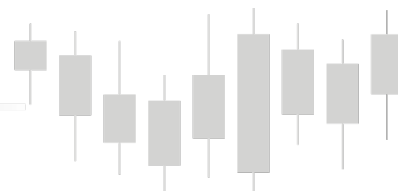
Raportul va fi semnat de reprezentantul autorizat al Consiliului de administratie, de catre manager/conducatorul executiv si de catre contabilul sef al societatii comerciale. In cazul in care societatea comerciala are filiale, informatiile prezentate in raportul anual vor fi prezentate atat cu privire la fiecare filiala cat si cu privire la societatea comerciala privita ca un intreg.

Raportul anual va fi insotit de copii ale urmatoarelor documente:

- a) actele constitutive ale societatii comerciale, daca acestea au fost modificate in anul pentru care se face raportarea;
- b) contractele importante incheiate de societatea comerciala in anul pentru care se face raportarea;
- c) actele de demisie/demitere, daca au existat astfel de situatii in randul membrilor administratiei, conducerii executive, cenzorilor;
- d) lista filialelor societatii comerciale si a societatilor controlate de aceasta;
- e) lista persoanelor afiliate societatii comerciale.

DIRECTOR GENERAL - MIHAI LOGOFATU

DIRECTOR FINANCIAR – ADRIAN STANESCU



BITTNET SYSTEMS SA

SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

**Întocmite in conformitate cu
Ordinul Ministrului Finanțelor Publice
nr. 2844/2016 cu modificările ulterioare,
pentru exercițiul financiar încheiat la
31 decembrie 2019**

CUPRINS

SITUATIA CONSOLIDATA A REZULTATULUI GLOBAL	3
SITUATIA CONSOLIDATA A POZITIEI FINANCIARE.....	4
SITUATIA CONSOLIDATA A FLUXURILOR DE TREZORERIE	5
SITUATIA CONSOLIDATA A MODIFICARILOR IN CAPITALURILE PROPRII	6
NOTA 1. INFORMATII GENERALE	7
NOTA 2. BAZA INTOCMIRII SITUATIILOR FINANCIARE	9
NOTA 3. ESTIMARI SI RATIONAMENTE CONTABILE ESENTIALE	11
NOTA 4. INSTRUMENTE FINANCIARE – MANAGEMENTUL RISCULUI	12
NOTA 5. REZULTATUL PE ACTIUNE	16
NOTA 6. INFORMATII PE SEGMENTE DE ACTIVITATE	16
NOTA 7. VENITURI DIN CONTRACTE CU CLIENTII	17
NOTA 8. COSTUL VANZARILOR.....	19
NOTA 9. CHELTUIELI VANZARE.....	19
NOTA 10. CHELTUIELI GENERALE SI ADMINISTRATIVE.....	20
NOTA 11. CLASIFICAREA CHELTUIELILOR DUPA NATURA	20
NOTA 12. CHELTUIELI FINANCIARE	21
NOTA 13. IMPOZIT PE PROFIT	21
NOTA 14. FOND COMERCIAL.....	22
NOTA 15. ALTE IMOBILIZARI NECORPORALE.....	23
NOTA 16. TITLURI PUSE IN ECHIVALENTA.....	23
NOTA 17. IMOBILIZARI CORPORALE	24
NOTA 18. STOCURI	24
NOTA 19. CREANTE COMERCIALE SI ALTE CREANTE	25
NOTA 20. NUMERAR SI ECHIVALENTE NUMERAR.....	26
NOTA 21. CAPITALURI SI REZERVE	26
NOTA 22. OBLIGATIUNI	28
NOTA 23. IMPRUMUTURI BANCARE.....	30
NOTA 24. DATORII LEASING	31
NOTA 25. DATORII COMERCIALE SI ALTE DATORII	32
NOTA 26. INFORMATII PRIVIND RELATIILE CU PARTILE LEGATE.....	32
NOTA 27. DATORII CONTINGENTE	33
NOTA 28. POLITICI CONTABILE SEMNIFICATIVE	34
NOTA 29. RECONCILIARE IFRS	39
NOTA 30. EVENIMENTE ULTERIOARE DATEI BILANTULUI	40

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE
 pentru exercițiul financiar 2019
 (toate sumele sunt exprimate in LEI, daca nu este specificat altfel)

SITUATIA CONSOLIDATA A REZULTATULUI GLOBAL

	Nota	2019	2018
Venituri din contracte cu clienții	[7]	99,749,829	47,891,044
Costul vanzarilor	[8]	(82,494,676)	(39,013,343)
Marja bruta		17,255,153	8,877,701
Alte venituri		657,734	5,968,250
Cheltuieli vanzare	[9]	(6,417,530)	(2,485,635)
Cheltuieli generale si administrative	[10]	(11,658,788)	(6,006,901)
Câștig titluri puse in echivalenta	[11]	6,411	180,328
Venituri din dobanzi		371,828	72,889
Cheltuieli financiare	[12]	(3,177,062)	(1,317,020)
Profit brut		(2,962,255)	5,289,611
Impozit pe profit	[13]	331,642	(881,666)
Profit net, din care:		(2,630,613)	4,407,945
aferent Societatii-mama		(122,885)	4,371,202
aferent intereselor minoritare		(2,753,499)	36,743
Rezultatul pe acțiune	[5]		
de baza		(0.0237)	0.0401
diluat		(0.0214)	0.0367
Profit net		(2,630,613)	4,407,945
Alte elemente ale rezultatului global		-	-
Total Rezultat global		(2,630,613)	4,407,945
aferent Societatii-mama		(122,885)	4,371,202
aferent intereselor minoritare		(2,753,499)	36,743

Situațiile financiare de la pagina [3] la pagina [40] au fost aprobate si semnate de către Administrator la data de 26 martie 2020.

Mihai Logofatu

Cristian Logofatu

Administrator

Director Financiar

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru exercițiul financiar 2019
(toate sumele sunt exprimate in LEI, daca nu este specificat altfel)

SITUATIA CONSOLIDATA A POZITIEI FINANCIARE

	Note	31 dec 2019	31 dec 2018
ACTIVE			
Active imobilizate			
Fond comercial	[14]	17,701,643	12,241,308
Alte imobilizări necorporale	[14]	6,039,991	6,099,112
Imobilizări corporale	[17]	6,742,571	2,003,818
Titluri puse in echivalenta	[15]	1,236,738	1,230,328
Alte imobilizări financiare	[19]	1,056,588	1,056,588
Impozit amânat	[13]	562,443	-
Total active imobilizate		33,339,974	22,631,153
Active circulante			
Stocuri	[18]	1,997,289	618,060
Creanțe comerciale si alte creanțe	[19]	32,300,201	22,771,507
Numerar si echivalente	[20]	20,824,117	13,047,882
Total active circulante		55,121,607	36,437,449
TOTAL ACTIVE		88,461,581	59,068,602
CAPITALURI SI DATORII			
Capital social		11,620,321	5,175,524
Prime de emisiune		-	2,594,889
Alte elemente de capitaluri proprii		1,118,923	1,038,755
Rezerve		352,151	266,124
Rezultat reportat		(1,044,521)	4,723,436
Capital aferent societății mama		12,046,873	13,798,728
Interese care nu controleaza		324,703	201,818
Total capitaluri si rezerve	[21]	12,371,577	14,000,546
Datorii pe termen lung			
Obligațiuni	[22]	28,195,593	18,380,362
Împrumuturi bancare	[23]	4,807,687	1,164,199
Datorii Leasing	[24]	3,842,943	93,025
Impozit amânat	[13]	-	28,852
Total datorii pe termen lung		36,846,223	19,666,438
Datorii curente			
Obligațiuni	[22]	-	4,164,585
Împrumuturi bancare	[23]	3,560,417	8,017,675
Datorii Leasing	[24]	1,325,649	78,555
Datorii privind impozitul pe profit	[13]	226,880	570,928
Datorii comerciale si alte datorii	[25]	34,130,836	12,569,875
Total datorii curente		39,243,781	25,401,618
Total datorii		76,090,004	45,068,055
TOTAL CAPITALURI SI DATORII		88,461,581	59,068,602

Situațiile financiare de la pagina [3] la pagina [40] au fost aprobate si semnate de către Administrator la data de 26 martie 2020.

Mihai Logofatu

Cristian Logofatu

Administrator

Director Financiar

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru exercițiul financiar 2019
(toate sumele sunt exprimate in LEI, daca nu este specificat altfel)

SITUATIA CONSOLIDATA A FLUXURILOR DE TREZORERIE

	2019	2018
Profit brut	(2,962,255)	5,289,611
Ajustari pentru:		
Cheltuieli cu amortizarea	2,283,370	179,283
Beneficii acordate angajaților SOP	1,001,644	567,685
Ajustari pentru deprecierea creantelor	84,551	127,770
Cheltuieli financiare	2,864,523	1,329,611
Cheltuieli privind dobanzile si alte costuri financiare - leasing	427,980	-
Venituri din dobanda	(371,828)	(72,889)
Câștig titluri puse in echivalenta	(6,411)	(180,328)
Profit din exploatare inainte de variatia capitalului circulant	3,321,574	7,240,743
Variatia soldurilor conturilor de creante	(9,646,903)	(6,123,581)
Variatia soldurilor conturilor de stocuri	(1,379,229)	(219,330)
Variatia soldurilor conturilor de datorii	16,810,546	3,014,280
Numerar generat din exploatare	9,105,989	3,912,111
Impozit pe profit platit	(603,701)	(514,751)
Numerar net din activitati de exploatare	8,502,288	3,397,360
Activitati de investitii:		
Plati pentru achizitionarea de filiale, +/- numerar achizitionat	(709,920)	(1,392,067)
Plati pentru interese de participare	-	(1,050,000)
Imprumuturi acordate entitatilor legate	-	(1,050,000)
Achizitii de fond comercial	-	(9,366,943)
Achizitii de imobilizari corporale si necorporale	(893,873)	(7,413,586)
Dobanzi incasate	405,485	39,232
Numerar net din activitati de investitie	(1,198,308)	(20,233,364)
Activitati de finantare:		
Incasari din emisiunea de actiuni	-	2,899,332
Trageri din imprumuturi bancare	-	5,197,000
Rambursari de imprumuturi bancare	(813,770)	(2,015,126)
Incasari din emisiunea de obligatiuni	9,600,000	14,072,141
Rambursari din emisiunea de obligatiuni	(4,186,000)	-
Plati datorii leasing	(1,500,098)	-
Dobanzi platite	(2,627,877)	(1,329,611)
Numerar net din activitati de finantare	472,255	18,823,735
Cresterea neta a numerarului si echivalentelor de numerar	7,776,235	1,987,731
Numerar si echivalente de numerar la inceputul exercitiului financiar	13,047,882	11,060,150
Numerar si echivalentele de numerar la sfarsitul exercitiului financiar	20,824,117	13,047,882

Situațiile financiare de la pagina [3] la pagina [40] au fost aprobate si semnate de către Administrator la data de 26 martie 2020.

Mihai Logofatu

Cristian Logofatu

Administrator

Director Financiar

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru exercițiul financiar 2019

(toate sumele sunt exprimate in LEI, daca nu este specificat altfel)

SITUATIA CONSOLIDATA A MODIFICARILOR IN CAPITALURILE PROPRII

	Capital social	Prime de emisiune	Alte elemente de capitaluri proprii	Rezerve legale	Rezultat reportat	Total capitaluri	Interese care nu contoleaza	Total capitaluri proprii
31 dec 2017	3,044,426	680,248	471,070	164,559	1,600,205	5,960,508	-	5,960,508
Profit net	-	-	-	-	4,371,202	4,371,202	36,743	4,407,945
Alte elemente ale rezultatul global	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Rezultat global	-	-	-	-	4,371,202	4,371,202	36,743	4,407,945
<i>Tranzactii cu actionarii</i>								-
Majorare capital social	2,131,098	1,914,641	-	-	(1,146,408)	2,899,332	-	2,899,332
Beneficii acordate angajaților SOP	-	-	567,685	-	-	567,685	-	567,685
Achizitii filiale							165,075	165,075
Repartizare rezerva legala	-	-	-	101,565	(101,565)	-	-	-
31 dec 2018	5,175,524	2,594,889	1,038,755	266,124	4,723,436	13,798,728	201,818	14,000,546
Profit net	-	-	-	-	(2,753,499)	(2,753,499)	122,885	(2,630,613)
Alte elemente ale rezultatul global	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Rezultat global	-	-	-	-	(2,753,499)	(2,753,499)	122,885	(2,630,613)
<i>Tranzactii cu actionarii</i>								
Majorare capital social	5,523,321	(2,594,889)	-	-	(2,928,432)	-	-	-
Beneficii acordate angajaților SOP	921,476	-	80,168	-	-	-	-	1,001,644
Repartizare rezerva legala				86,027	(86,027)	-	-	-
31 dec 2019	11,620,321	-	1,118,923	352,151	(1,044,521)	12,046,873	324,703	12,371,577

Situațiile financiare de la pagina [3] la pagina [40] au fost aprobate si semnate de către Administrator la data de 26 martie 2020.

Mihai Logofatu

Cristian Logofatu

Administrator

Director Financiar

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru exercițiul financiar 2019

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

NOTA 1. INFORMATII GENERALE

Structura grupului si a activitatilor operationale

Situațiile financiare includ informațiile financiare consolidate ale societății mama Bittnet Systems („Emitentul”), cu sediul social în Str. Soimus nr. 23, bl 2, ap. 24, Sector 4, București și punct de lucru Bd. Timisoara, Nr. 26, Cladirea Plaza Romania Offices, Etaj 1, Sector 6, București și a următoarelor filiale, toate filialele fiind înregistrate în România:

FILIALE - % detinere	31 dec 2019	31 dec 2018
Dendrio Solutions	100%	100%
Elian Solutions	51.02%	51.02%
INTERESE MINORITARE		
Equatorial Gaming	25.00%	25.00%

Grupul are peste 120 de angajați și colaboratori, care lucrează pentru una dintre cele 4 companii incluse în grup.

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

Bittnet Systems SA - CUI 211818481

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

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

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

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

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

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

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

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

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru exercițiul financiar 2019

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

Dendrio Solutions - CUI 11973883

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

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

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

Elian Solutions - CUI 23037351

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

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

Equatorial Gaming - CUI 30582237

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

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

Conducerea Grupului

Administrarea Emitentului, firma mama a Grupului (Bittnet Systems SA) este asigurată de **Mihai Logofatu** - fondator al Companiei. Dl Logofatu a asigurat administrarea Emitentului de la începutul activității, actualul mandat expirând în iunie 2021.

Managementul operational al Bittnet Systems este asigurat de cei doi fondatori: **Mihai Logofatu** – CEO și **Cristian Logofatu** – CFO, împreună cu **Cristian Herghelegiu**, care s-a alăturat în echipa executivă odată cu achiziția Gecad Net. Cele 3 persoane sunt identificate ca fiind management cheie din perspectiva IFRS.

Începând cu 2012, după atragerea infuziei de capital de la Razvan Capatina, Bittnet a construit un **Board consultativ**, compus din persoane cu o reputație deosebită datorată bogatei lor experiențe antreprenoriale și manageriale: **Sergiu Negut, Andrei Pitis și Dan Stefan**. Începând din anul 2015, **Dan Berteanu** s-a alăturat boardului consultativ al Bittnet.

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

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

Experiența membrilor din boardul consultativ a constituit un sprijin real în dezvoltarea Companiei în ultimii 3 ani și Bittnet se bazează în continuare pe suportul lor în fața noilor provocări.

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru exercițiul financiar 2019

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

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. Componenta consiliului este conform rezultatelor alegerilor:

- 1) **Ivylon Management SRL** prin **Mihai Alexandru Constantin Logofatu**. La data redactării prezentului prospect, Mihai Logofatu deține un număr de 17.468.502 acțiuni ceea ce reprezintă 15,03% din capitalul social și din drepturile de vot. Mihai Logofatu este co-fondator al Bittnet Systems.
- 2) **Cristian Ion Logofatu**, care deține un număr de 16.290.580 acțiuni ceea ce reprezintă 14,01% din capitalul social și din drepturile de vot. Cristian Logofatu este co-fondator al Bittnet Systems.

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

- 3) **Anghel Lucian Claudiu** – administrator independent, care deține un număr de 795.076 acțiuni ale Emitentului adică un procent de 0,68% din drepturile de vot.

NOTA 2. BAZA ÎNTOCMIRII SITUAȚIILOR FINANCIARE

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

Situațiile financiare consolidate au fost întocmite în baza convenției costului istoric și în baza principiului continuității activității. Situațiile financiare consolidate sunt prezentate în LEI, care este și moneda funcțională a Grupului.

Situațiile financiare au fost întocmite cu scop informativ, în scopul admiterii emitentului Bittnet Systems SA pe piața reglementată și nu reprezintă situațiile financiare statutare ale entității/grupului.

O reconciliere a poziției financiare și a rezultatului global în raport cu cadrul de raportare statutar OMFP 1802/2014, cu modificări și completări, „pentru aprobarea Reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate” este prezentată în Nota 29 „Reconciliere IFRS”.

Principalele politici contabile adoptate la întocmirea situațiilor financiare consolidate sunt expuse în Nota 28 „Politici contabile semnificative”.

Noi standarde și interpretări, valabile la 31 decembrie 2019

Uniunea Europeană a adoptat o serie de standarde a căror aplicare este obligatorie, pentru anul încheiat la 31 decembrie 2019, și care au fost aplicate pentru întocmirea acestor situații financiare individuale:

- Standardul IFRS 16 Leasing (IFRS 16) și
- Interpretarea IFRIC 23 Incertitudinile cu privire la tratamentele fiscale aferente impozitului pe profit (IFRIC 23)

IFRS 16 Leasing

IFRS 16 a înlocuit IAS 17 Leasing și interpretările aferente. Standardul a eliminat modelul de contabilizare pentru locatari și în schimb cere companiilor să aducă cele mai multe contracte de leasing în bilanț în cadrul unui singur model, eliminând distincția dintre leasing-ul operațional și cel financiar.

În conformitate cu IFRS 16, un contract este sau conține leasing dacă transmite dreptul de a controla utilizarea unui activ identificat pentru o perioadă de timp, în schimbul unei plăți obligatorii. În cazul acestui tip de contracte, noul model impune ca un locatar să recunoască un activ cu drept de utilizare și o datorie de leasing. Activul cu drept de utilizare este depreciat, iar datoria acumulează dobândă. Acest lucru va avea ca rezultat un model cu plăți mai ridicate la începutul perioadei de leasing al cheltuielilor pentru cele mai multe leasing-uri, chiar și atunci când locatarul plătește chirii anuale constante.

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru exercițiul financiar 2019

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

Noul standard introduce o serie de excepții de la domeniul de aplicare pentru utilizatori care includ:

- contracte de leasing cu o durată de închiriere de 12 luni sau mai puțin și care nu conțin opțiuni de achiziție, și
- contracte de leasing unde activul suport are o valoare mică (tranzacții de leasing "cu valori reduse").

Grupul a analizat toate contractele de închiriere pentru închirierea de echipamente și spațiile în care își desfășoară activitatea.

Metoda de tranziție și Excepțiile Practice utilizate

Grupul a adoptat IFRS 16 folosind abordarea retrospectivă modificată, cu recunoașterea ajustărilor tranzitorii la data aplicării inițiale (1 ianuarie 2019), fără retratarea cifrelor comparative. Grupul a ales să aplice excepția practică pentru a nu reevalua dacă este un contract sau conține un contract de închiriere la data aplicării inițiale. Contractele încheiate înainte de data de tranziție care nu au fost identificate drept închirieri conform IAS 17 și IFRIC 4 nu au fost retratate. Definiția unui contract de închiriere în conformitate cu IFRS 16 s-a aplicat numai contractelor încheiate sau modificate la 1 ianuarie 2019 sau ulterior.

IFRS 16 prevede anumite excepții opționale practice, inclusiv cele legate de adoptarea inițială a standardului. Grupul a aplicat următoarele excepții practice când a aplicat IFRS 16 la închirieri clasificate anterior ca leasing operațional în conformitate cu IAS 17:

- (a) a aplicat o rată unică de actualizare la un portofoliu de închirieri cu caracteristici rezonabil similare;
- (b) a exclus costurile directe inițiale de la evaluarea activelor din drept de utilizare la data aplicării inițiale, atunci când dreptul de utilizare a activului a fost determinat ca și cum IFRS 16 ar fi fost aplicat de la data începerii;
- (c) s-a bazat pe evaluările anterioare cu privire la dacă contractele de închiriere sunt oneroase, în comparație cu pregătirea unei revizuri a deprecierii în conformitate cu IAS 36 la data cererii inițiale; și
- (d) a aplicat scutirea de a nu recunoaște drepturile de utilizare a activelor și datoriilor pentru contractele de leasing cu mai puțin de 12 luni de închiriere rămase la data aplicării inițiale.

Ca utilizator, Grupul a clasificat anterior leasingul ca leasing operațional sau financiar pe baza evaluării sale dacă contractul de leasing a transferat în mod substanțial toate riscurile și beneficiile dreptului de proprietate. În conformitate cu IFRS 16, Grupul recunoaște activele și datoriile de închiriere de drept pentru majoritatea leasingului. Cu toate acestea, Grupul a ales să nu recunoască activele și datoriile de leasing pentru unele leasing-uri de active cu valoare scăzută bazate pe valoarea de nou a activului de bază pentru închirieri pe termen scurt, cu un termen de închiriere de 12 luni sau mai puțin.

La adoptarea IFRS 16, Grupul a recunoscut drepturile de utilizare a activelor și datoriile de închiriere după cum urmează:

Clasificate conform IAS 17	Drepturi de utilizare	Datorii leasing
Leasing operațional	Activele din drepturi de utilizare sunt măsurate la o sumă egală cu datoria aferentă leasing-ului, ajustat cu valoarea oricăror sume plătite în avans sau preliminate.	Măsurată la valoarea actuală a plăților ramase de leasing, actualizată folosind rata de împrumut incrementală a Companiei la 1 ianuarie 2019. Rata de împrumut incrementală a companiei este rata la care un împrumut ar putea fi obținută de la un finanțator independent, în termeni și condiții comparabili. Rata medie aplicată a fost de 5% p.a.
Leasing financiar	Măsurată pe baza valorilor contabile pentru activele și datoriile aferente leasing imediat înainte de data aplicării inițiale (valorile contabile reportate, neajustate).	

În urma aplicării prevederilor IFRS 16 în cadrul anului financiar curent, Grupul a recunoscut în activ drepturi de utilizare la 1 ianuarie 2019 de 5,956,944, concomitent cu creșterea datoriilor totale cu aceeași valoare. Diferența până la suma de 6,099,013 prezentată în Nota 24 Datorii Leasing o reprezintă valoarea neamortizată a activelor în leasing financiar.

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru exercițiul financiar 2019

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

IFRIC 23

IFRIC 23 oferă îndrumări privind contabilitatea datoriilor și a impozitelor curente și amânate și a activelor în circumstanțele în care există o incertitudine cu privire la tratamentele fiscale referitoare la impozitul pe profit. Interpretarea prevede următoarele:

- Trebuie de terminat dacă tratamente fiscale incerte ar trebui să fie luate în considerare separat, sau împreună ca un grup, în funcție de abordarea care oferă previziuni mai bune despre rezoluție;
- Să se stabilească dacă este probabil ca autoritățile fiscale să accepte tratamentul fiscal incert; și
- Dacă nu este probabil ca tratamentul fiscal incert să fie acceptat, să fie măsurată incertitudinea fiscală în funcție de suma cea mai probabilă sau valoarea preconizată, în funcție de orice metodă prezice mai bine soluționarea incertitudinii. Măsurarea trebuie să se bazeze pe presupunerea că fiecare dintre autoritățile fiscale va examina sumele pe care au dreptul să le examineze și au cunoștințe complete cu privire la toate informațiile conexe la efectuarea acestor examene.

În urma aplicării prevederilor IFRIC 23 nu a fost identificat un impact asupra datoriilor privind impozitul pe profit.

Noi standarde și interpretări, care nu sunt aplicabile la 31 decembrie 2019

Există o serie de standarde, modificări la standarde și interpretări emise de IASB care sunt eficiente în perioadele contabile viitoare pe care Grupul a decis să nu le adopte anticipat. Cele mai importante dintre acestea sunt următoarele, care sunt toate aplicabile pentru perioada care începe la 1 ianuarie 2020:

Cadrul conceptual revizuit pentru raportarea financiară

- IAS 1 Prezentarea situațiilor financiare și IAS 8 Politicile contabile, modificările estimărilor și erorilor contabile (modificarea - Definiția materialității)
- IFRS 3 Combinări de afaceri (amendament - Definiția afacerii)

Grupul evaluează în prezent impactul acestor noi standarde și modificări contabile, însă nu anticipează un impact semnificativ.

NOTA 3. ESTIMARI ȘI RATIONAMENTE CONTABILE ESENȚIALE

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

Raționamente esențiale

- Recunoașterea veniturilor (Nota 7) – relația principal/agent;
- Recunoașterea marcii Bittnet (Nota 16);
- Recunoașterea programului de fidelizare a angajaților/colaboratorilor prin oferirea de acțiuni – „SOP” (Nota 21)

Estimări și ipoteze

- Evaluarea contraprestății aferente programului de fidelizare a angajaților/colaboratorilor prin oferirea de acțiuni – „SOP” (Nota 21)
- Evaluarea ajustărilor pentru deprecierea creanțelor (Nota 19)

Grupul nu deține active și datorii incluse în situațiile financiare care necesită evaluarea și/sau prezentarea valorii juste.

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru exercițiul financiar 2019

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

NOTA 4. INSTRUMENTE FINANCIARE – MANAGEMENTUL RISCULUI

Grupul este expus prin operațiunile sale la următoarele riscuri financiare:

- Riscul de credit
- Riscul ratei dobânzii
- Riscul valutar
- Alte riscuri de preț de piață și
- Riscul de lichiditate.

Alături de toate celelalte afaceri, Grupul este expus riscurilor care apar din utilizarea instrumentelor sale financiare. Această notă descrie obiectivele, politicile și procesele Grupului de gestionare a riscurilor și metodele utilizate pentru evaluarea acestora. Informații suplimentare cantitative cu privire la aceste riscuri sunt prezentate pe parcursul acestor situații financiare.

Nu au existat modificări substanțiale pe perioadele raportate în ceea ce privește expunerea Grupului la riscurile instrumentelor financiare, obiectivele, politicile și procesele sale de gestionare a riscurilor sau metodele utilizate pentru a le evalua în perioadele anterioare, cu excepția cazului în care se specifică altfel în această notă.

(i) Principalele instrumente financiare

Principalele instrumente financiare utilizate de Grup, din care rezultă riscul instrumentului financiar, sunt următoarele:

- Creanțe și împrumuturi;
- Numerar și echivalente de numerar;
- Împrumuturi bancare cu rată variabilă;
- Împrumuturi bancare și obligațiuni cu rată fixă;
- Datorii comerciale și alte datorii.

(ii) Instrumente financiare pe categorii

DATORII FINANCIARE	31 dec 2019	31 dec 2018
Împrumuturi din emisiuni de obligațiuni	28,195,593	22,544,947
Datorii leasing	5,168,592	171,580
Împrumuturi bancare	8,368,104	9,181,874
Datorii comerciale și alte datorii	31,013,941	10,629,228
Total	72,746,229	42,527,629
ACTIVE FINANCIARE	31 dec 2019	31 dec 2018
Creanțe și împrumuturi	32,480,865	21,745,674
Numerar și echivalente	20,824,117	13,047,882
Total	53,304,983	34,793,557

(iii) Instrumente financiare care nu sunt evaluate la valoarea justă

Instrumentele financiare care nu sunt evaluate la valoarea justă includ numerar și echivalente de numerar, creanțe și împrumuturi, datorii comerciale și alte datorii, împrumuturi bancare și obligațiuni.

Ca urmare a naturii pe termen scurt, valoarea contabilă a numerarului și a echivalentelor de numerar, a creanțelor comerciale și a altor creanțe, precum și a datoriilor comerciale și a altor datorii, inclusiv a împrumuturilor se apropie de valoarea lor justă.

Grupul nu detine active și datorii incluse în situațiile financiare care necesită evaluarea și/sau prezentarea valorii juste.

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru exercițiul financiar 2019

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

Obiective generale, politici și procese

Administratorul are responsabilitatea generală de determinare a obiectivelor și politicilor de gestionare a riscurilor Grupului și, păstrând, în același timp, responsabilitatea pentru acestea, a delegat autoritatea pentru proiectarea și operarea proceselor care asigură implementarea efectivă a obiectivelor și politicilor în funcția de finanțare a Grupului. Consiliul primește rapoarte lunare de la CFO-ul Grupului prin care examinează eficacitatea proceselor puse în aplicare și adecvarea obiectivelor și politicilor pe care le stabilește.

Obiectivul general al Administratorului este de a stabili politici care urmăresc reducerea riscurilor pe cât posibil, fără a afecta în mod nejustificat competitivitatea și flexibilitatea Grupului. Mai multe detalii privind aceste politici sunt prezentate mai jos:

Riscul de credit

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

Grupul 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. Ca o dovadă a gestiunii acestui risc, Grupul nu a fost afectat în niciun fel de insolvențele 2K Telecom sau Teamnet International (spre deosebire de unii dintre competitori).

Totuși, Grupul 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.

Informațiile relevante suplimentare privind creanțele comerciale și alte creanțe, care nu sunt nici scadente, nici depreciate, sunt prezentate în Nota 19.

Numerar în depozite bancare și pe termen scurt

Grupul monitorizează în mod regulat ratingurile de credit ale bancilor, iar la data raportării nu se preconizează pierderi din neexecutarea de către contrapărți. Pentru toate activele financiare pentru care nu au fost aplicate cerințele de depreciere, valoarea contabilă reprezintă expunerea maximă la pierderea creditului.

Riscul de piață

Riscul de piață decurge din utilizarea de către Grup de instrumente financiare supuse dobânzii, tranzacționabile și în monedă străină. Există riscul ca valoarea justă sau fluxurile de numerar viitoare ale unui instrument financiar să fluctueze din cauza modificărilor ratelor dobânzii (riscul ratei dobânzii), a ratelor de schimb valutar (risc valutar) sau a altor factori de piață (alt risc de preț).

Riscul ratei dobânzii

Grupul este expus riscului de creștere a ratei dobânzilor, având contractate împrumuturi bancare și din emisiunea de obligațiuni, toate în LEI. Orice creștere a ratei dobânzii va fi reflectată de creșterea costurilor financiare. Grupul monitorizează în mod regulat situația pieței pentru a previziona riscul asociat cu rata dobânzii.

Cea mai mare parte a sumelor împrumutate în prezent au dobândă anuală FIXA. Costul ponderat al capitalului împrumutat este de puțin sub 7.6% pe an. Considerăm ca perioada financiară ce urmează (2020 - 2022) va fi o perioadă în care faptul că, în cea mai mare parte, a fost fixat prețul capitalului împrumutat va constitui un avantaj competitiv.

	<u>31 dec 2019</u>	<u>31 dec 2018</u>
Dobândă variabilă	5,668,104	1,981,874
Dobândă fixă	36,064,185	29,744,947
Total	<u>41,732,288</u>	<u>31,726,821</u>

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru exercițiul financiar 2019

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

La 31 decembrie 2019, dacă ratele dobânzilor aferente împrumuturilor în LEI ar fi fost cu 1 punct % mai mari/mai mici, cu toate celelalte variabile menținute constante, profitul brut pentru anul respectiv ar fi fost cu 417,323 mai mic/mai mare (31 decembrie 2018: 317,268), în principal ca urmare a cheltuielilor cu dobânda mai mare/mai mică pentru împrumuturile cu rată variabilă.

Riscul valutar

Un element important al riscului de piață este riscul de fluctuație a cursului valutar. Grupul urmărește să fie neutru față de riscul de fluctuație a cursului valutar. Activitățile derulate în acest sens sunt:

- Grupul evita pe cât posibil depunerea de oferte de vânzare "cross currency" (oferte cu prețul de vânzare exprimat în alta valută decât cel de achiziție);
- În cazul în care se solicită astfel de oferte, sunt incluse clauze de tip "limita de variație";
- Toate prețurile de vânzare din contracte sunt exprimate în valută, cu facturarea în lei la cursul din data livrării;
- Grupul nu operează cu stocuri;

Începând cu anul fiscal 2018 a apărut necesitatea contractării unor produse financiare de asigurare a unui preț fix pentru cumpărarea de valută. Mai multe cereri de ofertă primite de la clienți solicită ofertarea într-o valută diferită decât cea de achiziție. Astfel, Grupul a analizat și testat diverse soluții financiare în acest sens.

Odată cu intensificarea activității de export, Grupul păstrează devizele încasate în moneda inițială, pentru a putea face plățile direct în moneda partenerului extern. Aceasta abordare ne permite să anulăm efectul fluctuației de curs în cazul facturilor deschise (deoarece pierderile înregistrate prin creșterea valorii facturilor de plată sunt compensate de câștigurile produse de creșterea valorii detinerilor de valută). În special odată cu achiziția Dendrio, devizele încasate de la clienții Bittnet sunt mai relevante pentru plățile efectuate de Dendrio către furnizorii externi (Dendrio are achiziții semnificative de la furnizori externi).

La 31 decembrie, expunerea netă a Grupului la riscul valutar a fost următoarea (sume în echivalent LEI):

Active/(datorii) financiare nete în moneda străină	31 dec 2019	31 dec 2018
LEI	(20,100,042)	(9,052,383)
EUR	564,424	1,181,471
USD	94,372	136,839

Alt risc de piață

Grupul deține unele investiții strategice de capitaluri proprii în alte societăți care completează operațiunile Grupului. Conducerea consideră că expunerea la riscul piață din această activitate este acceptabilă în circumstanțele Grupului, însă este mult mai mare decât riscul asociat unei investiții în titluri de stat sau participatii în fonduri de investiții, în principal din cauza volatilității și evoluției impredictibile a prețurilor acțiunilor, atât pe termen scurt, cât și pe termen lung.

Riscurile generale asociate cu achizițiile directe sau indirecte pe care Grupul le-a efectuat ori pe care le va efectua în viitor descrise în cadrul subsecțiunii sunt pe deplin aplicabile inclusiv în ceea ce privește achiziția de către Dendrio a activității de integrare IT&C de la Crescendo.

Din perspectiva modului în care a fost structurată investiția, calificarea unei operațiuni dintre Dendrio și Crescendo drept transfer de afacere, atât din punct de vedere fiscal, cât și din perspectiva drepturilor salariaților (la nivel local și la nivelul UE) este esențială. Această calificare depinde, însă, de o serie de aspecte din care să reiasă, printre altele, independența și identitatea economică a business-ului preluat. Eforturile Grupului au fost și sunt acelea de a identifica Elementele de Transferat, astfel încât activitatea de integrare IT&C ce urmează a fi preluată de la Crescendo să-și mențină aceste caracteristici (independența și identitatea economică). Cu toate acestea, în eventualitatea unui litigiu care ar pune în discuție calificarea operațiunii dintre Dendrio și Crescendo, (de ex: cu autoritățile fiscale și/sau personalul transferat), nu există garanția că aceeași apreciere va fi făcută de instanța în cauză. În măsura în care operațiunea dintre Dendrio și Crescendo ar fi scoasă din sfera transferului de afacere, efectele negative pot consta în ineficacitatea preluării salariaților Crescendo, considerați, prin specificul activității preluate, cel mai important element al transferului de afacere vizat și/sau nașterea obligației de plată a TVA de către Dendrio către Crescendo (în cazul în care TVA-ul nu ar fi considerat ca parte din preț) în contextul Contractului de Transfer de Afacere, generând în acest caz un risc limitat de lichiditate pentru Dendrio.

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru exercițiul financiar 2019

(toate sumele sunt exprimate in LEI, daca nu este specificat altfel)

În plus față de particularitățile structurii de preluare a activității de integrare IT&C a Crescendo și a documentației relevante, specificul activității preluate și a Elementelor Transferate prezintă pentru Grup și Dendrio provocări care pot influența decisiv integrarea activității Crescendo, baza de clienți, marjele sau fluxurile de numerar preconizate sau realiza beneficiile anticipate ale achiziției, inclusiv creșterea sau sinergiile preconizate

Riscul de lichiditate

Riscul de lichiditate provine din gestionarea de către Grup a capitalului circulant și a cheltuielilor financiare și a rambursărilor principale ale instrumentelor sale de creanță. Există riscul ca Grupul să întâmpine dificultăți în îndeplinirea obligațiilor financiare pe măsură ce ajung la scadență.

Politica Grupului este de a se asigura că va avea întotdeauna suficient numerar pentru a-i putea permite să-și acopere datoriile la scadență. Pentru a atinge acest obiectiv, acesta încearcă să mențină soldurile de numerar (sau facilitățile convenite) pentru a îndeplini cerințele preconizate pentru o perioadă de cel puțin 45 de zile. Grupul urmărește, de asemenea, reducerea riscului de lichiditate prin fixarea ratelor dobânzii (și, prin urmare, a fluxurilor de numerar) pe o parte din împrumuturile sale pe termen lung, iar acest lucru este menționat în secțiunea „riscul ratei dobânzii” de mai sus.

Următorul tabel prezintă scadențele contractuale (reprezentând fluxuri de numerar contractuale ale datoriilor financiare):

	Până la 3 luni	Între 3 și 12 luni	Între 1 și 2 ani	Între 2 și 5 ani
31 decembrie 2019				
Împrumuturi din emisiuni de obligațiuni	-	-		28,195,593
Datorii Leasing	367,812	957,837	1,315,864	2,527,078
Împrumuturi bancare	2,914,160	646,257	4,807,687	-
Datorii comerciale si alte datorii	31,013,941	-	-	-
Total	34,295,912	1,604,094	6,123,551	30,722,671
31 decembrie 2018				
Împrumuturi din emisiuni de obligațiuni	-	4,164,585	-	18,380,362
Împrumuturi bancare	2,902,561	5,115,114	856,512	307,687
Datorii comerciale si alte datorii	10,101,223	699,585	-	-
Total	13,003,785	9,979,284	856,512	18,688,049

Informații relevante referitoare la capital

Grupul monitorizează capitalul care cuprinde toate componentele capitalului propriu.

Obiectivele Grupului la menținerea capitalului sunt:

- să protejeze capacitatea entității de a continua ca o preocupare continuă, astfel încât să poată continua să genereze profituri pentru acționari și beneficii pentru alte părți interesate și
- să ofere un randament adecvat acționarilor prin stabilirea prețurilor produselor și serviciilor în concordanță cu nivelul de risc.

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru exercițiul financiar 2019

(toate sumele sunt exprimate in LEI, daca nu este specificat altfel)

NOTA 5. REZULTATUL PE ACTIUNE

Grupul prezinta atât rezultatul de bază pe acțiune, cât și rezultatul pe acțiune diluat:

- rezultatul de bază pe acțiune se calculează prin împărțirea profitului net pentru anul curent atribuit deținătorilor de acțiuni ale Grupului, la numărul mediu ponderat de acțiuni în cursul perioadei;
- rezultatul pe acțiune diluat se calculează pe baza profitului net, ajustat de efectul dilutiv al opțiunilor de acțiuni ale angajaților.

Rezultatul pe acțiune este ajustat retroactiv la începutul primei perioade raportate pentru creșterea numărului de acțiuni rezultate din capitalizare.

Calculul rezultatului pe acțiune pentru anii financiari 2018-2019 este prezentat in tabelul următor:

	<u>2019</u>	<u>2018</u>
Profit net atribuibil societatii mama (A)	(2,753,499)	4,371,202
Numar de actiuni - inceputul perioadei	51,755,238	30,444,258
Capitalizare prime/rezultat reportat	64,447,968	-
Actiuni emise in perioada contra numerar	-	21,310,980
Numar de actiuni - sfarsitul perioadei	116,203,206	51,755,238
Media actiunilor ordinare in perioada (B)	116,203,206	109,099,546
Actiuni cu efectiv dilutiv (SOP)	12,263,312	9,905,953
Media totala (C)	128,466,518	119,005,499
Rezultatul pe acțiune		
de baza (A/B)	(0.0237)	0.0401
diluat (A/C)	(0.0214)	0.0367

NOTA 6. INFORMATII PE SEGMENTE DE ACTIVITATE

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

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

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

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

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

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

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru exercițiul financiar 2019
(toate sumele sunt exprimate in LEI, daca nu este specificat altfel)

REZULTATE OPERATIONALE	2019			2018		
	Educație	Tehnologie	Total	Educație	Tehnologie	Total
Total venituri	12,841,500	87,039,617	99,881,116	7,425,422	40,833,100	48,258,522
Venituri intre segmente	(10,910)	(120,378)	(131,288)	(16,997)	(350,480)	(367,478)
Venituri din contracte cu clientii	12,830,590	86,919,239	99,749,829	7,408,425	40,482,620	47,891,044
Marja bruta	7,211,805	10,043,348	17,255,153	4,169,209	4,708,492	8,877,701
Costuri de vanzare alocate	(1,909,224)	(4,508,306)	(6,417,530)	(428,335)	(1,759,319)	(2,187,654)
Marja, dupa costuri vanzare	5,302,581	5,535,042	10,837,623	3,740,874	2,949,173	6,690,047
Alte venituri			657,734			5,968,250
Cheltuieli operationale nealocate			(11,658,788)			(6,304,882)
Venituri/cheltuieli financiare			(2,798,824)			(1,063,802)
Profit brut			(2,962,255)			5,289,611

ACTIVE / DATORII	31 dec 2019			31 dec 2018		
	Educație	Tehnologie	Total	Educație	Tehnologie	Total
Investitii in active ne-financiare	455,598	5,556,915	6,012,514	7,016,328	10,986,519	18,002,847
Active pe segment	13,951,354	48,789,939	62,741,293	11,914,893	30,007,831	41,922,724
Active nealocate			25,720,289			17,145,877
Total Active			88,461,581			59,068,602
Datorii pe segment	4,186,062	59,420,591	63,606,653	1,214,713	31,820,064	33,034,776
Datorii nealocate			12,483,351			12,033,279
Total Datorii			76,090,004			45,068,055

NOTA 7. VENITURI DIN CONTRACTE CU CLIENTII

Veniturile din contractele cu clienții pentru anii financiari 2018-2019 sunt detaliate in tabelul următor:

	2019	2018
Servicii de training	12,830,590	7,408,425
Servicii de integrare solutii IT	14,290,146	10,590,469
Venituri din prestarea de servicii	27,120,736	17,998,894
Vanzarea de marfuri integrare solutii IT	26,436,100	8,404,302
Licente revandute	46,192,993	21,481,711
Alte marfuri	-	6,138
Vanzarea de marfuri	72,629,092	29,892,151
Total	99,749,829	47,891,044

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru exercițiul financiar 2019
(toate sumele sunt exprimate în LEI, dacă nu este specificat altfel)

Servicii de training

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

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

Servicii de integrare solutii IT

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

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

Veniturile din vanzarea de marfuri si licente

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

Veniturile din perspectiva geografica

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

Raționamente esențiale

Grupul a analizat prin prisma prevederilor IFRS 15 dacă acționează în nume propriu („Principal”) în relația cu clienții, respectiv dacă controlează bunurile și serviciile promise înainte să transfere bunul sau serviciul unui client.

Analizând contractele de vânzare marfuri (echipamente hardware și licențe software), Grupul Bittnet consideră că are obligațiile în nume propriu, și deci acționează ca „Principal” și nu ca intermediar („Agent”). Pentru a ajunge la această concluzie, Grupul a analizat procesele de comandă și de livrare a echipamentelor și licențelor, momentul transferului drepturilor de către furnizor către Grup și de la Grup către client, și apariția riscurilor asociate controlului.

Astfel, chiar dacă echipamentele IT sau licențele software vândute de Grup sunt produse de alte entități, promisiunea grupului către clienții proprii nu este de a produce acele marfuri, ci de a le livra (iar adesea și a realiza activități suplimentare precum instalarea, customizarea, combinarea, activarea, configurarea, optimizarea și mentenanța pe durata de funcționare). Acestea sunt servicii separate, contabilizate independent, dar sunt obligații care arată controlul Grupului asupra produselor în fluxul de livrare. Legat de livrarea către client, ea este realizată de Grup – care intră în posesia efectivă a marfurilor (inclusiv a cheilor de activare a software-ului) și le transmite către clientul final, alături de procesele interne specifice de activare în portaluri destinate (proces efectuate de echipa Grupului).

Grupul vinde drepturile asupra marfurilor produse de producători în combinație cu serviciile proprii cu valoare adăugată. Aceste servicii sunt de tipul „advisory” și de tip „know-how” asigurându-ne că soluțiile vândute clienților satisfac cerințele și nevoile acestora. Aceste servicii sunt parte integrantă a obligațiilor asumate în fața clienților, pentru că aceste servicii nu oferă o valoare separată clienților, și nu sunt facturate separat. În concluzie, Grupul face clienților o promisiune de a livra marfurile, intră în posesia și controlul lor și stabilește prețurile de vânzare, în cadrul unor procese de negociere. Grupul are libertatea de a stabili prețurile cu clienții, chiar dacă aceștia au negociat direct cu producătorul marfurilor anumite contracte. Astfel, Grupul poate acorda discounturi suplimentare, sau poate solicita creșterea prețului pentru a reflecta riscuri valutare, viteza de livrare, risc de neincasare de la client, etc. Cu alte cuvinte, în ochii clienților, Grupul este furnizorul marfurilor, chiar dacă ele sunt produse de producători, Grupul fiind integral responsabil de buna livrare a proiectelor agreate.

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru exercițiul financiar 2019

(toate sumele sunt exprimate in LEI, daca nu este specificat altfel)

NOTA 8. COSTUL VANZARILOR

Costurile aferente vanzarilor pentru anii financiari 2018-2019 sunt prezentate in tabelul următor:

	2019	2018
Costul vanzarii de marfuri integrare solutii IT	22,687,097	8,283,517
Licente revandute	41,864,211	18,310,412
Alte materiale directe	967,339	1,002,161
Servicii cloud	1,863,093	1,202,410
Cheltuieli de personal	3,239,104	479,837
Cheltuieli cu colaboratori	2,624,497	2,693,754
Servicii prestate de terti	9,249,335	7,041,253
Total	82,494,676	39,013,343

NOTA 9. CHELTUIELI VANZARE

Cheltuielile vanzare pentru anii financiari 2018-2019 sunt prezentate in tabelul următor:

	2019	2018
Cheltuieli de personal	2,128,443	645,706
Cheltuieli cu colaboratori	3,147,684	1,541,948
Comisioane si onorarii	190,989	100,040
Publicitate	950,415	197,942
Total	6,417,530	2,485,635

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru exercițiul financiar 2019
(toate sumele sunt exprimate in LEI, daca nu este specificat altfel)

NOTA 10. CHELTUIELI GENERALE SI ADMINISTRATIVE

Cheltuielile administrative pentru anii financiari 2018-2019 sunt detaliate in tabelul următor:

	2019	2018
Materiale	304,749	35,526
Cheltuieli de personal	1,837,100	1,105,378
Cheltuieli cu colaboratori	4,030,667	1,376,371
Amortizare	2,288,470	158,341
Chirie sediu	17,406	922,927
Chirii echipamente si masini	617,807	428,104
Deplasare si transport	111,010	434,872
Asigurari	149,496	80,941
Postale si telecomunicatii	126,082	57,936
Donatii	42,732	104,582
Ajustari creante	84,551	127,770
Comisioane bancare	117,643	69,264
Alte servicii terti	1,119,516	808,697
Diverse	811,560	296,193
Total	11,658,788	6,006,901

NOTA 11. CLASIFICAREA CHELTUIELILOR DUPA NATURA

Clasificarea cheltuielilor operationale totale, dupa natura, pentru anii financiari 2018-2019 este detaliata in tabelul următor:

	2019	2018
Materiale si marfuri	23,959,185	9,321,203
Licente revandute	41,864,211	18,310,412
Cheltuieli de personal	7,204,647	2,230,921
Cheltuieli cu colaboratori	9,802,848	5,612,073
Amortizare	2,288,470	158,341
Servicii cloud	1,863,093	1,202,410
Chirii	635,213	1,351,031
Comisioane si onorarii	190,989	100,040
Publicitate	950,415	197,942
Deplasare si transport	111,010	434,872
Asigurari	149,496	80,941
Postale si telecomunicatii	126,082	57,936
Donatii	42,732	104,582
Ajustari creante	84,551	127,770
Comisioane bancare	117,643	69,264
Servicii prestate de terti	10,368,851	7,849,950
Diverse	811,560	296,193
Total cheltuieli operationale	100,570,994	47,505,880

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru exercițiul financiar 2019
(toate sumele sunt exprimate în LEI, dacă nu este specificat altfel)

NOTA 12. CHELTUIELI FINANCIARE

Detalii referitoare la venituri și cheltuieli pentru anii financiari 2018-2019 sunt prezentate în tabelul următor:

	2019	2018
Dobanzi bancare	774,691	290,239
Costuri factoring	64,455	5,265
Dobanzi obligatiuni emise	2,025,377	1,034,108
Dobanda Leasing	292,428	-
Venituri/cheltuieli nete diferite de curs	238,544	(12,592)
Total	3,395,495	1,317,020

NOTA 13. IMPOZIT PE PROFIT

Detalii referitoare la impozitul pe profit curent și amânat pentru anii financiari 2018-2019 sunt prezentate în tabelul următor:

	2019	2018
Impozit pe profit curent	212,343	751,269
Impozit amânat	(591,295)	116,861
Total impozit pe profit	(378,952)	868,130
Impozit microintreprinderi	47,310	13,537
Total impozit	(331,642)	881,666

Reconcilierea impozitului pe profit

	2019	2018
REZULTAT BRUT	(3,270,789)	5,201,058
Rezerva legala	(86,027)	(90,301)
Venituri neimpozabile	(218,433)	-
Cheltuieli nedeductibile	1,473,874	837,208
REZULTAT IMPOZABIL	(2,101,375)	5,947,965
Impozit pe profit (16%)	(336,220)	951,674
Reducere sponsorizare	(42,731)	(83,544)
Total impozit pe profit	(378,951)	868,130

Impozit amânat

Impozitul amânat de plată și de recuperat sunt evaluate la rata efectivă de impozitare de 16%. Impozitul amânat de plată și de recuperat, precum și cheltuielile cu /(veniturile din) impozit amânat recunoscute în situația rezultatului global sunt atribuibile următoarelor elemente: recunoașterea în situațiile financiare consolidate a castigului din evaluarea titlurilor puse în echivalență, diferențe temporare în ceea ce privește recunoașterea fiscală a unor costuri (dobanzi), retratari în legătură cu aplicarea IFRS 16 (leasing).

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru exercițiul financiar 2019
(toate sumele sunt exprimate în LEI, dacă nu este specificat altfel)

NOTA 14. FOND COMERCIAL

Detalii privind fondul comercial sunt prezentate în tabelul următor:

	<u>31 dec 2019</u>	<u>31 dec 2018</u>	
Fond comercial pozitiv - DENDRIO	2,536,315	2,536,315	
Fond comercial pozitiv - ELIAN	348,385	338,050	
Fond comercial pozitiv - CRESCENDO	14,816,943	9,366,943	
Total	<u>17,701,643</u>	<u>12,241,308</u>	

Calcul fond comercial:	<u>DENDRIO</u>	<u>ELIAN</u>	<u>CRESCENDO</u>
Costul de achiziție	2,266,254	510,000	16,350,000
Active nete la valoarea justă	(270,061)	316,768	1,533,057
% deținere	100%	51.02%	100%
Fond comercial	<u>2,536,315</u>	<u>348,385</u>	<u>14,816,943</u>

Recunoasterea fondului comercial

În cazul achiziției Gecad (devenit Dendrio), Conducerea a analizat la momentul achiziției contractele “în derulare”, în sensul că erau semnate înainte de Septembrie 2017. Ținând cont de tipologia de business pe care atât Bittnet cât și Gecad îl derulează în aria de activitate “Integrare IT”, Conducerea a apreciat că nu există contracte identificate care să fi putut fi incluse în categoria de active și să genereze o schimbare semnificativă a poziției financiare. În această analiză am avut în vedere existența unor contracte de tip multi-annual, care urmau să genereze venituri în anii financiari 2018 și 2019, dar a căror marja brută nu era una semnificativă, ele fiind mai degrabă canale de marketing prin care echipa Dendrio păstrează relația cu clienții, sau prin care asigură statutul de partener Microsoft. Totodată, managementul a avut în vedere că atât în cazul Dendrio cât și în cazul Bittnet, cea mai importantă parte a businessului este capacitatea de a genera noi proiecte, de a fi lângă clienți atunci când aceștia au nevoie, și capacitatea de a învăța înaintea clienților noile tehnologii, pentru a le putea oferi clienților valoare prin instalare, implementare, mentenanță.

La finalul anului 2018, Dendrio a preluat activitatea de integrare IT&C de la Crescendo International, o companie cu 25 de ani de experiență în România și pe piețele externe. Pentru transferul de afacere de la Crescendo International, societatea Dendrio Solutions a plătit către Crescendo International suma de 10.9 milioane lei și s-a angajat să plătească o diferență în raport cu „EBITDA medie ajustată realizată de activitatea de integrare IT&C înainte de transferul său către Beneficiar”, în situația în care echipa de top management va asigura retenția resurselor umane și a relațiilor comerciale cu clienții existenți și furnizorii cheie aferenți activității transferate, în scopul conservării valorii activității de integrare IT&C preluate de la Crescendo International SRL.

Valoarea activității de integrare IT&C transferată de la Crescendo International SRL constă în principal din resursele umane aferente, care înglobează și o componentă semnificativă de expertiză și experiență tehnică și comercială, și din relațiile comerciale cu principalii clienți și furnizori, bazate adesea chiar pe relațiile cu persoanele din echipa care i-au deservit.

În baza rezultatelor financiare finale la 31.12.2019, valoarea remunerației suplimentare a fost 1 X EBITDA medie ajustată realizată de activitatea de integrare IT&C înainte de transferul său către Beneficiar, respectiv 5.45 milioane lei.

În consecință, fondul de comerț (“goodwill”) pentru această tranzacție a crescut de la 9.37 milioane lei la 14.82 milioane lei.

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru exercițiul financiar 2019
(toate sumele sunt exprimate in LEI, daca nu este specificat altfel)

NOTA 15. ALTE IMOBILIZARI NECORPORALE

Imobilizările necorporale includ in principal Marca Bittnet si licente software.

	Marca Bittnet	Licente si alte necorporale	Total alte active necorporale
Valoare neta			
La 31.12.2017	-	163,040	163,040
Intrări	5,786,000	241,203	6,027,203
Amortizare	-	(91,131)	(91,131)
La 31.12.2018	5,786,000	313,112	6,099,112
Intrări	-	423,805	423,805
Amortizare	(385,733)	(97,192)	(482,925)
La 31.12.2019	5,400,267	639,725	6,039,991

Raționamente esențiale – marca Bittnet (recunoastere, evaluare, inregistrare)

Recunoasterea si evaluarea marcii

Marca Bittnet a fost achizitionata la finalul anului 2018 de la fostul proprietar, la un pret echivalent cu valoarea evaluata de un evaluator independent. Evaluarea a fost efectuata prin metoda fluxurilor de numerar (DCF), avand ca referinta o redevența de 5% din cifra de afaceri din activitatea de training, conform precedentului contract de licentiere, rata care este comparabila cu conditiile din piata.

Conducerea a avut in vedere faptul ca Marca Bittnet este separabilă, adică poate fi separată sau divizată de entitate și vândută, transferată, autorizată, închiriată sau schimbată, fie individual, fie împreună cu un contract, un activ sau o datorie corespondenta, iar totodata aceasta a intrat in patrimoniul Grupului din drepturi contractuale sau de altă natură legală, indiferent dacă acele drepturi sunt transferabile sau separabile de entitate sau de alte drepturi și obligații.

Grupul controlează Marca bittnet avand capacitatea de a obține beneficii economice viitoare de pe urma resursei suport și de a restricționa accesul altora la beneficiile respective. Capacitatea de a controla beneficiile economice viitoare provine în mod din drepturile legale a căror aplicare poate fi susținută în instanță - conform Legii 8 a drepturilor de Autor.

Inregistrarea tranzactiei de remitere a datoriei

Datoria din achizitia marcii a fost remisa catre fondatorii companiei, Mihai si Cristian Logofatu (in calitate de administrator unic si , respectiv, director financiar), ulterior achitata prin transferul unor active din patrimoniul personal al fondatorilor catre vanzatorul Marcii.

Conducerea a analizat tranzactia de remitere a datoriei si a concluzionat ca aceasta reprezinta un venit si nu o operatiune de capitaluri. Tranzactia a fost realizata cu fondatorii Bittnet Systems in calitatea lor de manageri, avand in vedere angajamentul fondatorilor fata de actionarii minoritari de a suporta in nume propriu costul achizitiei marcii, corectand astfel eroarea din trecut de a nu fi fost suficienti de diligenti sa inregistreze marca la OSIM. Venitul din remiterea datoriei in suma de 5,786,000 a fost recunoscut in exercitiul financiar 2018 in Situatia rezultatului global pe linia „Alte venituri”.

NOTA 16. TITLURI PUSE IN ECHIVALENTA

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

La achiziția investiției, diferența între costul investiției și cota entității din valoarea justă netă a activelor și datoriilor identificabile ale societății (fondul comercial) este inclusa în valoarea contabilă a investiției. In aplicarea metodei punerii in echivalenta au fost utilizate informatiile financiare la data de 31 august 2018. Cota parte din profitul realizat pentru perioada ramasa pana la 31 decembrie 2019 a fost inregistrat in situatia rezultatului global.

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru exercițiul financiar 2019
(toate sumele sunt exprimate in LEI, daca nu este specificat altfel)

NOTA 17. IMOBILIZARI CORPORALE

Imobilizările corporale includ in principal amanajarile spatiilor de birouri si echipamente necesare desfasurarii activitatilor operationale. Miscarile in cadrul imobilizarilor corporale sunt prezentate in tabelul de mai jos.

	Spatii inchiriate si amenajari	Instalații tehnice si mașini	Alte instalații, utilaje si mobilier	Total active imobilizate
Cost				
La 31.12.2017	483,948	240,402	360,644	1,084,993
Intrări	-	1,281,526	334,693	1,616,219
Cedări/Transfer	-	-	-	-
La 31.12.2018	483,948	1,521,928	695,337	2,701,212
Reclasificări leasing	4,213,706	1,743,238	-	5,956,944
Intrări	408,008	130,783	48,962	587,754
Cedări/Transfer	-	(368,094)	-	(368,094)
La 31.12.2019	5,105,662	3,027,855	744,299	8,877,816
Amortizare				
La 31.12.2017	11,399	240,402	357,442	609,243
Costul perioadei	70,882	-	17,269	88,152
Cedări/Transfer	-	-	-	-
La 31.12.2018	82,281	240,402	374,711	697,395
Costul perioadei	882,049	892,165	31,731	1,805,945
Cedări/Transfer	-	(368,094)	-	(368,094)
La 31.12.2019	964,330	764,474	406,442	2,135,246
Valoare neta				
La 31.12.2019	4,141,331	2,263,381	337,857	6,742,570
La 31.12.2018	401,666	1,281,526	320,626	2,003,818
La 31.12.2017	472,548	-	3,202	475,751

Nu au fost constituite ipoteci sau garantii cu privire la imobilizarile corporale detinute.

NOTA 18. STOCURI

Detalii privind stocurile sunt prezentate in tabelul următor:

	<u>31 dec 2019</u>	<u>31 dec 2018</u>
Materiale	170,706	157,150
Marfuri	1,826,582	460,909
Total	<u>1,997,289</u>	<u>618,060</u>

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru exercitiul financiar 2019
(toate sumele sunt exprimate in LEI, daca nu este specificat altfel)

NOTA 19. CREANTE COMERCIALE SI ALTE CREANTE

Creanțele comerciale si alte creanțe sunt prezentate in tabelul următor:

	<u>31 dec 2019</u>	<u>31 dec 2018</u>
Creante clienți	30,505,476	21,327,745
Ajustari pentru creante clienți	(1,097,569)	(1,027,840)
Active contractuale	869,337	211,264
Imprumuturi parti legate (Nota 26)	1,050,000	1,083,658
Subventii	14,881	38,411
Garantii	57,049	6,588
Alte creante	1,081,692	105,849
Total	32,480,865	21,745,674
Avansuri furnizori	310,950	978,115
Cheltuieli in avans	470,691	988,250
Creante buget de stat	94,283	116,056
Total, din care:	33,356,789	23,828,095
Active imobilizate	1,056,588	1,056,588
Active circulante	32,300,201	22,771,507

Situatia pe vechime a creantelor nete clienti:

	<u>31 dec 2019</u>	<u>31 dec 2018</u>
Nescadent	27,089,387	15,356,762
0-30	1,416,927	2,323,868
31-90	519,383	371,583
91-360	353,264	1,285,110
peste 360	28,945	962,582
Total	27,089,387	20,299,905

Reconciliere ajustari creante clienti:

	<u>2019</u>	<u>2018</u>
1 ianuarie	1,027,840	881,692
Ajustari in perioada	69,729	127,770
Ajustari la achizitii filiale / preluate	-	18,379
Reluari ajustari	-	-
31 decembrie	1,097,569	1,027,840

Estimari semnificative

Ajustarile de depreciere pentru creanțele comerciale și alte creante sunt recunoscute pe baza abordării simplificate din cadrul IFRS 9. În acest proces este evaluată probabilitatea neachitării creanțelor comerciale, pe baza experienței istorice in ceea ce priveste riscul de neincasare. Experienta anilor precedenti a aratat ca riscul de neincasare este scazut, nefiind inregistrate pierderi semnificative in ultimii ani. Cu toate acestea, conducerea a estimat si inregistrat ajustari la nivelul soldului creantelor neincasate la finalul anului, astfel: creante Bittnet Systems – 3% si creante Dendrio – 1.3%.

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru exercitiul financiar 2019
(toate sumele sunt exprimate in LEI, daca nu este specificat altfel)

NOTA 20. NUMERAR SI ECHIVALENTE NUMERAR

Detalii privind numerarul si echivalente numerar sunt prezentate in tabelul următor:

	<u>31 dec 2019</u>	<u>31 dec 2018</u>
Banca in LEI	14,163,756	10,152,488
Banca in LEI – cash colateral	1,112,007	1,410,405
Banca in valuta	5,535,764	1,470,713
Numerar in casierie	12,590	14,277
Total	<u>20,824,117</u>	<u>13,047,882</u>

Depozitele de cash colateral reprezinta numerar restrictionat – garantie in legatura cu imprumuturile contractate cu Procredit Bank.

NOTA 21. CAPITALURI SI REZERVE

Detalii privind capitalurile rezervele Grupului sunt prezentate in tabelul următor:

	<u>31 dec 2019</u>	<u>31 dec 2018</u>
Capital social	11,620,321	5,175,524
Prime de emisiune	-	2,594,889
Alte elemente de capitaluri proprii	352,151	1,038,755
Rezerve legale	1,118,923	266,124
Rezultat reportat	1,708,978	352,234
Rezultat global curent	(2,753,499)	4,371,203
Total	<u>12,046,873</u>	<u>13,798,728</u>

Capitalul social

Capitalul social al societatii mama Bittnet Systems include doar actiuni ordinare in valoare nominala de 0.1 LEI /actiune. Capitalului social a fost majorat majorarea prin incorpoarera rezervelor si primelor de emisiune conf Hot AGEA nr.1 din aprilie 2019 si au fost distribuire actiuni gratuite: 1 actiune noua la fiecare actiune detinuta. Operatiunea s-a finalizat in iulie 2019.

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

Actionari si % detinute	<u>31 dec 2019</u>	<u>31 dec 2018</u>
Mihai Logofatu	15.03%	25.80%
Cristian Logofatu	14.02%	25.23%
Razvan Capatana-Grosanu	11.05%	13.72%
Altii	59.9%	35.25%
Total	<u>100%</u>	<u>100%</u>

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru exercițiul financiar 2019
(toate sumele sunt exprimate în LEI, dacă nu este specificat altfel)

Prime de emisiune

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

Rezerva legala

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

Alte elemente de capitaluri proprii

Raționamente esențiale – recunoasterea și evaluarea SOP

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

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

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

Estimări semnificative – evaluarea SOP

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

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

- Pretul spot la data AGEA
- Pretul strike (la data de referință – 1 ianuarie a anului respectiv) conform fiecărui plan
- valoarea de 3% pentru volatilitate, conform analizei pretului zilnic al acțiunilor BNET , ajustat pentru splitari
- numărul de acțiuni al companiei de la data acordării
- procentul de diluare din Stock Option Plan

Valoarea integrală a fiecărui plan cost a fost recunoscută în costuri pe durata fiecărui plan.

SOP 2016

În februarie 2019, compania și-a anunțat decizia de a deconta Option Plan (SOP) prin emiterea unui număr de 3.477.967 acțiuni comune, nominative, dematerializate, de valoare egală și cu o valoare nominală de 0,1 lei fiecare, în contul creanței deținute asupra societății de deținătorii de Opțiuni în conformitate cu Planul de incentivare a persoanelor cheie – Stock Option Plan aprobat de Hotărârea 6 AGEA din 28.04.2016.

A fost pentru prima dată în istoria pieței de capital din România când un Stock Option Plan al unei companii listate a fost realizat prin majorarea capitalului și nu prin răscumpărarea de acțiuni din piață. Ca urmare a acestei operațiuni, capitalul social al Bittnet s-a majorat cu suma de 347.796,70 lei, iar capitalurile proprii au crescut adițional cu suma de 3.584.392,30 lei, prime de emisiune. Conform SOP2016, un număr de 18 persoane au primit dreptul, dar nu obligația, să cumpere acțiuni Bittnet la un preț per acțiune echivalent cu o capitalizare a companiei de 7.800.000 lei. Pe parcursul anului 2018, toate cele 18 persoane au exercitat această opțiune.

În data de 10 mai 2019, Bittnet a primit certificatul care atestă înregistrarea majorării capitalului social cu 3.477.967 acțiuni noi emise ca urmare a operațiunii Stock Option Plan (POS) aprobat prin Decizia nr. 6 din AGEA din 28.04.2016. Raport BNET - Semestrul 1 2019 – Pagina 15 Data la care acțiunile nou-emise au fost disponibile pentru tranzacționare, a fost 13 mai 2019. Ca urmare a tranzacției, capitalul social al Bittnet a crescut la 5.523.320,50 RON.

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru exercițiul financiar 2019

(toate sumele sunt exprimate in LEI, daca nu este specificat altfel)

În data de 27 iunie 2019, Bittnet a primit certificatul care atestă înregistrarea majorării capitalului social cu 55.233.205 acțiuni noi, emise ca urmare a hotărârii AGA din 24 aprilie 2019. Data de înregistrare a fost stabilită pentru 8 iulie 2019 și data plății, aceasta este data la care acțiunile nou emise au fost disponibile pentru tranzacționare, a fost 9 iulie 2019. Ca urmare a tranzacției, capitalul social al Bittnet a crescut la 11.046.641,00 lei.

SOP 2017

În august 2019, a fost luată Decizia administratorului de majorare de capital prin emiterea unui număr de 5.736.796 acțiuni comune, nominative, dematerializate, de valoare egală și cu o valoare nominală de 0,1 lei fiecare, în contul creanței deținute asupra societății de detinatorii de Opțiuni ("Persoanele Cheie") în conformitate cu Planul de incentivare a persoanelor cheie – Stock Option Plan aprobat de Hotărârea 7 AGEA din 26.04.2017 și contractelor de opțiune și a actelor adiționale – numite în continuare "SOP 2017" sau "SOP".

Capitalul social se majorează cu suma de 573.679,6 lei, iar capitalurile proprii cresc adițional cu suma de 3.502.314,18 lei – prime de emisiune. Conform SOP2017 un număr de 12 persoane au primit dreptul, dar nu obligația, de a achiziționa de la Companie acțiuni la un preț per acțiune echivalent cu o capitalizare a societății de la data de 31.12.2016. În perioada 10.05.2019 – 10.06.2019 (scadența opțiunii), persoanele au exercitat opțiunea, Societatea având varianta de a răscumpara acțiuni din piață sau să opereze o majorare de capital prin care să emită către detinatorii de opțiuni un număr de acțiuni care să echivaleze (la prețul pieței) cu valoarea financiară a opțiunii pentru detinatorii de opțiuni.

Majorarea de capital se face prin ridicarea dreptului de preferință și în baza Deciziei Administratorului nr. 5703 din 07.08.2019 (atașat prezentului raport curent) și în conformitate cu atribuțiile delegate de AGEA prin Hotărârile nr. 3 din 25.04.2018 și nr. 1 din 17.12.2018, astfel încât acțiunile nou emise să poată fi alocate către detinatorii creanței (ca urmare a SOP2017).

NOTA 22. OBLIGATIUNI

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

	<u>31 dec 2019</u>	<u>31 dec 2018</u>
BNET19	-	4,164,585
BNET22	4,428,511	4,389,780
BNET23	4,633,721	4,614,955
BNET23A	9,441,695	9,375,626
BNET23C	9,691,667	-
Total, din care:	28,195,593	22,544,947
Partea pe termen lung	28,195,593	18,380,362
Partea pe termen scurt	-	4,164,585

Grupul a derulat în anii 2016, 2017, 2018 și 2019 oferte de obligațiuni cu scadența în 2019, 2022 și 2023 prin intermediul careia a obținut din piața de capital o finanțare 'angajată' de peste 30 milioane lei. (toate emisiunile sunt listate la BVB)

BNET19

În data de 18 iulie 2016 Bittnet a informat acționarii cu privire la derularea cu succes în perioada 4–15 iulie 2016 a unei oferte de vânzare prin plasament privat de obligațiuni, conform Hotărârii nr. 9 a Adunării Generale Extraordinare a Acționarilor din data de 28 aprilie 2016. Intermediarul care a derulat plasamentul a fost BRK Financial Group. Obligațiunile au valoarea nominală de 1000 lei, o scadență de 3 ani și o dobândă anuală de 9%, platibilă trimestrial. Au fost subscrise în total 4186 obligațiuni, ceea ce ridică suma total atrasă în cadrul plasamentului la 4.186.000 lei. Subscrierile au fost realizate de către 36 persoane fizice și 4 persoane juridice. Sumele atrase sunt folosite pentru susținerea activității curente a companiei și pentru a continua planurile de dezvoltare accelerată.

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru exercițiul financiar 2019
(toate sumele sunt exprimate în LEI, dacă nu este specificat altfel)

Obligațiunile Companiei au fost admise la tranzacționare ulterior pe piața de obligațiuni a BVB în 28 septembrie 2016, sub simbolul de tranzacționare BNET19.

În februarie 2019 Grupul a rascumparat în avans întreaga emisiune de obligațiuni BNET19, în conformitate cu prevederile documentului de prezentare. Aceasta operațiune a reprezentat o premieră pentru piața de capital românească.

BNET22

În perioada 28 august - 8 septembrie 2017, Bittnet a derulat o altă ofertă de vânzare de obligațiuni prin plasament privat conform hotărârii AGEA nr. 5 din 26 aprilie 2017. Au fost subscrise 45.000 obligațiuni cu o valoare nominală 100 lei fiecare, ceea ce ridică suma atrasă în cadrul emisiunii BNET22 la 4,5 milioane lei. Fiecare obligațiune este purtătoare de dobândă fixă, 9% p.a. iar rambursarea principalului se va face în septembrie 2022. Subscrierile au fost realizate de 19 investitori persoane fizice. Obligațiunile BNET22 au fost admise la tranzacționare pe piața Bonds-ATS a Bursei de Valori București în 21 noiembrie 2017.

BNET23

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

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

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

BNET23A

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

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

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

BNET23C

În perioada 14 – 18 ianuarie 2019 societatea a derulat un plasament privat prin care a realizat a 5-a emisiune de obligațiuni – BNET23C, prin care a atras subscrieri în valoare totală de 10.000.000 lei, ceea ce reprezintă 100.000 obligațiuni, valoarea maximă a emisiunii BNET23C, în concordanță cu Deciziei Administratorului unic și a Documentului de Ofertă și conform hotărârii AGEA din 25 aprilie 2018. Obligațiunile BNET23C sunt nominative, dematerializate, corporative, neconvertibile și negarantate. Obligațiunile BNET23C au o valoare nominală de 100 lei, o scadență de 4 ani, și o dobândă fixă de 9% per an, plătită semestrial. Sindicatul de intermediere în vederea vânzării a fost format din S.S.I.F. Tradeville S.A. și S.S.I.F. Goldring S.A. Investiția atrasă este folosită pentru finanțarea capitalului de lucru și a activității curente a Grupului Bittnet. Obligațiunile BNET23C sunt tranzacționabile pe piața AeRO începând cu 17.04.2019.

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru exercițiul financiar 2019
(toate sumele sunt exprimate în LEI, dacă nu este specificat altfel)

NOTA 23. IMPRUMUTURI BANCARE

Detalii privind împrumuturile bancare sunt prezentate în tabelul următor:

	<u>31 dec 2019</u>	<u>31 dec 2018</u>
ProCredit credite TL	1,168,104	1,981,874
ProCredit linie 4.5 mill.	4,500,000	4,500,000
ProCredit O/D 2.79 mill.	2,700,000	2,700,000
Total, din care:	8,368,104	9,181,874
Partea pe termen lung	4,807,687	1,164,199
Partea pe termen scurt	3,560,417	8,017,675

ProCredit Bank

În februarie 2018, Grupul a informat acționarii despre noile operațiuni de creditare bancară: contractarea unei linii de credit de tipul revolving overdraft de la ProCredit Bank, în valoare de 2,790,000 de lei, cu o rată de dobândă fixă de 3,75% pe an și semnarea unui contract de credit cu ProCredit Bank în valoare de 697,000 de lei (sold la 31 decembrie 2018: 511,607 lei), cu o rată de dobândă variabilă, ROBOR 6M+1,5% pe an și o maturitate la 3 ani. Pentru acest contract rambursările de principal se fac lunar.

Linia de credit este folosită pentru finanțarea activității curente și a planurilor de dezvoltare ale Bittnet. Totodată, Bittnet a extins contractul de împrumut acordat către Dendrio de la suma inițială de 90,000 euro, la un plafon de finanțare de 1 milion euro. Rata de dobândă pentru acest contract este de 6,5% pe an.

În mai 2018, Grupul a îmbunătățit structura de finanțare a Dendrio, prin contractarea unei linii de credit de la ProCredit Bank în valoare de 1,800,000 lei (sold la 31 decembrie 2018: 1,470,266 lei) cu o rată de dobândă ROBOR3M+2,5% pe an și maturitate la 36 luni. Linia de credit va fi utilizată pentru finanțarea activității curente și a capitalului de lucru. Pentru acest contract rambursările de principal se fac lunar.

În august 2018, Grupul a prelungit cu 1 an scadența liniei de credit de 4,500,000 lei, cu o rată de dobândă fixă de 2,5% pe an de la ProCredit Bank.

Împrumuturile de la ProCredit Bank sunt garantate prin fidejusiune de Mihai Logofatu și Cristian Logofatu, precum și prin garanție financiară acordată de Fondul European de Investiții (FEI) pentru 50-60% din valoarea creditului.

În februarie 2019 a fost prelungită scadența plafonului de tipul revolving overdraft, în valoare de 2,790,000 de lei, până în 13.02.2020 și în aceleași condiții ca acordul inițial.

În iulie 2019 a fost modificată structura de creditare bancară a grupului prin următoarele operațiuni:

- Rambursarea anticipată de către Bittnet Systems S.A. a creditului în valoare de 4,5 milioane RON contractat în august 2017 la ProCredit Bank;
- Contractarea unui produs de creditare de tipul revolving-overdraft de către Dendrio Solutions SRL de la ProCredit Bank cu următoarele coordonate: valoarea totală facilitată: 4,5 milioane RO, Destinația facilității: finanțarea capitalului de lucru și activității curente a Dendrio Solutions SRL; Maturitate: 24 luni cu posibilitate de prelungire; Rata dobânzii: ROBOR3M+2,4% p.a.

Structura garanțiilor este similară facilității precedente: imobilizare cash collateral 10% din valoarea facilității, contract fidejusiune asociat unic Bittnet Systems SA; garanție în baza programului "Inițiativa pentru IMM" finanțat de Uniunea Europeană prin FEDR și "Horizont 2020" și de către Fondul European de Investiții și Banca Europeană de Investiții; ipoteca mobilă asupra conturilor Dendrio Solutions SRL deschise la ProCredit Bank.

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru exercițiul financiar 2019
(toate sumele sunt exprimate in LEI, daca nu este specificat altfel)

ING Bank

În noiembrie 2018, Grupul a încheiat un contract de finanțare de tipul revolving overdraft cu ING Bank Amsterdam, Sucursala București în valoare de 2,000,000 de lei, cu o rată a dobânzii de ROBOR1M+2.9% pe an și o scadență de 1 an, cu o posibilitate de extindere. Împrumutul va fi utilizat pentru finanțarea capitalului de lucru și a activității curente a Dendrio Solutions SRL. Nu au fost trageri până la 31 decembrie 2018.

În octombrie 2019, Grupul a prelungit overdraft-ul acordat de ING Bank NV Amsterdam – Sucursala Bucuresti, pe o perioada de 12 luni si in aceleasi conditii ca acordul initial.

Banca Transilvania (BTRL)

În decembrie 2018, Bittnet a contractat un produs bancar de tipul plafon credit de la Banca Transilvania pentru Dendrio Solutions SRL. Valoarea totală este de 1,000,000 de lei, pe o perioadă de 15 luni și permite accesarea rapidă a următoarelor facilități: linie de credit corporate; plafon de emisie pentru diverse tipuri de SGB non-cash (scrisori de garanție bancară, participare licitații, scrisori pentru buna execuție, garantare plată furnizori, restituire avans etc.). Dobânda pentru această facilități se compune din: ROBOR3M+3.8% și se calculează la suma efectiv utilizată. Grupul intenționează să folosească acest produs bancar pentru a nu mai imobiliza numerarul propriu în vederea emiterii de SGB-uri și pentru a debloca actualele instrumente de garantare de acest fel.

În noiembrie 2019, Grupul a semnat un acord de factoring cu Banca Transilvania pentru scontarea facturilor pe relația comercială cu un client din industria de telecom. Contractul are următoarele coordonate: Tipul produsului bancar: plafon de factoring fara regres pentru plata in avans a creanțelor; Plafon maxim de finanțare: 3.000.000 lei, Procent de acoperire: 100% din valoarea facturilor, Dobânda: 1,5%+ROBOR1M per an, calculat la valoarea proiectelor, Valabilitate: 16 luni cu posibilitate de prelungire

Unicredit Bank

În Iulie 2019, Elian Solutions a prelungit facilitatea de tipul revolving-overdraft în valoare de LEI 224,000 contractată de la Unicredit Bank: maturitate facilități: 6 luni; Dobânda: ROBOR1M+6% p.a.; Structura garanții: ipoteca mobilă asupra conturilor curente deschise la Unicredit Bank și cesiune generală de creanțe.

NOTA 24. DATORII LEASING

Grupul are încheiate contractele de leasing operational pe termen lung pentru sediul de birouri până în iulie 2024 și echipamente tehnice cu termene finale în anii 2021-2023.

	<u>31 dec 2019</u>	<u>31 dec 2018</u>
Partea pe termen scurt	1,325,649	78,555
Partea pe termen lung	<u>3,842,943</u>	<u>93,025</u>
Total	<u>5,168,592</u>	<u>171,580</u>

Reconcilierea datoriilor leasing și a drepturilor de utilizare recunoscute ca urmare a aplicării IFRS 16 este prezentată în tabelele următoare:

Datorii leasing	Spatii	Echipamente	Masini	Total
La 1 ianuarie 2019	4,213,706	1,297,617	642,041	6,153,365
Intrari	-	30,517	58,962	89,480
Dobânda și diferențe de curs	309,387	84,351	32,107	425,846
Plati leasing	<u>(823,094)</u>	<u>(371,843)</u>	<u>(305,162)</u>	<u>(1,500,098)</u>
La 31 decembrie 2019	<u>3,700,000</u>	<u>1,040,643</u>	<u>427,950</u>	<u>5,168,592</u>

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru exercițiul financiar 2019
(toate sumele sunt exprimate in LEI, daca nu este specificat altfel)

Drepturi de utilizare	Spatii	Echipamente	Masini	Total
La 1 ianuarie 2019	4,213,706	1,297,617	587,689	6,099,013
Intrari	-	30,116	82,069	112,185
Amortizare	(754,694)	(323,978)	(237,718)	(1,316,389)
La 31 decembrie 2019	3,459,012	1,003,756	432,040	4,894,808

NOTA 25. DATORII COMERCIALE SI ALTE DATORII

Datoriile comerciale si alte datorii sunt detaliate in tabelul următor:

	31 dec 2019	31 dec 2018
Furnizori	24,792,468	9,790,245
Datorii angajati	254,420	143,532
Alte datorii	5,967,052	695,452
Total datorii financiare	31,013,941	10,629,228
Avansuri clienti	113,150	35,965
TVA	2,844,412	1,816,053
Alte datorii buget	159,334	88,628
Total, din care:	34,130,836	12,569,875
Datorii pe termen lung	-	-
Datorii curente	34,130,836	12,569,875

Alte datorii includ suma de 5.45 milioane lei diferenta platibila in legatura cu preluarea activității de integrare IT&C preluate de la Crescendo International SRL.

NOTA 26. INFORMATII PRIVIND RELATIILE CU PARTILE LEGATE

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

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

	2019	2018
Contracte management	580,713	476,560
Cheltuieli SOP	670,597	253,384
Total	1,251,310	729,944

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru exercițiul financiar 2019
(toate sumele sunt exprimate în LEI, dacă nu este specificat altfel)

Datorii	31 dec 2019	31 dec 2018
Angajati cheie		
Byte Consulting	-	34,861
Total	-	34,861

Byte Consulting presteaza servicii de management.

Creante si imprumuturi	31 dec 2019	31 dec 2018
Equatorial Gaming - imprumut	1,050,000	1,083,658
Equatorial Gaming - creante	358,049	21,869
Total	1,408,049	1,105,527

Imprumutul catre Equatorial Gaming este acordat pentru o perioada de 3 ani, cu o dobanda de 9% pe an, Grupul avand optiunea de a converti acesti imprumut in actiuni echivalent a 20.1%.

NOTA 27. DATORII CONTINGENTE

Protecția datelor cu caracter personal

În cadrul activității sale, Grupul colectează, stochează și utilizează date care sunt protejate de legi privind protecția datelor cu caracter personal. Cu toate că Grupul ia măsuri de precauție în vederea protejării datelor clienților, în conformitate cu cerințele legale privind protecția vieții private, este posibil să existe scurgeri de date în viitor. În plus, Grupul lucrează cu furnizori sau terți care au calitatea de parteneri comerciali, care pot să nu respecte pe deplin termenii contractuali relevanți și toate obligațiile referitoare la protecția datelor impuse acestora.

Probleme informatice neanticipate, deficiențe ale sistemului, accesul neautorizat la rețelele informatice ale Grupului sau alte deficiențe pot duce la incapacitatea de a menține și proteja datele clienților în conformitate cu regulamentele și cerințele aplicabile și pot afecta calitatea serviciilor Grupului, precum și compromite confidențialitatea datelor clienților săi sau cauza întreruperi ale serviciilor, putând avea ca rezultat impunerea unor amenzi și a altor penalități.

De asemenea, odată cu intrarea în vigoare a Regulamentului general privind protecția datelor (UE) 2016/679 (GDPR), la data de 25 mai 2018, Grupul este supus cerințelor acestuia privind prelucrarea datelor cu caracter personal, nerespectarea cărora poate atrage mai multe tipuri de sancțiuni, inclusiv amenzi de până la 4% din cifra de afaceri globală sau până la 20 de milioane EUR (oricare dintre acestea este mai mare); în plus, dacă au suferit un prejudiciu, persoanele vizate pot obține despăgubiri care să acopere valoarea acestor prejudicii, iar drepturile lor pot fi reprezentate inclusiv de organisme colective.

Riscul asociat cu schimbarea legislației și fiscalității în România

Modificările în regimul legal și fiscal din România pot afecta activitatea economică a Companiei. Modificările legate de ajustările legislației românești cu reglementările Uniunii Europene pot afecta mediul legal al activității de afaceri a Grupului și rezultatele sale financiare. Lipsa unor reguli stabile, legislația și procedurile greoaie de obținere a deciziilor administrative pot, de asemenea, restricționa dezvoltarea viitoare a Companiei. Pentru a minimiza acest risc, Grupul analizează în mod regulat modificările acestor reglementări și a interpretărilor lor.

Având în vedere că legislația lasă tot mai mult la aprecierea organului fiscal interpretarea modului de aplicare a normelor fiscale, coroborat și cu lipsa fondurilor la bugetul de stat și încercarea prin orice mijloace de aducere a acestor fonduri, considerăm acest risc unul major pentru companie, deoarece nu poate fi adresat în niciun fel în mod preventiv în mod real și constructiv. Grupul considera că și-a achitat la timp și în totalitate toate taxele, impozitele, penalitățile și dobânzile penalizatoare, în măsura în care este cazul. În România, exercițiul fiscal rămâne deschis pentru verificări o perioadă de 5 ani.

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru exercițiul financiar 2019

(toate sumele sunt exprimate in LEI, daca nu este specificat altfel)

Prețul de transfer

În conformitate cu legislația fiscală relevantă, evaluarea fiscală a unei tranzacții realizate cu părțile afiliate are la baza conceptul de preț de piață aferent respectivei tranzacții și principiul deplinei concurențe. În baza acestui concept, preturile de transfer trebuie să fie ajustate astfel încât să reflecte preturile de piață care ar fi fost stabilite între entități între care nu există o relație de afiliere și care acționează independent, pe baza „condițiilor normale de piață”.

Sarcina contribuabililor care desfășoară tranzacții cu părți afiliate este de a pregăti documentarea preturilor de transfer, care trebuie să fie prezentată la cererea autorităților fiscale pe parcursul inspecției fiscale. Astfel, este probabil că verificări ale preturilor de transfer să fie realizate în viitor de către autoritățile fiscale, pentru a determina dacă respectivele preturi respectă principiul „condițiilor normale de piață” și ca baza impozabilă a contribuabilului român nu este distorsionată.

Litigii

În contextul operațiunilor de zi cu zi, Grupul este supus unui risc de litigii, printre altele, ca urmare a modificărilor și dezvoltării legislației. În plus, este posibil ca Grupul să fie afectat de alte pretenții contractuale, plângeri și litigii, inclusiv de la contrapărți cu care are relații contractuale, clienți, concurenți sau autorități de reglementare, precum și de orice publicitate negativă pe care o atrage. Conducerea Grupului considera că aceste litigii nu vor avea un impact semnificativ asupra operațiunilor și poziției financiare a Grupului.

Aspecte legate de mediu

Punerea în aplicare a reglementărilor de mediu în România este în fază de dezvoltare iar procedurile de aplicare sunt reconsiderate de către autorități. Activitatea profesională a Bittnet nu are un impact asupra mediului înconjurător. Activând în domeniul “servicii”, activitatea noastră constă în dobândirea de cunoștințe și transferul acestora către clienți, fie în cadrul cursurilor de pregătire, fie prin serviciile de consultanță, design și implementare.

NOTA 28. POLITICI CONTABILE SEMNIFICATIVE

Principalele politici contabile adoptate la întocmirea situațiilor financiare consolidate sunt prezentate în continuare.

a) Bazele consolidării

În cazul în care Grupul deține controlul asupra unei societăți în care s-a investit, aceasta este clasificată ca o filială. Grupul controlează societatea în care s-a investit dacă sunt prezente toate cele trei elemente următoare: deține controlul asupra societății în care s-a investit, există expunere la rentabilități variabile din partea societății în care s-a investit și societatea în care s-a investit are capacitatea de a-și folosi puterea pentru a afecta acele rentabilități variabile. Controlul este reanalizat ori de câte ori faptele și circumstanțele indică faptul că poate exista o schimbare a oricărui element de control.

Situațiile financiare consolidate prezintă rezultatele societății și ale filialelor sale („Grupul”) ca și cum ar forma o singură entitate. Prin urmare, tranzacțiile între societăți și soldurile între societățile din grup sunt eliminate în totalitate. Situațiile financiare consolidate includ rezultatele combinării de afaceri prin metoda de achiziție. În situația poziției financiare, activele, datoriile și datoriile contingente identificabile ale achizitorului sunt recunoscute inițial la valorile lor juste la data achiziției. Rezultatele operațiunilor achiziționate sunt incluse în situația consolidată a rezultatului global de la data obținerii controlului. Filialele sunt deconsolidate de la data la care controlul încetează.

b) Interese care nu controlează

Interesele care nu controlează sunt prezentate în situația poziției financiare consolidată, în cadrul capitalurilor proprii, separat de capitalurile proprii ale acționarilor Societății mamă. Modificările participațiilor unei societăți mamă în capitalurile proprii ale unei filiale care nu au drept rezultat pierderea controlului de către societatea mamă asupra filialei reprezintă tranzacții de capitaluri proprii (adică, tranzacții cu acționarii, în calitate lor de acționari).

c) Entități asociate

În cazul în care Grupul are puterea de a participa la (dar nu de a controla) deciziile de politică financiară și operațională ale unei alte entități, aceasta este clasificat ca entitate asociată.

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru exercițiul financiar 2019

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

Entitățile asociate sunt recunoscute inițial în situația poziției financiare consolidate la cost. Ulterior, asociații sunt contabilizați folosind metoda punerii în echivalență, în care ponderea Grupului din profiturile și pierderile ulterioare achiziției și alte venituri globale este recunoscută în situația consolidată a profitului și pierderilor și a altor rezultate globale (cu excepția pierderilor care depășesc investițiile Grupului în entitatea asociată, cu excepția cazului în care există o obligație de a compensa acele pierderi).

Profiturile și pierderile care rezultă din tranzacțiile dintre grup și entitățile asociate săi sunt recunoscute numai în măsura intereselor investitorilor neafiliați în cadrul asociatului. Cota investitorului în profiturile și pierderile asociatului rezultate din aceste tranzacții este eliminată în raport cu valoarea contabilă a entității asociate.

Orice surplus plătit pentru o entitate asociată peste valoarea justă a cotei de participare a grupului în activele, pasivele și pasivele contingente identificabile este capitalizată și inclusă în valoarea contabilă a entității asociate. În cazul în care există dovezi obiective că investiția într-o entitate asociată nu este recuperabilă, valoarea contabilă a investiției este testată pentru depreciere în același mod ca și alte active nefinanciare.

d) Fondul comercial

Fondul comercial reprezintă excesul costului unei combinări de afaceri peste interesul Grupului pentru valoarea justă a activelor, datoriilor și datoriilor contingente dobândite și identificabile.

Costul cuprinde valoarea justă a activelor date, obligațiilor asumate și a instrumentelor de capitaluri emise, la care se adaugă valoarea oricăror pachete de acțiuni minoritare în cadrul achizitorului.

Contravaloarea contingentă este inclusă în cost la valoarea justă la data achiziției și, în cazul contravalorii contingente, clasificată drept datorie financiară, reevaluată ulterior prin profit sau pierdere.

Fondul comercial este capitalizat ca o imobilizare necorporală, iar orice depreciere a valorii contabile este înregistrată în situația consolidată a rezultatului global.

În cazul în care valoarea justă a activelor, pasivelor și pasivelor contingente identificabile depășește valoarea justă a contraprestației plătite, excesul este creditat integral în situația consolidată a rezultatului global la data achiziției.

e) Recunoașterea veniturilor

Grupul recunoaște veniturile astfel încât să fie reflectate obligațiile de executat referitoare la transferul de bunuri sau servicii promise către clienți la o valoare care reflectă contraprestația la care entitatea se așteaptă să aibă dreptul în schimbul acelor bunuri sau servicii.

Obligații de executat și metodologia recunoașterii veniturilor

Majoritatea veniturilor grupului provin din prestarea de servicii și training și de integrare IT, inclusiv vânzarea mărfurilor, cu venituri recunoscute la momentul în care controlul asupra mărfurilor a fost transferat către client.

Obligațiile de executare identificate în contractele Grupului sunt în general limitate la bunurile sau serviciile stipulate explicit în acel contract, fără a exista promisiuni tacite ca urmare a practicilor obișnuite de afaceri, politicilor publicate sau altor declarații specifice.

Determinarea prețului tranzacției

Cea mai mare parte a veniturilor grupului este obținută din contracte cu prețuri fixe și, prin urmare, valoarea veniturilor care vor fi obținute din fiecare contract este determinată prin raportare la prețuri fixe. În estimarea veniturilor contractuale se deduce componenta referitoare la reduceri acordate clienților, atunci când este probabil ca acestea să diminueze valoarea veniturilor.

Alocarea sumelor către obligații de executat

Pentru majoritatea contractelor, există un preț unitar fix pentru fiecare produs sau serviciu vândut. Prin urmare, nu există raționamente aplicate în alocarea prețului contractului pentru fiecare produs sau serviciu.

Costurile obținerii contractelor

Majoritatea contractelor sunt pe termen scurt, astfel eventuale comisioanele incrementale plătite personalului de vânzări pentru munca depusă pentru obținerea contractelor sunt recunoscute direct în situația rezultatului global, fără a fi capitalizate.

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru exercițiul financiar 2019

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

f) Deprecierea activelor nefinanciare (excluzând stocurile, investiții imobiliare și impozitele amânate)

Testele de depreciere a fondului comercial și a altor active necorporale cu viață economică utilă nedeterminată sunt efectuate anual la sfârșitul exercițiului financiar. Alte active nefinanciare sunt supuse testelor de depreciere ori de câte ori evenimentele sau modificările de circumstanțe indică faptul că valoarea contabilă a acestora nu poate fi recuperată. În cazul în care valoarea contabilă a unui activ depășește valoarea recuperabilă a acestuia (adică valoarea mai mare a valorii de utilizare și valoarea justă, mai puțin costurile de vânzare), activul este scăzut în consecință.

În cazul în care nu este posibil să fie estimată valoarea recuperabilă a unui activ individual, testul de depreciere este efectuat pe cel mai mic grup de active din care face parte, pentru care există fluxuri de numerar identificabile separat - unitățile sale generatoare de numerar. Fondul comercial este alocat la recunoașterea inițială a fiecăruia dintre unitățile generatoare de numerar ale Grupului care se așteaptă să beneficieze de o combinație de afaceri care dă naștere fondului comercial.

Ajustările de depreciere sunt incluse în profit sau pierdere, cu excepția cazului în care acestea reprezintă reluări ale câștigurilor recunoscute anterior în alte venituri globale. O pierdere de depreciere recunoscută pentru fondul comercial nu este reluată.

g) Solduri și tranzacții în valută

Tranzacțiile efectuate de către entitățile Grupului într-o altă monedă decât moneda mediului economic primar în care își desfășoară activitatea („moneda funcțională”) sunt înregistrate la ratele de la momentul efectuării tranzacțiilor. Activele și datoriile monetare în valută sunt convertite la ratele de la data raportării.

Diferențele de curs care apar la retratarea activelor și datoriilor monetare sunt recunoscute imediat în profit sau pierdere.

h) Active financiare

Politica contabilă a Grupului pentru clasificarea activelor financiare este următoarea.

Cost amortizat

Împrumuturile și creanțele sunt active financiare nederivate cu plăți fixe sau determinabile și care nu sunt cotate pe o piață activă. Ele sunt incluse în activele circulante, cu excepția celor care au o perioadă de maturitate mai mare de 12 luni de la sfârșitul perioadei de raportare. Acestea sunt clasificate ca active imobilizate.

Aceste active provin în principal din furnizarea de bunuri și servicii către clienți (de exemplu, creanțe comerciale), dar includ și alte tipuri de active financiare în care obiectivul este deținerea acestor active pentru a colecta fluxuri de numerar contractuale, iar fluxurile de numerar contractuale sunt exclusiv plăți de credit principal și de dobândă. Sunt recunoscute inițial la valoarea justă plus costurile de tranzație care sunt direct atribuibile achiziției sau emiterii lor și sunt ulterior contabilizate la costul amortizat folosind metoda ratei dobânzii efective, mai puțin ajustările pentru depreciere.

Ajustările de depreciere pentru creanțele comerciale și alte creanțe sunt recunoscute pe baza abordării simplificate din cadrul IFRS 9, utilizând o matrice de ajustări în determinarea pierderilor estimate. În acest proces este evaluată probabilitatea neachitării creanțelor comerciale. Această probabilitate este apoi înmulțită cu valoarea pierderii preconizate care rezultă din neplată pentru a determina pierderea de credit preconizată pentru creanțele comerciale. Pentru creanțele comerciale, aceste ajustări sunt înregistrate într-un cont de ajustări separat, pierderea fiind recunoscută în cadrul costurilor generale și administrative în situația consolidată a rezultatului global. La confirmarea faptului că respectiva creanță comercială nu va putea fi colectată, valoarea contabilă brută a activului este anulată în raport cu ajustările asociate.

Ajustările de depreciere a creanțelor cu părți legate și împrumuturile către părți legate sunt recunoscute pe baza unui model de pierdere a creditului anticipat. Metodologia utilizată pentru a determina valoarea ajustărilor se bazează pe existența unei creșteri semnificative a riscului de credit de la recunoașterea inițială a activului financiar.

Pentru cele pentru care riscul de credit nu a crescut semnificativ de la recunoașterea inițială a activului financiar, sunt recunoscute pierderi de credit așteptate pentru doisprezece luni împreună cu venitul brut din dobânzi. Pentru cele pentru care riscul de credit a crescut semnificativ, sunt recunoscute pierderile din creanțe estimate împreună cu veniturile brute din dobânzi. Pentru cele care sunt determinate ca fiind evidente deprecierea de credit, sunt recunoscute pierderile din creanțe așteptate, împreună cu veniturile din dobânzi pe o bază netă.

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru exercițiul financiar 2019

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

Activele financiare ale Grupului evaluate la costul amortizat cuprind creanțele comerciale și alte creanțe și numerar și echivalente de numerar în situația consolidată a poziției financiare.

Numerarul și echivalente de numerar includ numerar în casierie, depozite la termen în cadrul băncilor, alte investiții extrem de lichide pe termen scurt, cu scadențe inițiale de trei luni sau mai puțin, și - în scopul situației fluxurilor de numerar - descoperiri bancare. Descoperirile bancare sunt prezentate în credite și împrumuturi în datoriile curente din situația consolidată a poziției financiare.

Active financiare la valoarea justă

Grupul nu detine activele financiare de natura active pentru tranzacționare sau instrumentelor derivate care să fie recunoscute în situația financiară la valoarea justă, cu modificări ale valorii juste recunoscute în situația consolidată a rezultatului global. De asemenea, Grupul nu detine investiții în alte entități (cu excepția celor controlate și entităților asociate).

i) Datorii financiare

Politica contabilă a Grupului pentru clasificarea datoriilor financiare este următoarea.

Împrumuturile bancare și împrumuturile din emisiunea de obligațiuni rambursabile ale Grupului sunt recunoscute inițial la valoarea justă, netă de orice costuri de tranzacție atribuite direct emiterii instrumentului. Datoriile purtătoare de dobândă sunt ulterior măsurate la costul amortizat folosind metoda ratei dobânzii efective, care asigură că orice cheltuială a dobânzii din perioada de rambursare este la o rată constantă la soldul datoriei înregistrată în situația poziției financiare consolidate.

Împrumuturile sunt clasificate ca datorii curente, cu excepția situației în care Grupul are un drept necondiționat de a amâna achitarea datoriei pentru minimum 12 luni de la sfârșitul perioadei de raportare.

Pentru fiecare datorie financiară, cheltuielile cu dobânzile includ costurile inițiale de tranzacție și orice primă plătită la răscumpărare, precum și orice dobândă sau cupon care trebuie plătite în timp.

Grupul nu detine datorii de natura instrumentelor derivate care să fie contabilizate în situația financiară consolidată la valoarea justă, cu modificări ale valorii juste recunoscute în situația consolidată a rezultatului global și nu are obligații de tranzacționare și nici nu a desemnat obligațiile financiare ca fiind la valoarea justă prin profit sau pierdere.

j) Plăți bazate pe acțiuni (SOP)

Grupul acorda opțiuni de achiziție acțiuni decontate din capitaluri proprii angajaților și colaboratorilor.

Valoarea justă a opțiunilor la data acordării se înregistrează sistematic în situația consolidată a rezultatului global pe perioada până la exercitarea opțiunii. Condițiile de intrare în drepturi care nu se bazează pe piață sunt luate în considerare prin ajustarea numărului de instrumente de capitaluri preconizate a fi înregistrate la fiecare dată de raportare, astfel încât, în cele din urmă, suma cumulată recunoscută în perioada de intrare în drepturi să se bazeze pe numărul de opțiuni care eventual se platesc. Condițiile de neîncadrare și condițiile de intrare în drepturi sunt incluse în valoarea justă a opțiunilor acordate. Cheltuielile cumulate nu sunt ajustate pentru nerealizarea unei condiții de intrare în drepturi sau în cazul în care o condiție de neîncadrare nu este îndeplinită.

k) Leasing

De la 1 ianuarie 2019, Grupul a aplicat prevederile IFRS 16, detaliate în Nota 2.

l) Imobilizări necorporale achiziționate extern

Imobilizările necorporale achiziționate extern sunt recunoscute inițial la cost și ulterior amortizate liniar pe durata vieții economice utile: Marca Bittnet Systems – 15 ani, Licențe – 3-5 ani.

m) Imobilizări corporale

Imobilizările corporale cuprind amenajări de spații, echipamente, mașini și alte active folosite pentru activitatea curentă. Elementele de imobilizări corporale sunt recunoscute inițial la cost de achiziție.

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru exercițiul financiar 2019

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

Costul de achiziție include costurile direct atribuibile și valoarea actuală estimată a eventualelor costuri inevitabile și viitoare de demontare și eliminare a acelor articole. Obligația corespunzătoare este recunoscută în cadrul provizioanelor.

Amortizarea altor elemente de imobilizări corporale este calculată pe baza metodei liniare în vederea alocării costului lor mai puțin valoarea reziduală, pe parcursul duratei lor de viață utilă, după cum urmează: Amenajări de spații - pe durata contractului de chirie, Alte mijloace fixe - 2-5 ani.

n) Stocuri

Stocurile sunt recunoscute inițial la cost și, ulterior, la cel mai mic cost și valoare netă realizabilă. Costul cuprinde toate costurile de achiziție, costurile de conversie și alte costuri suportate pentru aducerea stocurilor la locația și în starea lor actuală. Identificarea specifică este utilizată pentru a determina costul articolelor interschimbabile.

o) Provizioane

Provizioanele sunt recunoscute în momentul în care Grupul are o obligație legală sau implicită ca urmare a unor evenimente din trecut, când pentru decontarea obligației este necesară o ieșire de resurse care încorporează beneficii economice și pentru care poate fi făcută o estimare credibilă în ceea ce privește valoarea obligației. Acolo unde există o serie de obligații similare, probabilitatea ca o ieșire de resurse să fie necesară pentru decontare este stabilită în urma evaluării clasei de obligații ca întreg. Provizionul este recunoscut chiar dacă probabilitatea unei ieșiri de resurse legate de orice element inclus în orice clasă de obligații este redusă. Acolo unde Societatea așteaptă rambursarea unui provizion, de exemplu printr-un contract de asigurări, rambursarea este recunoscută ca activ separat, dar numai atunci când rambursarea este teoretic sigură.

Provizioanele sunt evaluate la valoarea actualizată a cheltuielilor estimate ca fiind necesare pentru decontarea obligației, utilizând o rată pre-impozitare care să reflecte evaluările de piață curente ale valorii temporale a banilor și a riscurilor specifice obligației. Majorarea provizionului datorată trecerii timpului este recunoscută ca și cheltuială cu dobândă.

p) Beneficiile angajaților

În cursul normal al activității, Grupul face plăți către Statul român în numele angajaților săi, pentru fondurile de sănătate, pensii și șomaj. Toți angajații Societății sunt membri ai planului de pensii al statului român, care este un plan fix de contribuții. Aceste costuri sunt recunoscute în contul de profit și pierdere odată cu recunoașterea cheltuielilor salariale.

q) Impozit pe profit curent și amânat

Cheltuiala cu impozitul aferentă perioadei include impozitul curent și impozitul amânat și este recunoscută în profit sau pierdere, cu excepția cazului în care este recunoscut în alte elemente ale rezultatului global sau direct în capitalurile proprii pentru că se referă la tranzacții care sunt, la rândul lor, recunoscute în aceeași perioadă sau în altă perioadă, în alte elemente ale rezultatului global sau direct în capitalurile proprii.

Cheltuiala cu impozitul pe profit curent se calculează pe baza reglementărilor fiscale în vigoare la sfârșitul perioadei de raportare. Conducerea evaluează periodic pozițiile din declarațiile fiscale în ceea ce privește situațiile în care reglementările fiscale aplicabile sunt interpretabile și constituie provizioane, acolo unde este cazul, pe baza sumelor estimate ca datorate autorităților fiscale.

Impozitul pe profit amânat este recunoscut, pe baza metodei obligației bilanțiere, pentru diferențele temporare intervenite între bazele fiscale ale activelor și datorilor și valorile contabile ale acestora din situațiile financiare. Totuși, impozitul pe profit amânat care rezultă în urma recunoașterii inițiale a unui activ sau pasiv dintr-o tranzacție alta decât o combinație de întreprinderi, și care la momentul tranzacției nu afectează profitul contabil și nici cel impozabil nu este recunoscut. Impozitul pe profit amânat este determinat pe baza ratelor de impozitare (și reglementărilor legale) intrate în vigoare până la sfârșitul perioadei de raportare și care urmează să fie aplicate în perioada în care impozitul amânat de recuperat va fi valorificat sau impozitul amânat de plată va fi achitat.

Impozitul amânat de recuperat este recunoscut numai în măsura în care este probabil să se obțină în viitor un profit impozabil din care să fie deduse diferențele temporare.

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru exercițiul financiar 2019
(toate sumele sunt exprimate in LEI, daca nu este specificat altfel)

NOTA 29. RECONCILIERE IFRS

O reconciliere a poziției financiare și a rezultatului global in raport cu cadrul de raportare statutar OMFP 1802/2014, cu modificări și completări, „pentru aprobarea Reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate” este prezentata in cele ce urmeaza:

OMFP 1802/2014		OMFP 2844/2016		Ajustări	Ajustari	Explicatii
Denumire indicator	Valoare	Denumire indicator	Valoare	capitaluri	rezultat global	
Fond comercial	8,008,559	Fond comercial	-	(8,008,559)	-	Ajustare valoare SOP
Prime de emisiune	(7,087,082)	Prime de emisiune	-	-	-	Ajustare valoare SOP
Alte elemente capital	(921,476)	Alte elemente capital	(921,476)	-	-	Ajustare valoare SOP
		Cheltuieli servicii	(1,001,644)	-	(1,001,644)	Ajustare valoare SOP
Imobilizari corporale	1,353,355	Imobilizari corporale	6,742,571	-	-	Recunoastere Leasing IFRS 16
Datorii leasing	(152,432)	Datorii leasing	(5,842,051)	(300,404)	(300,404)	Recunoastere Leasing IFRS 16
Cheltuieli in avans	673,459	Imobilizari corporale	673,459	-	-	Reclasificare cheltuieli amenajare spatiu
Cheltuieli in avans	708,107	Imprumuturi obligatiuni	708,107	-	-	Reclasificare cheltuieli aferente emisiunilor
Participatii	2,765,919	Fond comercial	2,874,365	108,446	-	Ajustari consolidate
Participatii	1,050,000	Titluri puse in echivalenta	1,236,738	186,739	6,411	Ajustare titluri puse in echivalenta
Ajustari creante	(287,093)	Ajustari creante	(1,097,569)	(810,476)	(88,108)	Ajustari creante - IFRS 9
		Impozit amanat	562,443	562,443	591,295	Impozit amanat
Total ajustari an financiar 2019:				(8,261,811)	(792,450)	
Fond comercial	(3,932,189)	Fond comercial	-	-	-	Ajustare valoare SOP
Datorii comerciale	3,932,189	Datorii comerciale	-	-	-	Ajustare valoare SOP
	-	Cheltuieli servicii	(567,685)	-	(567,685)	Ajustare valoare SOP
Cheltuieli in avans	401,666	Imobilizari corporale	401,666	-	-	Reclasificare cheltuieli amenajare spatiu
Cheltuieli in avans	501,924	Imprumuturi obligatiuni	501,924	-	-	Reclasificare costuri directe emisiunii
Participatii	2,776,254	Fond comercial	2,874,365	98,111	-	Ajustari consolidate
Participatii	-	Titluri puse in echivalenta	180,328	180,328	180,328	Ajustare titluri puse in echivalenta
Ajustari creante	(305,472)	Ajustari creante	(1,027,840)	(722,368)	(127,770)	Ajustari creante - IFRS 9
Avansuri furnizori	-	Avansuri furnizori	-	-	157,192	Avansuri nedecontate anii precedenti
		Impozit amanat		(28,852)	(116,861)	Impozit amanat
Total ajustari an financiar 2018:				(472,781)	(474,796)	

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru exercițiul financiar 2019

(toate sumele sunt exprimate in LEI, daca nu este specificat altfel)

NOTA 30. EVENIMENTE ULTERIOARE DATEI BILANTULUI

I. Imprumuturi bancare

În Februarie 2020, Grupul a anunțat transformarea facilitatii bancare în valoare de 2.790.000 lei acordate de către Procredit Bank din plafon overdraft în contract de credit cu rambursări lunare de principal și dobândă. Valoarea noii facilitatii rămâne de 2.790.000 lei, maturitatea de 36 luni și dobândă ROBOR3M+2,5% per an. Structura de garantare a rămas neschimbata, adică ipoteca mobilă asupra conturilor deschise la ProCredit Bank și garanție financiară acordată de Fondul European de Investiții în cadrul programului Orizont 2020 Instrumente Financiare. Compania a ales rambursarea pe o perioadă de 3 ani a creditului în vederea restructurării datoriei bancare și diminuarii gradului de îndatorare.

II. Pandemia de Coronavirus

Pandemia de Coronavirus reprezintă o amenințare serioasă pentru sănătatea publică, iar Guvernul instituie restricții asupra persoanelor fizice și juridice. Dezvoltarea și răspândirea semnificativă a Coronavirusului nu a avut loc până în ianuarie 2020. Anunțul coronavirusului ca o urgență globală pentru sănătate nu a fost făcut până la 31 ianuarie 2020 (după care guvernele naționale au luat măsuri). Pe această bază, efectele coronavirusului au fost considerate un eveniment care nu conduce la ajustarea situațiilor financiare (IAS 10) și, prin urmare, prognozele și ipotezele asociate utilizate la întocmirea situațiilor financiare la 31 decembrie 2019 nu au reflectat modificările ca urmare a focarului de coronavirus.

Măsuri adoptate

Folosind soluțiile tehnologice din portofoliul Dendrio, începând de acum 2 săptămâni, aproximativ 90% din echipa grupului Bittnet (care include Bittnet Training, Equatorial, Dendrio și Elian) lucrează de acasă, fără întreruperi semnificative ale activităților zilnice. Această măsură a fost luată pentru o perioadă nedeterminată.

În cazul în care este necesar ca toți cei 100% dintre membrii echipei să lucreze de acasă, Emitentul nu prevede niciun impediment administrativ semnificativ în activitatea sa de zi cu zi, iar programul de lucru va continua în condiții cât mai apropiate de programul uzual.

Impactul asupra afacerilor

În trimestrul 1 2020, Grupul nu estimează să existe un impact semnificativ în activitatea de training, aproximativ 70% din clase fiind migrate către opțiunea de livrare remote (virtual), iar cele care nu au putut fi migrate către livrare virtuală au fost amânate dincolo de 30 iunie 2020. Există doar un număr limitat de anulări de proiecte motivate de "incertitudini legate de evoluția sectorului economic în care activează", fiind vorba despre clienți din industriile cele mai afectate (travel, hospitality, restaurants)

Din punct de vedere al activității de vânzare la nivel de grup, proiectele castigate pentru semestrul I 2020 reprezintă din punct de vedere al bugetelor o creștere de 50% față de cele din perioada comparativă a anului precedent.

La acest moment nu pot fi estimate efectele declarării stării de urgență sau a prelungirii duratei pandemiei asupra afacerilor dincolo de luna iunie 2020. Grupul are capacitatea de a livra toate proiectele agreate în termenele stabilite.

Prelungirea unei stări de criză, sau modificarea prin hotărâri adoptate ca urmare a stării de urgență a posibilităților noastre de efectuare a livrărilor (cum ar fi aplicarea de restricții privind orice deplasare sau a livrărilor de mărfuri non-alimentare), sau modificarea posibilității recepției de către clienți a soluțiilor contractate (cum ar fi închiderea accesului în cadrul unor birouri, instituții, clădiri, etc), au potențialul de a influența în mod semnificativ negativ rezultatele financiare (prin imposibilitatea executării contractelor din cauza forței majore). Nu este exclus ca, în cazul unor măsuri adoptate de organele statului care să genereze blocarea activității economice, clienții să își modifice opțiunile, sau să își reducă bugetele, atât pentru S1 2020 dar, mai posibil, pentru S2 2020.

Ca principiu, estimăm că livrările de soluții, tehnologii și servicii ce pot fi realizate la distanță vor continua, în timp ce livrările de soluții care necesită contactul fizic cu clienții ar putea fi amânate pentru perioada duratei forței majore. De asemenea, există posibilitatea ca unele produse hardware să fie întârziate la livrare de către producători, ceea ce ar genera și întârziere în executarea proiectelor.

În toate scenariile luate în calcul, Grupul își va continua funcționarea, în baza principiului continuității activității.

DECLARATIE

Subsemnatul Logofatu Mihai Alexandru Constantin, in calitate de reprezentant al Ivylon Management SRL, Presedinte al Consiliului de Administratie Bittnet Systems S.A., societate cu sediul social in Bucuresti, Str. Soimus, nr.23, bl.2, sc. B, ap.24, cod unic de inregistrare RO21181848, numar de inregistrare la Oficiul Registrul Comertului J40/3752/2007, declar pe proprie raspundere, cunoscand dispozitiile art. 326 Noul C. Pen., cu privire la falsul in declaratii, urmatoarele:

- 1) Dupa cunostintele mele, raportarea contabila a fost intocmita in conformitate cu standardele contabile aplicabile si ofera o imagine corecta si conforma cu realitatea contabila a activelor, obligatiilor, pozitiei financiare, contului de profit si pierdere ale Societatii;
- 2) Raportul Anual aferent perioadei 01.01.2019 - 31.12.2019, transmis operatorului pietei de capital - BVB - precum si Autoritatii de Supraveghere Financiara, prezinta in mod corect si complet informatiile despre Societate

Presedintele Consiliului de Administratie

prin reprezentant Logofat Mihai Alexandru Constnatin

Bifati numai
dacă
este cazul:

- ☐ Mari Contribuabili care depun bilanțul la București
- ☐ Sucursala
- ☐ GIE - grupuri de interes economic
- ☐ Activ net mai mic de 1/2 din valoarea capitalului subscris

☒ An ☐ Semestru
Anul **2019**

Suma de control 11.620.321

Entitatea BITTNET SYSTEMS SA

Adresa

Județ București Sector Sector 4 Localitate București

Strada Soimus Nr. 23 Bloc 2 Scara B Ap. 24 Telefon 0215271600

Număr din registrul comerțului J40 3752 2007

Cod unic de înregistrare 2 1 1 8 1 8 4 8

Forma de proprietate

34--Societati pe actiuni

Activitatea preponderenta (cod si denumire clasa CAEN)

6202 Activități de consultanță în tehnologia informației

Activitatea preponderenta efectiv desfasurata (cod si denumire clasa CAEN)

6202 Activități de consultanță în tehnologia informației

Situatii financiare anuale

(entități al căror exercițiu financiar coincide cu anul calendaristic)

Raportări anuale
☐ Entități mijlocii, mari si entități de
interes public

☒ Entități mici

☐ Microentități

☐ Entități de
interes
public

?

- ☐ 1. entitățile care au optat pentru un **exercițiu financiar diferit de anul calendaristic**, cf.art. 27 din *Legea contabilității nr. 82/1991*
- ☐ 2. persoanele juridice aflate în **lichidare**, potrivit legii
- ☐ 3. subunitățile deschise în România de **societăți rezidente** în state aparținând Spațiului Economic European

Situațiile financiare anuale încheiate la 31.12.2019 de către entitățile prevazute la pct.9 alin.(3) din Reglementările contabile, aprobate prin OMFP nr. 1.802/2014, cu modificările și completările ulterioare, al caror exercitiu financiar corespunde cu anul calendaristic

F10 - BILANT PRESCURTAT

F20 - CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE

F30 - DATE INFORMATIVE

F40 - SITUATIA ACTIVELOR IMOBILIZATE

Indicatori :

Capitaluri - total

22.373.139

Capital subscris

11.620.321

Profit/ pierdere

1.508.198

ADMINISTRATOR,**INTOCMIT,**

Numele si prenumele

LOGOFATU MIHAI ALEXANDRU

Numele si prenumele

PROSYS AUDIT SRL

Calitatea

22—PERSONE JURIDICE AUTORIZATE, MEMBRE CECCAR

Semnătura _____

Semnătura _____

Nr.de înregistrare in organismul profesional

3671/2007

SEMNATURA DEVINE VIZIBILA DUPA O
VALIDARE CORECTAEntitatea **are obligația legală** de auditare a situațiilor financiare anuale? ☒ DA ☐ NUEntitatea **a optat voluntar** pentru auditarea situațiilor financiare anuale? ☐ DA ☒ NUSituațiile financiare anuale au fost aprobate potrivit legii ☒**AUDITOR**

Nume si prenume auditor persoana fizică/ Denumire firma de audit

ACE CONSULT SRL

Nr.de înregistrare in Registrul ASPAAS

523/2004

CIF/ CUI

1 4 4 6 9 5 5 5

Formular VALIDAT

BILANT PRESCURTAT

Cod 10

la data de 31.12.2019

- lei -

Denumirea elementului	Nr.rd. OMFP nr.3781 / 2019	Nr. rd.	Sold la:	
			01.01.2019	31.12.2019
(formulele de calcul se refera la Nr.rd. din col.B)				
A		B	1	2
A. ACTIVE IMOBILIZATE				
I. IMOBILIZĂRI NECORPORALE (ct.201+203+205+206+2071+4094 +208-280-290 - 4904)	01	01	9.753.934	13.838.150
II. IMOBILIZĂRI CORPORALE(ct.211+212+213+214+215+216+217+223+224 +227+231+235+4093-281-291-2931-2935 - 4903)	02	02	643	48.954
III. IMOBILIZĂRI FINANCIARE (ct.261+262+263+265+267* - 296*)	03	03	3.826.254	3.826.254
ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL (rd. 01 + 02 + 03)	04	04	13.580.831	17.713.358
B. ACTIVE CIRCULANTE				
I. STOCURI (ct.301+302+303+321+322+/-308+323+326+327+328+331+332 +341+345+346+347+/-348+351+354+356+357+358+361+/-368+371+/-378 +381+/-388+4091- 391- 392-393-394-395-396-397-398 - din ct.4428 - 4901)	05	05	526.044	285.106
II.CREANȚE 1. (ct.267*-296*+4092+411+413+418+425+4282+431**+436**+437**+4382 +441**+4424+din ct.4428**+444**+445+446**+447**+4482+451**+453** +456**+4582+461+4662+473** - 491 - 495 - 496 - 4902 +5187)	06	06a (301)	26.988.039	29.191.963
2. Creanțe reprezentând dividende repartizate în cursul exercițiului financiar (ct. 463)	07	06b (302)		
TOTAL (rd. 06a+06b)	08	06	26.988.039	29.191.963
III. INVESTIȚII PE TERMEN SCURT (ct.501+505+506+507+ 508*+5113+5114-591-595-596-598)	09	07		
IV. CASA ȘI CONTURI LA BĂNCI (ct.508* + 5112+512+531+532+541+542)	10	08	9.860.185	10.350.776
ACTIVE CIRCULANTE - TOTAL (rd. 05 + 06 + 07 + 08)	11	09	37.374.268	39.827.845
C. CHELTUIELI ÎN AVANS (ct. 471) (rd.11+12)	12	10	1.694.641	1.683.394
Sume de reluat într-o perioadă de până la un an (ct. 471*)	13	11	995.474	640.357
Sume de reluat într-o perioadă mai mare de un an (ct. 471*)	14	12	699.167	1.043.037
D. DATORII: SUMELE CARE TREBUIE PLĂTITE ÎNTR-O PERIOADĂ DE PÂNĂ LA UN AN (ct.161+162+166+167+168-169+269+401+403+404+405+408+419 +421+423+424+426+427+4281+431***+436***+437***+4381+441***+4423 +4428***+444***+446***+ 447***+4481+451***+453*** +455+456***+457 +4581+462+4661+473***+509+5186+519)	15	13	20.378.052	7.889.005
E. ACTIVE CIRCULANTE NETE/DATORII CURENTE NETE (rd.09+11-13-20-23-26)	16	14	17.991.690	32.579.197
F. TOTAL ACTIVE MINUS DATORII CURENTE (rd.04 +12+14)	17	15	32.271.688	51.335.592
G. DATORII:SUMELE CARE TREBUIE PLATITE INTR-O PERIOADA MAI MARE DE UN AN (ct.161+162+166+167+168-169+269+401+403+404+405+408+419 +421+423+424+426+427+4281+431***+436***+437***+4381+441***+4423 +4428***+444***+446***+ 447***+4481+451***+453*** +455+456***+4581 +462+4661+473***+509+5186+519)	18	16	19.415.307	28.962.453
H. PROVIZIOANE (ct. 151)	19	17		
I. VENITURI IN AVANS (rd. 19 + 22 + 25 + 28)	20	18		
1. Subvenții pentru investiții (ct. 475), (rd.20+21)	21	19		
Sume de reluat într-o perioadă de până la un an (ct. 475*)	22	20		
Sume de reluat într-o perioadă mai mare de un an (ct. 475*)	23	21		
2. Venituri înregistrate în avans (ct. 472) (rd.23+24)	24	22		

		F10 - pag. 2		
Sume de reluat într-o perioadă de până la un an (ct. 472*)	25	23		
Sume de reluat într-o perioadă mai mare de un an (ct. 472*)	26	24		
3. Venituri în avans aferente activelor primite prin transfer de la clienți (ct. 478) (rd.26+27)	27	25		
Sume de reluat într-o perioadă de până la un an (ct. 478*)	28	26		
Sume de reluat într-o perioadă mai mare de un an (ct. 478*)	29	27		
Fondul comercial negativ (ct.2075)	30	28		
J. CAPITAL ȘI REZERVE				
I. CAPITAL (rd. 30+31+32+33+34)	31	29	5.175.524	11.620.321
1. Capital subscris vărsat (ct. 1012)	32	30	5.175.524	11.620.321
2. Capital subscris nevărsat (ct. 1011)	33	31		
3. Patrimoniul regiei (ct. 1015)	34	32		
4. Patrimoniul institutelor naționale de cercetare-dezvoltare (ct. 1018)	35	33		
5. Alte elemente de capitaluri proprii (ct. 1031)	36	34		
II. PRIME DE CAPITAL (ct. 104)	37	35	2.594.889	7.087.083
III. REZERVE DIN REEVALUARE (ct. 105)	38	36		
IV. REZERVE (ct.106)	39	37	210.693	296.720
Acțiuni proprii (ct. 109)	40	38		
Căștiguri legate de instrumentele de capitaluri proprii (ct. 141)	41	39		
Pierderi legate de instrumentele de capitaluri proprii (ct. 149)	42	40		
V. PROFITUL SAU PIERDEREA REPORTAT(Ă) SOLD C (ct. 117)	43	41	1.245.333	1.946.844
SOLD D (ct. 117)	44	42	0	0
VI. PROFITUL SAU PIERDEREA EXERCIȚIULUI FINANCIAR				
SOLD C (ct. 121)	45	43	3.676.077	1.508.198
SOLD D (ct. 121)	46	44	0	0
Repartizarea profitului (ct. 129)	47	45	46.135	86.027
CAPITALURI PROPRII - TOTAL (rd. 29+35+36+37-38+39-40+41-42+43-44-45)	48	46	12.856.381	22.373.139
Patrimoniul public (ct. 1016)	49	47		
Patrimoniul privat (ct. 1017) 1)	50	48		
CAPITALURI - TOTAL (rd. 46+47+48) (rd.04+09+10-13-16-17-18)	51	49	12.856.381	22.373.139

Suma de control F10 : 669680391 / 1460828671

*) Conturi de repartizat după natura elementelor respective.

**) Solduri debitoare ale conturilor respective.

***) Solduri creditoare ale conturilor respective.

1) Se va completa de către entitățile cărora le sunt incidente prevederile Ordinului ministrului finanțelor publice și al ministrului delegat pentru buget nr. 668/2014 pentru aprobarea Precizărilor privind întocmirea și actualizarea inventarului centralizat al bunurilor imobile proprietate privată a statului și a drepturilor reale supuse inventarierii, cu modificările și completările ulterioare.

ADMINISTRATOR,

Numele și prenumele

LOGOFATU MIHAI ALEXANDRU

Semnătura _____

INTOCMIT,

Numele și prenumele

PROSYS AUDIT SRL

Calitatea

22--PERSOANE JURIDICE AUTORIZATE, MEMBRE CECCAR

Semnătura _____

Nr.de inregistrare in organismul profesional:

3671/2007

Formular
VALIDAT

CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE

la data de 31.12.2019

Cod 20

- lei -

Denumirea indicatorilor	Nr.rd. OMFP nr.3781/ 2019	Nr. rd.	Exercițiul financiar	
			2018	2019
(formulele de calcul se refera la Nr.rd. din col.B)				
A		B	1	2
1. Cifra de afaceri netă (rd. 02+03-04+06)	01	01	19.887.510	25.835.895
Producția vândută (ct.701+702+703+704+705+706+708)	02	02	12.273.404	17.094.547
Venituri din vânzarea mărfurilor (ct. 707)	03	03	7.680.980	8.762.217
Reduceri comerciale acordate (ct. 709)	04	04	66.874	20.869
— Venituri din dobânzi înregistrate de entitățile radiate din Registrul general și care mai au în derulare contracte de leasing (ct.766*)		05		
Venituri din subvenții de exploatare aferente cifrei de afaceri nete (ct.7411)	05	06		
2. Venituri aferente costului producției în curs de execuție (ct.711+712)				
Sold C	06	07	0	0
Sold D	07	08	111.482	955.443
3. Venituri din producția de imobilizari necorporale si corporale (ct.721+ 722)	08	09		
4. Venituri din reevaluarea imobilizărilor corporale (ct. 755)	09	10		
5. Venituri din producția de investiții imobiliare (ct. 725)	10	11		
6. Venituri din subvenții de exploatare (ct. 7412 + 7413 + 7414 + 7415 + 7416 + 7417 + 7419)	11	12		
7. Alte venituri din exploatare (ct.751+758+7815)	12	13	6.704.629	1.170.351
-din care, venituri din subvenții pentru investiții (ct.7584)	13	14		
-din care, venituri din fondul comercial negativ (ct.7815)	14	15		
VENITURI DIN EXPLOATARE – TOTAL (rd. 01+07-08+09+10+11+12+13)	15	16	26.480.657	26.050.803
8. a) Cheltuieli cu materiile prime și materialele consumabile (ct.601+602)	16	17	35.719	1.341
Alte cheltuieli materiale (ct.603+604+606+608)	17	18	749.761	927.302
b) Alte cheltuieli externe (cu energie și apă)(ct.605)	18	19	29.434	22.170
c) Cheltuieli privind mărfurile (ct.607)	19	20	7.773.252	8.048.922
Reduceri comerciale primite (ct. 609)	20	21	196.980	100.526
9. Cheltuieli cu personalul (rd. 23+24)	21	22	641.866	398.743
a) Salarii și indemnizații (ct.641+642+643+644)	22	23	627.753	390.182
b) Cheltuieli cu asigurările și protecția socială (ct.645+646)	23	24	14.113	8.561
10.a) Ajustări de valoare privind imobilizările corporale și necorporale (rd. 26 - 27)	24	25	66.710	422.665
a.1) Cheltuieli (ct.6811+6813+6817+ din ct.6818)	25	26	66.710	422.665
a.2) Venituri (ct.7813 + din ct.7818)	26	27		
b) Ajustări de valoare privind activele circulante (rd. 29 - 30)	27	28		

		F20 - pag. 2		
b.1) Cheltuieli (ct.654+6814 + din ct.6818)	28	29		
b.2) Venituri (ct.754+7814 + din ct.7818)	29	30		
11. Alte cheltuieli de exploatare (rd. 32 la 37)	30	31	12.220.171	13.984.153
11.1. Cheltuieli privind prestațiile externe (ct.611+612+613+614+615+621+622+623+624+625+626+627+628)	31	32	12.051.296	13.584.780
11.2. Cheltuieli cu alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate; cheltuieli reprezentând transferuri și contribuții datorate în baza unor acte normative speciale(ct. 635 + 6586*)	32	33	1.728	3.591
11.3. Cheltuieli cu protecția mediului înconjurător (ct. 652)	33	34		
11.4 Cheltuieli din reevaluarea imobilizărilor corporale (ct. 655)	34	35		
11.5. Cheltuieli privind calamitățile și alte evenimente similare (ct. 6587)	35	36		
11.6. Alte cheltuieli (ct.651+ 6581+ 6582 + 6583 + 6584 + 6588)	36	37	167.147	395.782
— Cheltuieli cu dobânzile de refinanțare înregistrate de entitățile radiate din Registrul general și care mai au în derulare contracte de leasing (ct.666*)		38		
Ajustări privind provizioanele (rd. 40 - 41)	37	39		
- Cheltuieli (ct.6812)	38	40		
- Venituri (ct.7812)	39	41		
CHELTUIELI DE EXPLOATARE – TOTAL (rd. 17 la 20 - 21+22+25+28+31+ 39)	40	42	21.319.933	23.704.770
PROFITUL SAU PIERDEREA DIN EXPLOATARE:				
- Profit (rd. 16 - 42)	41	43	5.160.724	2.346.033
- Pierdere (rd. 42 - 16)	42	44	0	0
12. Venituri din interese de participare (ct.7611+7612+7613)	43	45		218.433
- din care, veniturile obținute de la entitățile afiliate	44	46		218.433
13. Venituri din dobânzi (ct. 766)	45	47	271.064	1.411.236
- din care, veniturile obținute de la entitățile afiliate	46	48	229.526	1.297.221
14. Venituri din subvenții de exploatare pentru dobânda datorată (ct. 7418)	47	49		
15. Alte venituri financiare (ct.762+764+765+767+768+7615)	48	50	245.010	332.049
- din care, venituri din alte imobilizări financiare (ct. 7615)	49	51		
VENITURI FINANCIARE – TOTAL (rd. 45+47+49+50)	50	52	516.074	1.961.718
16. Ajustări de valoare privind imobilizările financiare și investițiile financiare deținute ca active circulante (rd. 54 - 55)	51	53		
- Cheltuieli (ct.686)	52	54		
- Venituri (ct.786)	53	55		
17. Cheltuieli privind dobânzile (ct.666)	54	56	1.156.494	2.216.795
- din care, cheltuielile în relația cu entitățile afiliate	55	57		
18. Alte cheltuieli financiare (ct.663+664+665+667+668)	56	58	306.441	370.415
CHELTUIELI FINANCIARE – TOTAL (rd. 53+56+58)	57	59	1.462.935	2.587.210
PROFITUL SAU PIERDEREA FINANCIAR(Ă):				
- Profit (rd. 52 - 59)	58	60	0	0
- Pierdere (rd. 59 - 52)	59	61	946.861	625.492

		F20 - pag. 3		
VENITURI TOTALE (rd. 16 + 52)	60	62	26.996.731	28.012.521
CHELTUIELI TOTALE (rd. 42 + 59)	61	63	22.782.868	26.291.980
19. PROFITUL SAU PIERDEREA BRUT(Ă):				
- Profit (rd. 62 - 63)	62	64	4.213.863	1.720.541
- Pierdere (rd. 63 - 62)	63	65	0	0
20. Impozitul pe profit (ct.691)	64	66	537.786	212.343
21. Impozitul specific unor activități (ct. 695)	65	67		
22. Alte impozite ne reprezentate la elementele de mai sus (ct.698)	66	68		
23. PROFITUL SAU PIERDEREA NET(Ă) A EXERCIȚIULUI FINANCIAR:				
- Profit (rd. 64 - 65 - 66 - 67 - 68)	67	69	3.676.077	1.508.198
- Pierdere (rd. 65 + 66 + 67 + 68 - 64)	68	70	0	0

Suma de control F20 : 411307459 / 1460828671

***)** Conturi de repartizat după natura elementelor respective.

La rândul 22 (cf.OMFP 3781/2019)- se cuprind și drepturile colaboratorilor, stabilite potrivit legislației muncii, care se preiau din rulajul debitor al contului 621 „Cheltuieli cu colaboratorii”, analitic „Colaboratori persoane fizice”.

La rândul 32 (cf.OMFP 3781/2019)- în contul 6586 „Cheltuieli reprezentând transferuri și contribuții datorate în baza unor acte normative speciale” se evidențiază cheltuielile reprezentând transferuri și contribuții datorate în baza unor acte normative speciale, altele decât cele prevăzute de Codul fiscal.

ADMINISTRATOR,

INTOCMIT,

Numele si prenumele

LOGOFATU MIHAI ALEXANDRU

Numele si prenumele

PROSYS AUDIT SRL

Semnătura _____

Calitatea

22--PERSOANE JURIDICE AUTORIZATE, MEMBRE CECCAR

Semnătura _____

Formular
VALIDAT

Nr.de inregistrare in organismul profesional:

3671/2007

DATE INFORMATIVE la data de 31.12.2019

F30 - pag. 1

Cod 30

(formulele de calcul se refera la **Nr.rd.** din col.B)

- lei -

I. Date privind rezultatul inregistrat		Nr. rd. Nr.rd. OMFP nr.3781/ 2019	Nr.unitati		Sume	
A		B	1		2	
Unitați care au inregistrat profit		01	1		1.508.198	
Unitați care au inregistrat pierdere		02				
Unitați care nu au inregistrat nici profit, nici pierdere		03				
II Date privind platile restante		Nr. rd.	Total, din care:	Pentru activitatea curenta	Pentru activitatea de investitii	
A		B	1=2+3	2	3	
Plati restante – total (rd.05 + 09 + 15 la 17 + 18)		04	447.584	447.584		
Furnizori restanți – total (rd. 06 la 08)		05	447.584	447.584		
- peste 30 de zile		06	426.688	426.688		
- peste 90 de zile		07				
- peste 1 an		08	20.896	20.896		
Obligatii restante fata de bugetul asigurarilor sociale – total(rd.10 la 14)		09				
- contributii pentru asigurari sociale de stat datorate de angajatori, salariati si alte persoane asimilate		10				
- contributii pentru fondul asigurarilor sociale de sanatate		11				
- contribuția pentru pensia suplimentară		12				
- contributii pentru bugetul asigurarilor pentru somaj		13				
- alte datorii sociale		14				
Obligatii restante fata de bugetele fondurilor speciale si alte fonduri		15				
Obligatii restante fata de alti creditorii		16				
Impozite, contributii si taxe neplatite la termenul stabilit la bugetul de stat, din care:		17				
- contributia asiguratorie pentru munca		18	17a (301)			
Impozite si taxe neplatite la termenul stabilit la bugetele locale		19				
III. Numar mediu de salariati		Nr. rd.	31.12.2018		31.12.2019	
A		B	1		2	
Numar mediu de salariati		20	10		7	
Numarul efectiv de salariati existenti la sfarsitul perioadei, respectiv la data de 31 decembrie		21	9		6	
IV. Redevențe plătite în cursul perioadei de raportare, subvenții încasate și creanțe restante			Nr. rd.		Sume (lei)	
A			B		1	
Redevențe plătite în cursul perioadei de raportare pentru bunurile din domeniul public, primite în concesiune, din care:			22	21		
- redevențe pentru bunurile din domeniul public plătite la bugetul de stat			23	22		
Redevență minieră plătită la bugetul de stat			24	23		

F30 - pag. 2

Redevență petrolieră plătită la bugetul de stat	25	24		
Chirii plătite în cursul perioadei de raportare pentru terenuri 1)	26	25		
Venituri brute din servicii plătite către persoane nerezidente, din care:	27	26		
- impozitul datorat la bugetul de stat	28	27		
Venituri brute din servicii plătite către persoane nerezidente din statele membre ale Uniunii Europene, din care:	29	28		
- impozitul datorat la bugetul de stat	30	29		
Subvenții încasate în cursul perioadei de raportare, din care:	31	30		
- subvenții încasate în cursul perioadei de raportare aferente activelor	32	31		
- subvenții aferente veniturilor, din care:	33	32		
- subvenții pentru stimularea ocupării forței de muncă *)	34	33		
Creanțe restante, care nu au fost încasate la termenele prevăzute în contractele comerciale și/sau în actele normative în vigoare, din care:	35	34		
- creanțe restante de la entități din sectorul majoritar sau integral de stat	36	35		
- creanțe restante de la entități din sectorul privat	37	36		
V. Tichete acordate salariaților		Nr. rd.	Sume (lei)	
A		B	1	
Contravaloarea tichetelor acordate salariaților	38	37	9.780	
Contravaloarea tichetelor acordate altor categorii de beneficiari, altii decat salariatii	39	37a (302)		
VI. Cheltuieli efectuate pentru activitatea de cercetare - dezvoltare **)		Nr. rd.	31.12.2018	31.12.2019
A		B	1	2
Cheltuieli de cercetare - dezvoltare :	40	38		
- dupa surse de finantare (rd. 40+41)	41	39	0	0
- din fonduri publice	42	40		
- din fonduri private	43	41		
- dupa natura cheltuielilor (rd. 43+44)	44	42	0	0
- cheltuieli curente	45	43		
- cheltuieli de capital	46	44		
VII. Cheltuieli de inovare ***)		Nr. rd.	31.12.2018	31.12.2019
A		B	1	2
Cheltuieli de inovare	47	45		
VIII. Alte informații		Nr. rd.	31.12.2018	31.12.2019
A		B	1	2
Avansuri acordate pentru imobilizări necorporale (ct. 4094), din care:	48	46		421.973
- avansuri acordate entităților neafiliate nerezidente pentru imobilizări necorporale (din ct. 4094)	49	46a (303)		
- avansuri acordate entităților afiliate nerezidente pentru imobilizări necorporale (din ct. 4094)	50	46b (304)		
Avansuri acordate pentru imobilizări corporale (ct. 4093), din care:	51	47		
- avansuri acordate entităților neafiliate nerezidente pentru imobilizări corporale (din ct. 4093)	52	47a (305)		
- avansuri acordate entităților afiliate nerezidente pentru imobilizări corporale (din ct. 4093)	53	47b (306)		

Imobilizări financiare, în sume brute (rd. 49+54)	54	48	3.827.154	3.827.994
Acțiuni deținute la entitățile afiliate, interese de participare, alte titluri imobilizate și obligațiuni, în sume brute (rd. 50 + 51 + 52 + 53)	55	49	3.826.254	3.826.254
- acțiuni necotate emise de rezidenți	56	50		
- părți sociale emise de rezidenți	57	51	3.826.254	3.826.254
- acțiuni și părți sociale emise de nerezidenți, din care:	58	52		
- detineri de cel puțin 10%	59	52a (307)		
- obligațiuni emise de nerezidenți	60	53		
Creanțe imobilizate, în sume brute (rd. 55+56)	61	54	900	1.740
- creanțe imobilizate în lei și exprimate în lei, a caror decontare se face în funcție de cursul unei valute (din ct. 267)	62	55	900	1.740
- creanțe imobilizate în valută (din ct. 267)	63	56		
Creanțe comerciale, avansuri pentru cumpărări de bunuri de natura stocurilor și pentru prestări de servicii acordate furnizorilor și alte conturi asimilate, în sume brute (ct. 4091 + 4092 + 411 + 413 + 418), din care:	64	57	8.401.496	6.970.322
- creanțe comerciale în relația cu entitățile neafiliate nerezidente , avansuri pentru cumpărări de bunuri de natura stocurilor și pentru prestări de servicii acordate furnizorilor neafiliați nerezidenți și alte conturi asimilate, în sume brute în relație cu neafiliații nerezidenți (din ct. 4091 + din ct. 4092 + din ct. 411 + din ct. 413 + din ct. 418)	65	58	2.344.588	2.361.350
- creanțe comerciale în relația cu entitățile afiliate nerezidente , avansuri pentru cumpărări de bunuri de natura stocurilor și pentru prestări de servicii acordate furnizorilor afiliați nerezidenți și alte conturi asimilate, în sume brute în relație cu afiliații nerezidenți (din ct. 4091 + din ct. 4092 + din ct. 411 + din ct. 413 + din ct. 418)	66	58a (308)		
Creanțe neîncasate la termenul stabilit (din ct. 4091 + din ct. 4092 + din ct. 411 + din ct. 413)	67	59		
Creanțe în legătură cu personalul și conturi asimilate (ct. 425 + 4282)	68	60		
Creanțe în legătură cu bugetul asigurărilor sociale și bugetul statului (din ct. 431+436+437+4382+ 441 + 4424 + 4428 + 444 + 445 + 446 + 447 + 4482) , (rd.62 la 66)	69	61	35.948	35.635
- creanțe în legătură cu bugetul asigurărilor sociale (ct.431+437+4382)	70	62	7.257	22.461
- creanțe fiscale în legătură cu bugetul statului (ct.436+441+4424+4428+444+446)	71	63	28.691	13.174
- subvenții de încasat(ct.445)	72	64		
- fonduri speciale - taxe și varsăminte asimilate (ct.447)	73	65		
- alte creanțe în legătură cu bugetul statului(ct.4482)	74	66		
Creanțele entității în relațiile cu entitățile afiliate (ct. 451), din care:	75	67	16.813.957	21.391.042
- creanțe cu entități afiliate nerezidente (din ct. 451), din care:	76	68		
- creanțe comerciale cu entități afiliate nerezidente (din ct. 451)	77	69		
Creanțe în legătură cu bugetul asigurărilor sociale și bugetul statului neîncasate la termenul stabilit (din ct. 431+ din ct. 436 + din ct. 437 + din ct. 4382 + din ct. 441 + din ct. 4424 + din ct. 4428 + din ct. 444 + din ct. 445 + din ct. 446 + din ct. 447 + din ct. 4482)	78	70	7.257	22.461

Alte creanțe (ct. 453 + 456 + 4582 + 461 + 4662 + 471 + 473), (rd.72 la 74)	79	71	3.405.445	2.476.618
- decontari privind interesele de participare ,decontari cu actionarii/ asociatii privind capitalul ,decontari din operatiuni in participatie (ct.453+456+4582)	80	72	1.245	1.245
- alte creante in legatura cu persoanele fizice si persoanele juridice, altele decat creantele in legatura cu institutiile publice (institutiile statului) (din ct. 461 + din ct. 471 + din ct.473+4662)	81	73	3.403.008	2.474.650
- sumele preluate din contul 542 'Avansuri de trezorerie' reprezentând avansurile de trezorerie, acordate potrivit legii și nedecontate până la data de raportare (din ct. 461)	82	74	1.192	723
Dobânzi de încasat (ct. 5187) , din care:	83	75		
- de la nerezidenti	84	76		
Dobânzi de încasat de la nerezidenți (din ct. 4518 + din ct. 4538)	85	76a (313)		
Valoarea împrumuturilor acordate operatorilor economici ****)	86	77	16.696.533	20.102.695
Investiții pe termen scurt, în sume brute (ct. 501 + 505 + 506 + 507 + din ct.508), (rd.79 la 82)	87	78		
- acțiuni necotate emise de rezidenti	88	79		
- părți sociale emise de rezidenti	89	80		
- actiuni emise de nerezidenti	90	81		
- obligatiuni emise de nerezidenti	91	82		
Alte valori de încasat (ct. 5113 + 5114)	92	83		
Casa în lei și în valută (rd.85+86)	93	84	1.141	1.141
- în lei (ct. 5311)	94	85	1.141	1.141
- în valută (ct. 5314)	95	86		
Conturi curente la bănci în lei și în valută (rd.88+90)	96	87	9.859.044	10.350.520
- în lei (ct. 5121), din care:	97	88	8.693.657	5.351.268
- conturi curente în lei deschise la bănci nerezidente	98	89		
- în valută (ct. 5124), din care:	99	90	1.165.387	4.999.252
- conturi curente în valută deschise la bănci nerezidente	100	91	28.292	29.486
Alte conturi curente la bănci și acreditive, (rd.93+94)	101	92		
- sume în curs de decontare, acreditive și alte valori de încasat, în lei (ct. 5112 + din ct. 5125 + 5411)	102	93		
- sume în curs de decontare și acreditive în valută (din ct. 5125 + 5414)	103	94		
Datorii (rd. 96 + 99 + 102 + 103 + 106 + 108 + 110 + 111 + 116 + 119 + 122 + 128)	104	95	8.967.117	4.965.718
Credite bancare externe pe termen scurt (credite primite de la instituții financiare nerezidente pentru care durata contractului de credit este mai mica de 1 an) (din ct. 519), (rd .97+98)	105	96		
- în lei	106	97		
- în valută	107	98		
Credite bancare externe pe termen lung (credite primite de la instituții financiare nerezidente pentru care durata contractului de credit este mai mare sau egală cu 1 an) (din ct. 162), (rd.100+101)	108	99		
- în lei	109	100		

- în valută	110	101		
Credite de la trezoreria statului si dobanzile aferente (ct. 1626 + din ct. 1682)	111	102		
Alte împrumuturi și dobânzile aferente (ct. 166 + 1685 + 1686 + 1687) (rd. 104+105)	112	103		
- în lei si exprimate in lei, a caror decontare se face in functie de cursul unei valute	113	104		
- în valută	114	105		
Alte împrumuturi și datorii asimilate (ct. 167), din care:	115	106		15.214
- valoarea concesiunilor primite (din ct. 167)	116	107		
Datorii comerciale, avansuri primite de la clienți și alte conturi asimilate, în sume brute (ct. 401 + 403 + 404 + 405 + 408 + 419), din care:	117	108	3.362.229	4.478.782
- datorii comerciale în relația cu entitățile neafiliate nerezidente , avansuri primite de la clienți neafiliați nerezidenți și alte conturi asimilate, în sume brute în relație cu neafiliații nerezidenți (din ct. 401 + din ct. 403 + din ct. 404 + din ct. 405 + din ct. 408 + din ct. 419)	118	109	348.151	88.913
- datorii comerciale în relația cu entitățile afiliate nerezidente, avansuri primite de la clienți afiliați nerezidenți și alte conturi asimilate, în sume brute în relație cu afiliații nerezidenți (din ct. 401 + din ct. 403 + din ct. 404 + din ct. 405 + din ct. 408 + din ct. 419)	119	109a (309)		
Datorii în legătură cu personalul și conturi asimilate (ct. 421 + 423 + 424 + 426 + 427 + 4281)	120	110	26.127	15.499
Datorii în legătură cu bugetul asigurărilor sociale și bugetul statului (ct. 431+436 + 437 + 4381 + 441 + 4423 + 4428 + 444 + 446 + 447 + 4481) (rd.112 la 115)	121	111	951.380	456.223
- datorii in legatura cu bugetul asigurarilor sociale (ct.431+437+4381)	122	112	31.268	9.329
- datorii fiscale in legatura cu bugetul statului (ct.436+441+4423+4428+444+446)	123	113	920.112	446.894
- fonduri speciale - taxe si varsaminte asimilate (ct.447)	124	114		
- alte datorii in legatura cu bugetul statului (ct.4481)	125	115		
Datoriile entității în relațiile cu entitățile afiliate (ct. 451), din care:	126	116		
- datorii cu entități afiliate nerezidente 2) (din ct. 451), din care:	127	117		
- cu scadența inițială mai mare de un an	128	118		
- datorii comerciale cu entitățile afiliate nerezidente indiferent de scadență (din ct. 451)	129	118a (310)		
Sume datorate actionarilor / asociatilor (ct.455), din care:	130	119		
- sume datorate actionarilor / asociatilor pers.fizice	131	120		
- sume datorate actionarilor / asociatilor pers.juridice	132	121		
Alte datorii (ct. 269 + 453 + 456 + 457 + 4581 + 4661 + 462 + 472 + 473 + 478 + 509) (rd.123 la 127)	133	122	4.627.381	
-decontari privind interesele de participare , decontari cu actionarii /asociatii privind capitalul, decontari din operatii in participatie (ct.453+456+457+4581)	134	123		
-alte datorii in legatura cu persoanele fizice si persoanele juridice, altele decat datoriile in legatura cu institutiile publice (institutiile statului) 3) (din ct.462+4661+din ct.472+din ct.473)	135	124	4.627.381	

- subvenții nereluate la venituri (din ct. 472)	136	125		
- varsaminte de efectuat pentru imobilizări financiare și investiții pe termen scurt (ct.269+509)	137	126		
- venituri în avans aferente activelor primite prin transfer de la clienți (ct. 478)	138	127		
Dobânzi de plătit (ct. 5186), din care:	139	128		
- către nerezidenți	140	128a (311)		
Dobânzi de plătit către nerezidenți (din ct. 4518 + din ct. 4538)	141	128b (314)		
Valoarea împrumuturilor primite de la operatorii economici ****)	142	129		
Capital subscris vărsat (ct. 1012), din care:	143	130	5.175.527	11.620.321
- acțiuni cotate 4)	144	131	5.175.527	11.620.321
- acțiuni necotate 5)	145	132		
- părți sociale	146	133		
- capital subscris vărsat de nerezidenți (din ct. 1012)	147	134		
Brevete și licențe (din ct.205)	148	135	5.786.000	5.786.000
IX. Informații privind cheltuielile cu colaboratorii		Nr. rd.	31.12.2018	31.12.2019
A		B	1	2
Cheltuieli cu colaboratorii (ct. 621)	149	136		
X. Informații privind bunurile din domeniul public al statului		Nr. rd.	31.12.2018	31.12.2019
A		B	1	2
Valoarea bunurilor din domeniul public al statului aflate în administrare	150	137		
Valoarea bunurilor din domeniul public al statului aflate în concesiune	151	138		
Valoarea bunurilor din domeniul public al statului închiriate	152	139		
XI. Informații privind bunurile din proprietatea privată a statului supuse inventarierii cf. OMFP nr. 668/2014		Nr. rd.	31.12.2018	31.12.2019
A		B	1	2
Valoarea contabilă netă a bunurilor 6)	153	140		
XII. Capital social vărsat		Nr. rd.	31.12.2018	31.12.2019
			Suma (lei)	% 7)
A		B	Col.1	Col.2
Capital social vărsat (ct. 1012) 7), (rd. 142 + 145 + 149 + 150 + 151 + 152)	154	141	5.175.524	X
- deținut de instituții publice, (rd. 143+144)	155	142		
- deținut de instituții publice de subord. centrală	156	143		
- deținut de instituții publice de subord. locală	157	144		
- deținut de societățile cu capital de stat, din care:	158	145		
- cu capital integral de stat	159	146		
- cu capital majoritar de stat	160	147		
- cu capital minoritar de stat	161	148		

F30 - pag 7

- deținut de regii autonome	162	149			
- deținut de societăți cu capital privat	163	150	688.400	13,30	
- deținut de persoane fizice	164	151	4.487.124	86,70	
- deținut de alte entități	165	152			
		Nr. rd.	Sume (lei)		
A		B	2018	2019	
XIII. Dividende/vărsăminte cuvenite bugetului de stat sau local, de repartizat din profitul exercițiului financiar de către companiile naționale, societățile naționale, societățile și regiile autonome, din care:	166	153			
- către instituții publice centrale;	167	154			
- către instituții publice locale;	168	155			
- către alți acționari la care statul/unitățile administrativ teritoriale/instituțiile publice dețin direct/indirect acțiuni sau participații indiferent de ponderea acestora.	169	156			
		Nr. rd.	Sume (lei)		
A		B	2018	2019	
XIV. Dividende/vărsăminte cuvenite bugetului de stat sau local si virate în perioada de raportare din profitul companiilor naționale, societăților naționale, societăților și al regiilor autonome, din care:	170	157			
- dividende/vărsăminte din profitul exercițiului financiar al anului precedent, din care virate:	171	158			
- către instituții publice centrale	172	159			
- către instituții publice locale	173	160			
- către alți acționari la care statul/ unitățile administrativ teritoriale /instituțiile publice dețin direct/indirect acțiuni sau participații indiferent de ponderea acestora.	174	161			
- dividende/vărsăminte din profitul exercițiilor financiare anterioare anului precedent, din care virate:	175	162			
- către instituții publice centrale	176	163			
- către instituții publice locale	177	164			
- către alți acționari la care statul/ unitățile administrativ teritoriale /instituțiile publice dețin direct/indirect acțiuni sau participații indiferent de ponderea acestora	178	165			
XV. Dividende distribuite actionarilor din profitul reportat		Nr. rd.	Sume (lei)		
A		B	2018	2019	
Dividende distribuite actionarilor în perioada de raportare din profitul reportat	179	165a (312)			
XVI. Repartizări interimare de dividende potrivit Legii nr. 163/2018		Nr. rd.		Sume (lei)	
A		B		2019	
- dividendele interimare repartizate 8)	180	165b (315)			
XVII. Creanțe preluate prin cesionare de la persoane juridice *****)		Nr. rd.	Sume (lei)		
A		B	2018	2019	

Creanțe preluate prin cesionare de la persoane juridice (la valoarea nominală), din care:	181	166		
- creanțe preluate prin cesionare de la persoane juridice afiliate	182	167		
Creanțe preluate prin cesionare de la persoane juridice (la cost de achiziție), din care:	183	168		
- creanțe preluate prin cesionare de la persoane juridice afiliate	184	169		
XVIII. Venituri obținute din activități agricole *****)		Nr. rd.	Sume (lei)	
A		B	2018	2019
Venituri obținute din activități agricole	185	170		

ADMINISTRATOR,**INTOCMIT,**

Numele si prenumele

LOGOFATU MIHAI ALEXANDRU

Numele si prenumele

PROSYS AUDIT SRL

Semnatura _____

Calitatea

22--PERSOANE JURIDICE AUTORIZATE, MEMBRE CECCAR

Semnatura _____

Nr.de inregistrare in organismul profesional:

3671/2007

**Formular
VALIDAT**

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

**) Se va completa cu cheltuielile efectuate pentru activitatea de cercetare-dezvoltare, respectiv cercetarea fundamentală, cercetarea aplicativă, dezvoltarea tehnologică și inovarea, stabilite potrivit prevederilor Ordonanței Guvernului nr. 57/2002 privind cercetarea științifică și dezvoltarea tehnologică, aprobată cu modificări și completări prin Legea nr. 324/2003, cu modificările și completările ulterioare. Cheltuielile se vor completa conform Regulamentului de punere în aplicare (UE) nr. 995/2012 al Comisiei din 26 octombrie 2012 de stabilire a normelor de punere în aplicare a Deciziei nr. 1.608/2003/CE a Parlamentului European și a Consiliului privind producția și dezvoltarea statisticilor comunitare în domeniul științei și al tehnologiei, publicat în Jurnalul Oficial al Uniunii Europene, seria L, nr. 299/27.10.2012.

***) Se va completa cu cheltuielile efectuate pentru activitatea de inovare conform Regulamentului de punere în aplicare (UE) nr. 995/2012 al Comisiei din 26 octombrie 2012 de stabilire a normelor de punere în aplicare a Deciziei nr. 1.608/2003/CE a Parlamentului European și a Consiliului privind producția și dezvoltarea statisticilor comunitare în domeniul științei și al tehnologiei, publicat în Jurnalul Oficial al Uniunii Europene, seria L, nr. 299/27.10.2012.

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

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

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

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

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

Orice alte venituri sunt considerate venituri din activități neagricole.

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

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

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

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

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

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

6) Se va completa de către operatorii economici cărora le sunt incidente prevederile Ordinului ministrului finanțelor publice și al ministrului delegat pentru buget nr. 668/2014 pentru aprobarea Precizărilor privind întocmirea și actualizarea inventarului centralizat al bunurilor imobile proprietate privată a statului și a drepturilor reale supuse inventarierii, cu modificările și completările ulterioare.

7) La secțiunea 'XII Capital social vărsat' la rd. 155 - 165 în col. 2 și col. 4 entitățile vor înscrise procentul corespunzător capitalului social deținut în totalul capitalului social vărsat înscris la rd. 154.

8) La acest rând se cuprind dividendele repartizate potrivit Legii nr. 163/2018 pentru modificarea și completarea Legii contabilității nr. 82/1991, modificarea și completarea Legii societăților nr. 31/1990, precum și modificarea Legii nr. 1/2005 privind organizarea și funcționarea cooperăției. Nu se raportează dividendele prezentate la rd. 166.

SITUATIA ACTIVELOR IMOBILIZATE

la data de 31.12.2019

Cod 40

- lei -

Elemente de imobilizari	Nr. rd.	Valori brute				
		Sold initial	Cresteri	Reduceri		Sold final (col.5=1+2-3)
				Total	Din care: dezmembrari si casari	
A	B	1	2	3	4	5
I.Imobilizari necorporale						
Cheltuieli de constituire si cheltuieli de dezvoltare	01				X	
Alte imobilizari	02	10.089.511	4.076.370		X	14.165.881
Avansuri acordate pentru imobilizari necorporale	03		421.973		X	421.973
Active necorporale de explorare si evaluare a resurselor minerale	04				X	
TOTAL (rd. 01 la 04)	05	10.089.511	4.498.343		X	14.587.854
II.Imobilizari corporale						
Terenuri	06				X	
Constructii	07		8.860			8.860
Instalatii tehnice si masini	08					
Alte instalatii , utilaje si mobilier	09	598.178	47.989			646.167
Investitii imobiliare	10					
Active corporale de explorare si evaluare a resurselor minerale	11					
Active biologice productive	12					
Imobilizari corporale in curs de executie	13					
Investitii imobiliare in curs de executie	14					
Avansuri acordate pentru imobilizari corporale	15					
TOTAL (rd. 06 la 15)	16	598.178	56.849			655.027
III.Imobilizari financiare	17	3.826.254			X	3.826.254
ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL (rd.05+16+17)	18	14.513.943	4.555.192			19.069.135

SITUATIA AMORTIZARII ACTIVELOR IMOBILIZATE

- lei -

Elemente de imobilizari	Nr. rd.	Sold initial	Amortizare in cursul anului	Amortizare aferenta imobilizarilor scoase din evidenta	Amortizare la sfarsitul anului (col.9=6+7-8)
A	B	6	7	8	9
I.Imobilizari necorporale					
Cheltuieli de constituire si cheltuieli de dezvoltare	19				
Alte imobilizari	20	335.577	414.127		749.704
Active necorporale de explorare si evaluare a resurselor minerale	21				
TOTAL (rd.19+20+21)	22	335.577	414.127		749.704
II.Imobilizari corporale					
Terenuri	23				
Constructii	24				
Instalatii tehnice si masini	25	583.537	3.011		586.548
Alte instalatii ,utilaje si mobilier	26	13.998	5.527		19.525
Investitii imobiliare	27				
Active corporale de explorare si evaluare a resurselor minerale	28				
Active biologice productive	29				
TOTAL (rd.23 la 29)	30	597.535	8.538		606.073
AMORTIZARI - TOTAL (rd.22 +30)	31	933.112	422.665		1.355.777

SITUATIA AJUSTARILOR PENTRU DEPRECIERE

- lei -

Elemente de imobilizari	Nr. rd.	Sold initial	Ajustari constituite in cursul anului	Ajustari reluate la venituri	Sold final (col. 13=10+11-12)
A	B	10	11	12	13
I.Imobilizari necorporale					
Cheltuieli de constituire si cheltuieli de dezvoltare	32				
Alte imobilizari	33				
Active necorporale de explorare si evaluare a resurselor minerale	34				
TOTAL (rd.32 la 34)	35				
II.Imobilizari corporale					
Terenuri	36				
Constructii	37				
Instalatii tehnice si masini	38				
Alte instalatii, utilaje si mobilier	39				
Investitii imobiliare	40				
Active corporale de explorare si evaluare a resurselor minerale	41				
Active biologice productive	42				
Imobilizari corporale in curs de executie	43				
Investitii imobiliare in curs de executie	44				
TOTAL (rd. 36 la 44)	45				
III.Imobilizari financiare	46				
AJUSTARI PENTRU DEPRECIERE - TOTAL (rd.35+45+46)	47				

Suma de control F40 : 114896964 / 1460828671

ADMINISTRATOR,

INTOCMIT,

Numele si prenumele

LOGOFATU MIHAI ALEXANDRU

Numele si prenumele

PROSYS AUDIT SRL

Semnătura _____

Calitatea

22--PERSOANE JURIDICE AUTORIZATE, MEMBRE CECCAR

Semnătura _____

Nr.de inregistrare in organismul profesional:

3671/2007

Formular
VALIDAT

ATENȚIE !

Conform prevederilor pct. 1.11 alin 4 din Anexa nr. 1 la OMFP nr. 3781/2019, "în vederea depunerii situațiilor financiare anuale aferente exercitiului financiar 2019 în format hârtie și în format electronic sau numai în formă electronică, semnate cu certificat digital calificat, fișierul cu extensia zip va conține și prima pagină din situațiile financiare anuale listată cu ajutorul programului de asistență elaborat de Ministerul Finanțelor Publice, semnată și scanată alb-negru, lizibil".

Prevederi referitoare la obligațiile operatorilor economici cu privire la întocmirea raportărilor anuale prevăzute de legea contabilității

A. Întocmire rapoartări anuale

1. Situații financiare anuale, potrivit art. 28 alin. (1) din legea contabilității:

- termen de depunere –150 de zile de la încheierea exercițiului financiar;

2. Raportări contabile anuale, potrivit art. 37 din legea contabilității:

- termen de depunere –150 de zile de la încheierea exercițiului financiar, respectiv a anului calendaristic;
- entități care depun raportări contabile anuale:
 - entitățile care aplică Reglementările contabile conforme cu Standardele Internaționale de Raportare Financiară, aprobate prin OMFP nr. 2.844/2016, cu modificările și completările ulterioare;
 - entitățile care au optat pentru un exercițiu financiar diferit de anul calendaristic;
 - subunitățile deschise în România de societăți rezidente în state aparținând Spațiului Economic European;
 - persoanele juridice aflate în lichidare, potrivit legii – în termen de 90 de zile de la încheierea anului calendaristic.

Depun situații financiare anuale și raportări contabile anuale:

- entitățile care aplică Reglementările contabile conforme cu Standardele Internaționale de Raportare Financiară, aprobate prin OMFP nr. 2.844/2016, cu modificările și completările ulterioare; și
- entitățile care au optat pentru un exercițiu financiar diferit de anul calendaristic.

3. Declarație de inactivitate, potrivit art. 36 alin. (2) din legea contabilității, depusă de entitățile care nu au desfășurat activitate de la constituire până la sfârșitul exercițiului financiar de raportare:

- termen de depunere –60 de zile de la încheierea exercițiului financiar

B. Corectarea de erori cuprinse în situațiile financiare anuale și raportările contabile anuale – se poate efectua doar în condițiile Procedurii de corectare a erorilor cuprinse în situațiile financiare anuale și raportările contabile anuale depuse de operatorii economici și persoanele juridice fără scop patrimonial, aprobată prin OMFP nr. 450/2016, cu modificările și completările ulterioare.

Erorile contabile, așa cum sunt definite de reglementările contabile aplicabile, se corectează potrivit reglementărilor respective. Ca urmare, în cazul corectării acestora, nu poate fi depus un alt set de situații financiare anuale/raportări contabile anuale corectate.

C. Modalitatea de raportare în cazul revenirii la anul calendaristic, ulterior alegerii unui exercițiu financiar diferit de anul calendaristic, potrivit art. 27 din legea contabilității

Or de câte ori entitatea își alege un exercițiu financiar diferit de anul calendaristic, se aplică prevederile art. VI alin. (1) - (6) din OMFP nr. 4.160/2015 privind modificarea și completarea unor reglementări contabile.

În cazul revenirii la anul calendaristic, legea contabilității nu prevede depunerea vreunei înștiințări în acest sens.

Potrivit prevederilor art. VI alin. (7) din ordinul menționat, în cazul în care entitatea își modifică data aleasă pentru întocmirea de situații financiare anuale astfel încât exercițiul financiar de raportare redevine anul calendaristic, soldurile bilanțiere raportate începând cu următorul exercițiu financiar ¹⁾ încheiat se referă la data de 1 ianuarie, respectiv 31 decembrie, iar rulajele conturilor de venituri și cheltuieli corespund exercițiului financiar curent ²⁾, respectiv exercițiului financiar precedent celui de raportare.

De exemplu, dacă o societate care a avut exercițiul financiar diferit de anul calendaristic, optează să revină la anul calendaristic începând cu 01 ianuarie 2020, aceasta întocmește raportări contabile după cum urmează:

- pentru 31 decembrie 2019 – raportări contabile anuale;
- pentru 31 decembrie 2020 –situații financiare anuale.

D. Contabilizarea sumelor primite de la acționari/ asociați – se efectuează în contul 455 ³⁾ „Sume datorate acționarilor/asociaților”.

În cazul în care împrumuturile sunt primite de la entități afiliate, contravaloarea acestora se înregistrează în contul 451 „Decontări între entitățile afiliate”.

¹⁾ Acesta se referă la primul exercițiu financiar pentru care situațiile financiare anuale se reîntorc la nivelul unui an calendaristic.

²⁾ Acesta reprezintă primul exercițiu financiar care redevine an calendaristic.

Astfel, potrivit exemplului prezentat mai sus, soldurile bilanțiere cuprinse în situațiile financiare anuale încheiate la data de 31 decembrie 2020 se referă la data de 1 ianuarie 2020, respectiv 31 decembrie 2020, iar rulajele conturilor de venituri și cheltuieli corespund exercițiului financiar curent (2020), respectiv exercițiului financiar precedent celui de raportare (2019).

³⁾ A se vedea, în acest sens, prevederile pct. 349 din reglementările contabile, potrivit cărora sumele depuse sau lăsate temporar de către acționari/asociați la dispoziția entității, precum și dobânzile aferente, calculate în condițiile legii, se înregistrează în contabilitate în conturi distincte (contul 4551 „Acționari/ asociați - conturi curente”, respectiv contul 4558 „Acționari/ asociați - dobânzi la conturi curente”).

Solduri / Rulaje de preluat din balanta contabila in formularele F10 si F20 col.2 (an curent)

Atentie ! Selectati mai întâi tipul entității (mari si mijlocii/ mici/ micro) !

Conturi entitati mici

1011 SC(+)F10S.R31

OK

1	(ultimul rand sau nr.cr. rand necompletat)	
Nr.cr.	Cont	Suma
1		

-

+

Salt