



<b><u>CONTEXT GENERAL.....</u></b>	<b><u>2</u></b>
<b><u>DESPRE SERVODATA A.S.....</u></b>	<b><u>2</u></b>
<b>PRINCIPALELE LINII DE ACTIVITATE ALE SERVODATA.....</b>	<b>2</b>
<b>PRINCIPALELE PARTENERIATE DE TEHNOLOGIE .....</b>	<b>5</b>
<b>PRINCIPALELE INDUSTRII IN CARE ACTIVEAZA COMPANIA .....</b>	<b>5</b>
<b>REFERINTE SI STUDII DE CAZ.....</b>	<b>5</b>
<b>ALTE PARTICULARIATI CE TIN DE ACTIVITATEA COMPANIEI .....</b>	<b>6</b>
<b><u>RATIUNE OPERATIONALA.....</u></b>	<b><u>6</u></b>
<b><u>EVALUAREA COMPANIEI SI TRANZACTIA PROPUȘĂ.....</u></b>	<b><u>9</u></b>



Credem ca accelerarea digitalizarii companiilor antreprenoriale este motorul dezvoltarii economiei din CEE si vrem sa avem un rol determinant in acest proces.

De aceea strategia grupului Bittnet este de a deveni o platforma de servicii profesionale in domeniul tehnologiei si al educatiei, pornind de la competentele noastre traditionale, de baza, unde avem avantaje competitive, combinand accesul la resurse umane cu accesul la clienti si accesul la finantare prin mecanismele pietei de capital. La evenimentul de trecere pe Piața Principală a BVB ne-am asumat intenția de a atinge o valoare a cifrei de afaceri a grupului BNET de 100 milioane EUR în următorii 4 ani. Am afirmat ca acest lucru este posibil printr-un mix de crestere organica cat si printr-o activitate intensa de M&A derulata pe piata local dar si in tarile din CEE care seamana din punct de vedere al potentialului cu piata din RO.

Conform celui mai recent studiu al McKinsey, "Digital Challengers in the next normal" - la nivelul întregii zone a Europei Centrale și de Est (CEE) s-a remarcat o accelerare a vitezei de creștere a economiilor digitale. Practic, 78% din creșterea înregistrată în 2019 a fost realizată în 2020 în primele 5 luni iar ritmul accelerat va continua si in perioada 2021-2023. În acest nou context abilitatea companiilor de a adopta tehnologia a făcut, în multe cazuri, diferența dintre companiile care reușesc să depășească cu bine momentele dificile și cele care vor fi nevoite să își reducă și chiar să își închidă activitatea.

Deși în cele mai multe situații măsurile luate de către companii în ultimele 12 luni au fost îndreptate spre rezolvarea unor probleme punctuale pe termen scurt (migrarea forței de muncă online, rezolvarea accesului la sisteme și date, securizarea platformelor) – pe principiul urgenței și fără a planifica bugete adecvate – ne așteptăm ca perioada 2021-2023 să marcheze o consolidare a acestor sisteme/platforme/canale de comunicare online.

## Despre Servodata a.s

Servodata Group face parte din grupul de consultanță, audit și tehnologie Moore Cehia, deținut de Petr Kymlička și Radovan Hauk. Activitatea Grupului include consultanță și audit, precum și servicii contabile, fiscale, juridice, de formare și educaționale, tehnologice și ICT. În 2020, Moore Cehia a raportat o cifră de afaceri consolidată de aproximativ 20 milioane euro. Moore Cehia face parte din Moore Global, una dintre cele mai mari rețele internaționale de firme de audit și consultanță

Servodata a.s. este o societate pe acțiuni cu sediul în Praga, Cehia. Compania deține trei filiale. Servodata Group operează pe piața cehă de peste trei decenii și este una dintre companiile de top în domeniul furnizării de soluții IT pentru afaceri. De asemenea, Servodata este prezentă și pe piața din Slovacia din 1994.

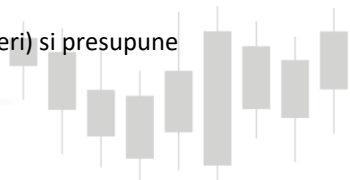
Domeniul cheie de activitate al Servodata include proiectarea, implementarea și suportul infrastructurii tehnologice, consultanță IT și servicii de asistență, inclusiv externalizarea la scară largă a serviciilor IT. În domeniul dezvoltării software, Servodata se concentrează în principal pe implementarea soluțiilor de business intelligence. Recent, organizația a realizat investiții semnificative în domeniul securității cibernetice, ceea ce a contribuit la consolidarea poziției sale în Slovacia. Compania are 70 de arhitecți, dezvoltatori software și consultanți.

**În 2020, Servodata a înregistrat venituri de aproximativ 10 milioane euro, cu 11% în plus față de 2019 și un profit net de 0,4 milioane euro, în creștere cu 60% față de anul precedent.**

Pentru comparatie cu activitatea grupului Bittnet portofoliul de solutii si servicii al Servodata este similar respectiv complementar cu portofoliile Dendrio si Softbinator.

## Principalele linii de activitate ale Servodata

1. Dezvoltare de aplicații și sisteme informatice (+20% din cifra de afaceri) și presupune
  - a. Dezvoltare personalizată de aplicații mobile, desktop și web



- b. Dezvoltarea personalizată a sistemelor informatice și a soluțiilor de tip portal
  - c. Implementarea senzorilor IoT, a dispozitivelor electronice portabile, inclusiv prelucrarea datelor
  - d. Se ofera soluții complete, inclusiv proiectarea bazelor de date, migrarea, curățarea datelor integrare, vizualizare date și BI, asamblare și implementare automată a DevOps, CI / CD aplicații
  - e. Soluțiile furnizate sunt bazate pe platforme comerciale și open source precum .NET CORE, Java, Sharepoint, Angular, PostgreSQL, AutoCAD, Autodesk Inventor, GIT, Azure, DevOps, Bamboo / Jenkins, Docker
2. Organizarea proceselor de afaceri (10% din cifra de afaceri) si presupune
- a. o analiză a stării actuale a proceselor, a fluxurilor de lucru, a sarcinilor angajaților, a postului raportarea și gestionarea timpului angajaților, managementul documentelor, managementul proiectelor și a tuturor factorilor cheie
  - b. proiectarea unei soluții optime sub formă de modificare a procesului, automatizarea acestuia și a acestora sprijin cu un instrument adecvat. Aspectul financiar face, de asemenea, parte din propunere
  - c. implementarea modificărilor propuse și instruirea tuturor angajaților, asigurând astfel succesul predării.
  - d. In livrarea solutiilor la cheie sunt folosite in primul rand produsele companiei Atlassian ( Jira, Confluence, Tempo, etc) , compania fiind unul din partenerii de top de pe piata locala. ( Gold Certified Solution Provider)
3. Consultanță și securitate cibernetică (20% din cifra de afaceri) si presupune servicii de
- a. Consultanță IT profesională constând dintr-o analiză detaliată a HW, SW și licențelor utilizate inclusiv o analiza a tipurilor de contracte de licentiere si a pretului platit.
  - b. Pe baza analizei, se evalueaza situația actuală în ceea ce privește raportul preț vs. performanță și se compara cu cerințele formulate pt a se defini un obiectiv clar, inclusiv procesul și calendarul de implementare și cuantificarea a economiilor . In faze ulterioare aceste documente se vor materializa intr-o strategie IT care sa poate fi prezentate persoanelor de decizie.
  - c. Serviciile de securitate cibernetica cuprind servicii de detectie și corectare a deficiențelor de securitate (documentare, teste de penetrare, vulnerabilitate, testare, phishing pentru inginerie socială, etc)
  - d. Se asigură monitorizarea continuă a infrastructurii de rețea dar si a sistemelor de servere și stocare date (software) atât la nivelul fluxului de date cât și prin monitorizarea activității unor parametrii cheie de functionare.
  - e. Se asigura monitorizarea traficului, predicția dezvoltării și prevenirea din punct de vedere stabilitate, performanță și siguranță
  - f. Acces la echipa de experți pentru răspuns adecvat la evenimente și incidente
4. Externalizare servicii pt clientii internationali si service desk (10% din cifra de afaceri)
- a. Servicii de externalizare parțială sau integrala de Servicii IT atât on-site, cât și remote. În cadrul cooperării sunt propuse soluții pentru eficientizarea, securizarea / implementarea serviciilor livrate pentru a asigura nu numai operațiunea, ci și dezvoltarea de servicii tehnologice pentru a sprijini afacerea clientului.
  - b. Mentenenta infrastructurii IT, actualizarea si monitorizarea sistemelor, rezolvarea incidentelor, backup securizat al datelor.
  - c. Pentru aceste servicii sunt utilizate in primul rand solutii de la principalii parteneri de tehnologie (compania este Microsoft GOLD, Vmware, Veeam).
  - d. dupa caz se folosesc in implementari si soluții open source în care raportul preț / performanță este mai bun
  - e. aceste servicii sunt oferite sub formă de externalizare către peste 50 de companii din sectorul privat si din sectorul public
  - f. Zona de Service desk funcționează 24x7x365 și oferă un singur punct de contact angajaților / partenerilor pentru a face față tichetelor
  - g. Acceptă și soluționează solicitarea individual (L1) sau în cooperare cu departamentul IT (L2 L3)
  - h. Funcționează pe baza SLA-urilor definite, efectuându-se o monitorizare detaliată a tichetelor și rezoluțiilor ; se menține și se evalueaza statistici pt a oferi rapoarte clientilor

i. Suport este oferit in 11 limbi, 30 de țări (Europa, Orientul Mijlociu, India)

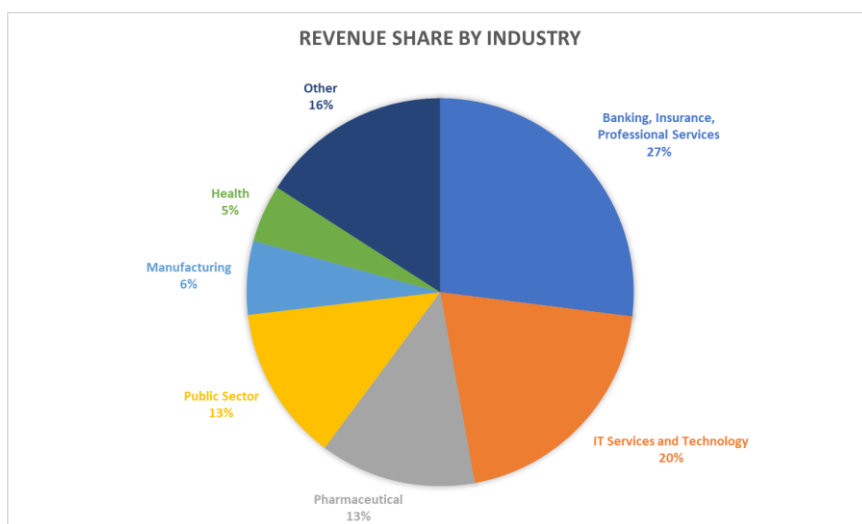
5. **Infrastructură și licențiere (40% din cifra de afaceri)** reprezinta zona de proiecte traditionala similara cu activitatea de integrare a Dendrio unde se combina produse HW de la partenerii de tehnologie cu componentele software si la care se adauga si zona de servicii profesionale de tip instalare, configurare, mentenanta.
- a. Proiectăm soluții de cloud public, privat dar si hibride în funcție de nevoile clienților, incluzand inclusiv migrarea utilizând metoda lift & shift sau refactorizarea serviciului
  - b. După caz se include si o soluție de containerizare a serviciilor (Docker) pentru o scalabilitate mai bună a serviciului si posibilitatea provizionarii automatizate a infrastructurii.



## Principalele parteneriate de tehnologie



## Principalele industrii in care activeaza compania



## Referinte si studii de caz

Pe pagina companiei sunt prezentate pe larg o serie de studii de caz si referinte publice pentru fiecare zona din portofoliu dar si pentru principalele verticale de piata pe care compania actioneaza. In continuare avem evidentiata cateva exemple dar pentru o analiza mai aprofundata va invitam sa accesati <https://www.servodata.net/#case-studies>



## Public sector



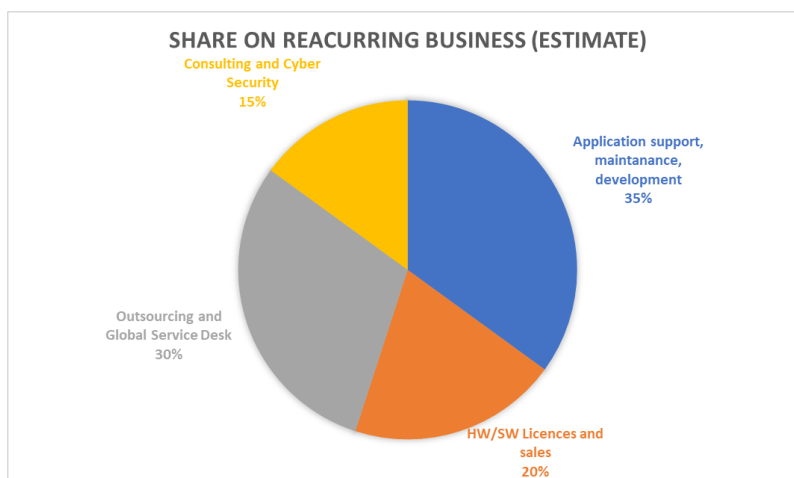
## Telecommunication



## Trade

## Alte particularitati ce tin de activitatea companiei

- In medie intre 30-40% din veniturile anuale pot fi considerate a fi venituri recurente ceea ce reprezinta o rata comparabila cu cea a Dendrio
- Exista o concentrare de aproximativ 60% la nivelul primilor 10 clienti, nivel oarecum similar cu situatia Dendrio.
- Pe plan local compania Servodata colaboreaza cu compania de training IT [DataScript](#) ( detinuta tot de grupul Moore Cehia) pentru a livra servicii de training si dezvoltare profesionala; portofoliul Datascript fiind similar si complementar cu Bittnet Training. Compania Datascript nu se afla in perimetrul actualei tranzactii dar am identificat oportunitati de cooperare alaturi de Bittnet Training.
- In ultimii ani compania a depus eforturi sustinute pentru a schimba modelul de business catre un model bazat pe servicii recurente si produse proprii targetand din ce in ce mai mult segmental de client de dimensiune medie.



## Ratiune operationala

Strategia grupului Bittnet este de a deveni o platforma de servicii profesionale in domeniul tehnologiei si al educatiei, pornind de la competentele noastre de baza, unde avem avantaje competitive, combinand accesul la resurse umane cu accesul la clienti si accesul la finantare prin mecanismele pietei de capital.

Pentru a urmari planul de dezvoltare de a deveni un jucator regional cu prezenta in tarile din CEE si cu o cifra consolidata de 100 milioane EUR in urmatorii 4 ani am angajat in decursul anului 2020 o serie de

consultanti specializati in tranzactii de M&As atat pe teritoriul RO cat si in afara granitelor identificand profile de companii similare dar si complementare cu entitatile grupului Bittnet. In acest scop urmarim companii solide si profitabile cu perspective de crestere si alaturi de care sa obtinem economii de scara.

In cazul companiei Servodata portofoliul de servicii se suprapune partial cu cel al Dendrio si Softbinator si intr-o mica masura cu cel al Elian Solutions. O parte dintre parteneriatele de tehnologie (din care cel mai important fiind parteneriatul de tip GOLD cu Microsoft) sunt comune ceea ce va permite o intarire a pozitiei in ambele pietele in timp ce restul de portofoliu **deschide calea pentru oportunitati de vanzare de tip cross-sell**. Spre exemplu nivelul de expertiza si parteneriat al Servodata cu vendori precum RedHat, Atlassian, Citrix sau Zabbix deschide calea catre noi oportunitati pentru Dendrio. In egala masura in zona de solutii de infrastructura bazate pe tehnologii Cisco expertiza Dendrio este net superioara ceea ce deschide calea catre proiecte de infrastructura de comunicatii pe care Servodata sa le pozitioneaza in pietele pe care activeaza.

Aceasta abordare ne permite sa intelegem rapid cum functioneaza aceste companii, care sunt segmentele de clienti pe care le adreseaza si care sunt principalii furnizori respectiv modul in care decurg operatiunile de zi cu zi.

Am identificat in cazul Servodata o preocupare pentru clientii de dimensiune medie si mare din zona privata cu focus pe industrii consumatoare de solutii IT (industria financiar bancara si de asigurari alaturi de zona de productie si tehnologie) In mod asemanator cu Dendrio exista o preocupare secundara pentru sectorul public care este in general mai putin previzibil dar care poate genera proiecte de anvergura mai ales in acest context post pandemic care a accelerat nevoia de digitalizare din sectorul public.

Pornind de la aceasta baza de evaluare corelata cu o geografie diferita fata de cea pe care grupul Bittnet isi desfasoara activitatea avem premisele unor cooperari intra-companii obtinand o serie de **economii de scara** (in sensul reducerii costurilor de operare, in sensul cresterii gradului de implicare a resurselor umane in proiecte si in general a nr total de oameni necesar a fi angajati pt fiecare etapa de dezvoltare). Alte exemple de **economii identificate vin din zona de operatiuni dar si din zona de marketing** unde ambele organizatii inregistreaza costuri ridicate si redundante cu platformele IT dar mai ales cu dezvoltarea de continut care sa alimenteze procesele de inbound marketing si in general campaniile derulate pentru a atrage noi clienti.

In procesul de selectie initiala devine foarte importanta cultura de organizatie si perspectivele strategice ale viitorilor parteneri pentru ca nu suntem in cautarea unor parteneri care urmaresc un exit ci mai degraba suntem in cautarea unor parteneri care impartasesc o viziune comuna asupra directiei de transformare digitala a economiilor si societatilor din Europa Centrala si de Est.

In cazul de fata am identificat in grupul Moore Cehia un partener matur cu o viziune solida si care investit in compania Servodata identificand potentialul acesteia pe piata din Cehia si Slovacia. Ca urmare a implicarii Moore Cehia, compania Servodata a trecut printr-o etapa de schimbare a modelului de business catre **un model de business bazat pe servicii care intr-o proportie din ce in ce mai mare sunt livrate catre client sub forma de servicii recurente**. Totodata strategia companiei a fost una de crestere solida cu focus pe servicii cu valoare adaugata mare ceea ce se traduce in margini brute ridicate (in ultimii doi ani compania a avut un gross margin de peste 35%).

Foarte important in constructia noastra pe termen mediu si lung se numara si **preocuparea pentru domenii cheie precum zona de cloud si cybersecurity**. In cazul Servodata astfel de servicii de migrare a aplicatiilor catre cloud public (AWS, Azure) corelat cu abilitatea de a livra si proiecte hibride reprezinta o componenta in oferta actuala.

Un alt trend la fel de important si comun este zona de CyberSecurity unde Servodata a acordat o atentie sporita in ultimii ani iar un procent semnificativ din rezultatele anului 2020 provin din aceste servicii care suplimentar reprezinta si o componenta importanta pentru zona de venituri recurente. In mod particular **compania a dezvoltat un produs propriu de monitorizare si detective a atacurilor de securitate**, produs bazat pe tehnologie open source pentru a putea fi usor instalat si accesibil pentru zona de client de dimensiune mica si medie. Acest produs se instaleaza in infrastructura clientului si permite o monitorizare atenta a activelor digitale pentru a determina comportamente anormale si pentru a intercepta posibile



atacuri cibernetice. Acesta este doar unul din produsele propri ale Servodata . Monitorizarea se face prin service desk care este disponibil 24\*7\*365

Am afirmat in mai multe randuri ca urmeaza o perioada de accelerare a eforturilor depuse de sectorul public dar si de catre cel privat in directia transformarii digitale care reprezinta principalul motor de crestere pentru economiile din CEE. Intelegem insa ca aceste transformari sunt complexe si de durata iar majoritatea proiectelor de transformare digitală presupun un mix de tehnologii, produse si servicii ‘ powered by cloud ‘ deci în noua formulă abilitatea de a livra proiecte mai complexe pentru clienții nostri crește exponențial.





## Evaluarea companiei si tranzactia propusă

Valoarea tranzacției este de 1,4 milioane euro, iar suma va fi plătită actualului deținător al Servodata, Moore Cehia, în acțiuni BNET care vor fi emise printr-o nouă operațiune de majorare de capital.

Mai mult, Bittnet Group va finanța Servodata cu suma de 2 milioane euro sub formă de împrumut în vederea dezvoltării de produse comune și extinderea la nivel geografic în următorii trei ani.

În urma tranzacției, Bittnet Group va deține 35% din Servodata, iar Moore Cehia va deține 65% din acțiunile companiei.

Conform planului de investitie, Bittnet va cumpara 35% din capitalul social al Servodata de la Moore Czech Republic, pentru o suma estimata la 1,4 milioane EUR, suma ce va fi decontata in actiuni BNET intr-o viitoare operatiune de majorare a capitalului social. Numarul efectiv de actiuni ce va fi emis va fi determinat in conformitate cu prevederile art. 210(2) din Legea 31/1990 si art. 87-88 din Legea 24/2017 privind emitentii de instrumente financiare si operatiuni de piata si art. 174 din Regulamentul ASF nr. 5/2018. Aceasta evaluare ofera un multiplu EV/EBITDA de 6.4x, ceea ce face ca plata cu actiuni BNET sa fie avantajoasa pentru toate partile implicate, inclusiv actionarii

Bittnet existenti.

Suplimentar, Bittnet va asigura finantare sub forma de imprumut (fie direct fie prin oferirea de garantii) pana la concurenta sumei de 2 milioane euro in urmatorii 3 ani, pe baza proiectelor de dezvoltare ale Servodata.

Tranzactia va fi supusa aprobarii in cadrul unei adunari generale a actionarilor (atat a Bittnet cat si a Servodata), si face obiectul finalizarii cu succes a procesului de due dilligence. In cazul incheierii cu succes a investitiei, consiliul de administratie al Servodata va fi format din 5 membri, 2 locuri

revenind actionarului Bittnet.

Conform contractului de investitie, Servodata va incepe sa distribuie dividende cash in proportie de maximum 30% din profitul anual incepand cu anul fiscal urmator. In 2020, Servodata a realizat venituri totale de 10 milioane euro si EBITDA de 1 milion euro, ambii indicatori reprezentant crestere fata de anul anterior

Principalii indicatori financiari ai Servodata pentru perioada 2019 si 2020 sunt:

	2020	2019	Yoy
<b>SALES REVENUE</b>	<b>€ 9.892.000</b>	<b>€ 8.877.000</b>	<b>11.4%</b>
<b>GROSS MARGIN</b>	<b>€ 3.730.000</b>	<b>€ 2.982.000</b>	<b>25.1%</b>
<b>% GROSS MARGIN</b>	<b>37,7%</b>	<b>33,59%</b>	
<b>EBITDA</b>	<b>€ 986.000</b>	<b>€ 888.000</b>	<b>11%</b>
<b>% EBITDA</b>	<b>9,97%</b>	<b>10,00%</b>	
<b>PROFIT/LOSS</b>	<b>€ 172.000</b>	<b>€ 241.000</b>	<b>-29%</b>
<b>% PROFIT/LOSS</b>	<b>1,74%</b>	<b>2,71%</b>	

