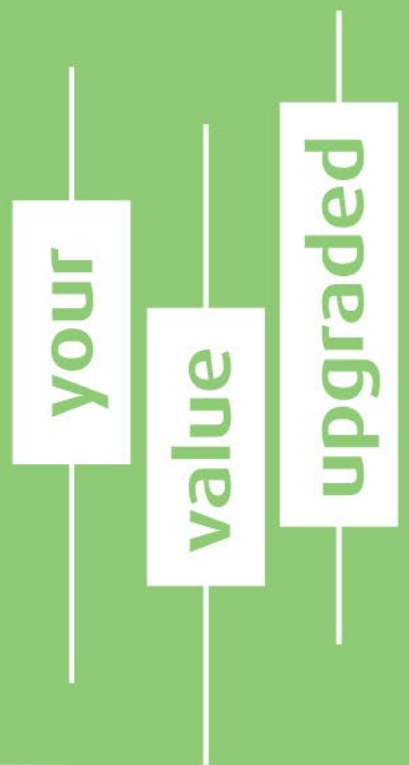


bittnet

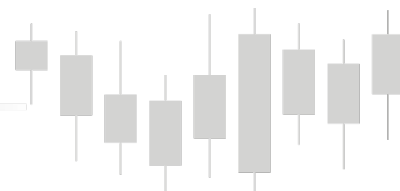
group

Raport BNET

Trimestrul 3 2021



Raport trimestrul 3 conform	ANEXA 13 DIN REGULAMENTUL ASF NR. 5/2018
Pentru exercițiul financiar	01.01.2021 - 30.09.2021
Data raportului	12 noiembrie 2021
Denumirea societății comerciale	BITTNET SYSTEMS S.A.
Sediul social	Str. Șoimuș nr. 23, bl 2, ap. 24, Sector 4, București
Adresa corespondenta / Punct de Lucru	Impact Hub Universitate, Str. Tudor Arghezi nr. 8-10, București
Numărul de telefon / fax	021.527.16.00 / 021.527.16.98
Codul unic de înregistrare la Oficiul Registrului Comerțului	21181848
Număr de ordine in Registrul Comerțului	J40/3752/2007
Piața reglementata pe care se tranzacționează valorile mobiliare emise	Piata Reglementata administrata de Bursa de Valori Bucuresti , Categoria Standard
Capitalul social subscris si vărsat	48.043.690,40 lei
Principalele caracteristici ale valorilor mobiliare emise de societatea comerciala	480.436.904 acțiuni cu valoarea nominala de 0.10 RON per acțiune
Simbol Tranzacționare	BNET – acțiuni, BNET23, BNET23A, BNET23C – obligațiuni
Cod ISIN actiuni	ROBNETACNOR1
Contact	investors@bittnet.ro



Contents

Scrisoare de la CEO	3
Divizia Tehnologie.....	7
Prezentarea activitatii operationale.....	7
Rezultate Financiare – Divizia Tehnologie	9
Divizia Educatie	10
Prezentarea activitatii operationale.....	10
Rezultate financiare – Divizia Educatie.....	12
Rezultatul financiar si profitul brut	13
Situatia consolidata a pozitiei financiare – elemente cheie	14
Situatia consolidata a fluxurilor de trezorerie – elemente cheie.....	15
O perspectiva anuala a rezultatelor financiare	16
Evaluarea altor companii similare.....	17
Indicatori conform Anexa 13 Reg. ASF 5 / 2018.....	20
Evenimente cheie în T3 2021	21
Majorare capital social cu actiuni gratuite (6:10) Iulie 2021	21
Optare distributie cash vs actiuni gratuite (1:10) Iulie 2021	21
Semnarea acordului de investie cu ITPrepared August 2021	21
AGEA Septembrie 2021	22
Restructurare datoriei Computer Learning Center & ISEC Associates Septembrie 2021	23
Transfer actiuni Softbinator Technologies Septembrie 2021	23
Vanzare activitate Autodesk – Dendrio Solutions Octombrie 2021	23
Factori de Risc.....	24
Contact relatia cu investitorii.....	30
Anexa 1 – “Alternative Performance Measurements” despre indicatorii alternativi de performanta	31
Situații Financiare (neauditate).....	32



Scrisoare de la CEO

In perioada de 9 luni incheiata la 30 septembrie 2021, Grupul nostru a inregistrat venituri operationale de 85,4 milioane lei, in crestere cu 9,6% fata de perioada similara a anului anterior. Conform modelului deja cunoscut de levier operational, aceasta a generat o crestere de 20,1% a marjei brute, pana la valoarea de 17,8 milioane lei. Profitul operational atinge valoarea de 6,18 milioane lei, in crestere cu 79% fata de perioada similara din 2020. Imbunatatirea cu 7,5 milioane lei, o imbunatatire de 270% in modul, a rezultatului financiar si imbunatatirea cu 958 mii lei, o triplare in modul, a rezultatelor aduse de companiile unde avem participatii minoritare, genereaza un profit brut al perioadei in valoare de 10,77 milioane lei (corespunzator unui profit net de 9.75 milioane lei), adica o imbunatatire de aproape 13 ori fata de perioada similara din 2020.

Daca analizam in perspectiva *“trailing twelve months”*, veniturile totale si marja bruta inregistreaza scaderi minore (ca efect al includerii in actuala perioada de 12 luni a trimestrului 4 din 2020, afectat de termenele de livrare de la inceputul crizei semiconductorilor): de la 120,5 la 117,1 milioane in cazul veniturilor si de la 25,1 la 24,45 milioane in cazul marjei brute, iar reducerea cu aproape 1 milion lei a cheltuielilor financiare, corelata cu profitul financiar imbunatatit cu 8 milioane lei genereaza un profit brut de 13,1 milioane lei in ultimele 12 luni.

La data publicarii prezentului raport suntem la jumatatea trimestrului 4, care aduce, in medie, conform istoriei, 40% din cifra de afaceri. Faptul ca in primele 9 luni ale anului am generat aproape profitul bugetat pentru intregul an 2021 nu a generat o incetinire a ritmului de lucru, ci dimpotriva, *„meciu se joaca pana in minutul 90”*, tintind sa ne bucuram la maximum de rezultatele transformarii modelelor operationale ce au fost implementate in cursul anului acesta.

Pornind de la aceste rezultate, as vrea sa readuc in atentia investitorilor cateva elemente care pot ajuta la intelegerea mai buna a activitatii noastre:

1. Modul de constructie al BVC anual porneste de la premisa ca in perioada curenta vom „munci” mai greu decat anul anterior pentru a produce aceeasi marja bruta, cu alte cuvinte, ca marja bruta exprimata ca procent din cifra de afaceri va scadea fata de trecut. Acest lucru pune presiune pe echipa sa genereze venituri in crestere pentru a inregistra o crestere a marjei brute. In schimb, daca intr-o perioada vanzarile catre clienti au atasate mai multe servicii cu valoare adaugata mare, sau inregistram o eficienta operationala sporita, grupul va genera o marja bruta mai mare decat cea estimata, chiar daca veniturile nu sunt neaparat mai mari. **Marja bruta este cea care genereaza profitabilitatea operationala.**
2. Structura echipei si modelul operational al grupului genereaza un efect de levier („multiplicator”, „leverage”) pentru marja bruta fata de venituri. Astfel, cum se observa si acum, o crestere sub 10 puncte procentuale a veniturilor genereaza o crestere dubla a marjei brute (cu 20 puncte procentuale) **care este elementul esential pentru a genera profitabilitate operationala.**
3. Termenele si disponibilitatile de livrare din partea producatorilor de tehnologie s-au stabilizat la niste valori cu care ne-am obisnuit, chiar daca sunt mult mai mari decat cele anterioare crizei semiconductorilor, 120-150 de zile fata de 30-45 de zile. Asta inseamna ca in prezent veniturile facturate au inceput sa „prinda din urma” estimarile. Cu alte cuvinte, privind spre viitor, este de asteptat ca, la un moment dat, sa inregistram o crestere brusca de venituri intr-un anumit trimestru sau doua, cand livrarile de echipamente vor reveni la termene „normale”. In schimb, se pare ca situatia livrarilor de echipamente a fost stabilizata de producatori, asa ca nu ar trebui sa mai apara noi „pauze” in venituri, cauzate de intarzieri la livrare. O revenire la termenele obisnuite este prognozata a se intampla cel mai devreme in 2023.
4. Mai important, aceste intarzieri ale producatorilor, nu afecteaza doar capacitatea Bittnet de a genera vanzari, ci si pe a producatorilor insisi. Astfel, intreg ecosistemul de parteneri tehnologici



lucreaza din greu sa ofere solutii alternative clientilor – fie ca este vorba despre servicii suplimentare sau upgrade-uri software pentru echipamentele deja existente. Astfel, veniturile noastre au in prezent o componenta mai puternica de servicii sau de produse cu marje brute mai mari, stimulate chiar de producatori.

In momentele dificile se poate observa valoarea adusa de un management profesionist si de cultura de organizatie care face ca echipa sa se concentreze pe a gasi solutii la probleme aparent imposibile. Chiar daca de peste 18 luni activam intr-un mediu economic neprielnic, întâi criza Covid-19, apoi contractarea economica produsa de masurile luate de guverne, apoi scaderea cererii pentru unul din produsele esentiale ale grupului – trainingul in clasa, apoi criza semiconductorilor, si intreaga organizatie s-a confruntat cu numeroase provocari, stabilitatea financiara ne-a permis sa construim in liniste noul model operational de pe urma caruia incepem sa culegem roadele.

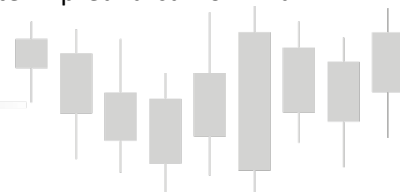
La nivel operational, pentru Divizia de Tehnologie, trimestrul 3 a reprezentat o perioada de creștere atât din punct de vedere al cifrei de afaceri cat si din punct de vedere al marginii brute generate si al profitului. Creșterile înregistrate in indicatorii financiari se regăsesc si într-o activitate mai ridicata la nivelul echipelor – inclusiv in zona de servicii IT si ERP – având peste 700 de proiecte implementate in acest trimestru. In acest sens, putem spune ca la nivel de divizie si implicit si la nivelul companiilor (Dendrio, respectiv Elian) sezonalitatea in primele 3 trimestre a fost apropiata de sezonalitatea de dinaintea pandemiei. Important de remarcat faptul ca am reușit astfel sa recuperam scăderea de venit înregistrata la primele 6 luni, dar mai mult, am reușit sa acceleram creșterea de margine generata in aceste trei trimestre.

Alăturarea in grup, si in Divizia de Tehnologie, a companiilor ISEC, IT Prepared dar si Nenos si Nonlinear ne va permite accelerarea proiectelor in zone de maxim interes pentru piața – cybersecurity, servicii gestionate (managed services) dar si in zone cu un imens potențial viitor cum este domeniul inteligenței artificiale. Trimestrul 3 este primul in care aceste companii au devenit operationale in cadrul grupului, fapt ce s-a concretizat in atentie sporita acordata atat integrarii echipelor, migrarii uneltelor informatice si a proceselor operational-financiare, dar si a intaririi pozitiei financiare a acestor companii. Ca dovada, atat in cazul ISEC cat si CLC, pozitia financiara solida a grupului nostru ne-a permis sa abordam creditorii acestor societati si sa le propunem plata in avans a datoriilor acestor companii, la schimb cu reducerea cu 65% a acestor datorii – o situatie foarte profitabila pentru noi. Astfel, ISEC si CLC incep calatoria in cadrul grupului Bittnet cu o situatie financiara mult mai buna, putandu-se concentra pe cresterea activitatii de baza. Procesul de integrare operationala a echipelor continua in T4 si vom putea considera ca sunt pe deplin integrate abia la inceput de 2022.

Trimestrul 3 din 2021 a fost unul atipic pentru Divizia de Educație. Dacă în mod tradițional în acest trimestru activitatea era redusă semnificativ din cauza perioadei de concedii - atât a cursanților cât și a trainerilor noștri - în acest an activitatea a fost susținută și am reușit să recuperăm o mare parte din scăderea de peste 20% față de 2020, înregistrată la finalul primelor două trimestre din acest an. Având în vedere că istoric trimestrul 4 este cel mai încărcat, suntem încrezători că vom reuși să depășim rezultatul anului trecut, marcând astfel reluarea creșterii pe care divizia de Educație a avut-o în fiecare an înainte de pandemie.

Una din principalele preocupări pentru a doua parte a anului 2021 a fost creșterea și profesionalizarea echipei de traineri interni și colaboratori. Faptul ca acum avem câte un Training manager atât pentru trainingurile tehnice cât și pentru cele de soft skills, ne-a ajutat să putem construi o parte semnificativă din procesele și procedurile necesare în etapa finală din Buyer Journey. În acest fel, pe lângă îmbunătățirea experienței cursanților noștri, am făcut pași importanți către obiectivul de a dezvolta BittNation, comunitatea celor care au participat la cursurile diviziei de Educație.

De asemenea, managerii Customer Success au definitivat procedurile de lucru și 3 Use case-uri care demonstrează ROI-ul obținut de clienți pentru proiectele educaționale derulate împreună cu noi. În al



treilea trimestru am livrat un număr de 132 de clase pentru un număr de 1.220 de cursanți, ceea ce corespunde unei medii de aproximativ 9 studenți/clasă. Această creștere ușoară față de media anului trecut ne-a ajutat să păstrăm la nivelul diviziei o marjă brută medie de peste 50%.

Despre evolutia bursiera

In primele 9 luni ale anului 2021, cotația Bittnet a înregistrat o scădere de 16%. Volumul total de tranzacționare înregistrat în primele 9 luni a fost de 77.063.824 acțiuni, cu o valoare totală a tranzacțiilor ce a depășit 45,6 mil lei, valori care confirmă statutul de membru al indicelui BET-XT sau al indicilor FTSE Russel, bazat și pe lichiditatea acțiunilor.

Avem astăzi o componentă a acționariatului diferită față de trecut: am atins un număr de aproape 4.000 acționari (12 fonduri de investiții) dintre care mai mulți sunt „acționari noi”, care s-au alăturat companiei noastre după trecerea pe Piața Principală. *In discuții oficiale sau informale am aflat că o parte dintre aceștia înregistrează o scădere a valorii investiției - lucru care produce nemulțumire față de companie, deși evoluția bursieră a pretului acțiunii nu este în niciun fel în controlul Emitentului.* Suntem siguri că între cei 4.000 acționari se află și speculatori, dar sperăm că avem și un număr semnificativ de acționari care înțeleg că șansele de a prospera prin investiția într-o companie cresc proporțional cu timpul alocat atât studiului companiei ([Manualul Acționarului](#), [Documentul Universal de Înregistrare](#), [Scrisorile CEO](#)) și, mai ales, cu timpul petrecut ca acționar – astfel încât planurile de dezvoltare ale companiei să poată să își arate efectele, iar piața să digere noile informații.

Am arătat pe grupul de Facebook dedicat investitorilor Bittnet câteva cifre, considerăm noi relevante, care ar putea să crească încrederea acționarilor în evoluția pe termen lung a acțiunii:

- Rata de creștere **anuală** a veniturilor și activelor înregistrează o valoare de peste 60%;
- Randamentul capitalului atras de la investitori înregistrează o valoare de peste 40% anual;
- Operațiunile de majorare de capital pentru achiziția altor companii sau pentru decontarea planurilor SOP au generat un randament mediu de peste 20% pentru acționarii care NU au participat;
- Indicatorii de evaluare ai Bittnet astăzi sunt aproape la jumătate față de media unor societăți similare listate pe piețe mature, societăți care nu au ritmul nostru de creștere. Mai mult, dacă ne comparăm cu alte companii din industrie listate la bursa din România remarcăm că acestea au evaluări superioare în condițiile în care cifra de afaceri este chiar și de câteva ori mai mică decât cea a Grupului nostru.

Încheiem acest capitol¹ cu câteva referințe despre virtutea răbdării în cazul investițiilor în acțiunile unor companii individuale („stock picking”):

- “In the short run, the market is a voting machine but in the long run, it is a weighing machine.” - [Benjamin Graham](#)
- Despre interacția cu „Mr Market”, paragraf reprodus din [scrisoarea către acționari a Berkshire Hathaway, 1987](#):
Even though the business that the two of you own may have economic characteristics that are stable, Mr. Market's quotations will be anything but. For, sad to say, the poor fellow has incurable emotional problems. At times he feels euphoric and can see only the favorable factors affecting the business. When in that mood, he names a very high buy-sell price because he fears that you will snap up his interest and rob him of imminent gains. At other times he is depressed and can see nothing but trouble ahead for both the business

¹ **Nimic din ce este prezentat în acest capitol nu este o recomandare de investiție. Investițiile în acțiuni comportă riscuri. Va rugăm ca înainte de a alege să investiți în acțiunile companiei noastre să citiți cu atenție Documentul Universal de Înregistrare și capitolul „Factori de Risc” reprodus și în acest Raport.**



and the world. On these occasions he will name a very low price, since he is terrified that you will unload your interest on him.

Mr. Market has another endearing characteristic: He doesn't mind being ignored. If his quotation is uninteresting to you today, he will be back with a new one tomorrow. **Transactions are strictly at your option. Under these conditions, the more manic-depressive his behavior, the better for you.** But, like Cinderella at the ball, you must heed one warning or everything will turn into pumpkins and mice: **Mr. Market is there to serve you, not to guide you. It is his pocketbook, not his wisdom, that you will find useful.** If he shows up some day in a particularly foolish mood, you are free to either ignore him or to take advantage of him, but it **will be disastrous if you fall under his influence.** Indeed, if you aren't certain that you understand and can value your business far better than Mr. Market, you don't belong in the game.

Dezvoltarea prin M&A

In trimestrul 3 am finalizat 5 tranzactii dintre cele anuntate deja - Nenos & Nonlinear, ISEC si CLC, IT Prepared - toate aceste companii vor incepe sa genereze rezultate care sa fie luate in consolidare abia in T4 2021. In paralel am avansat procesele de negociere pentru celelalte tranzactii care sunt inca in lucru: Servodata, Datascript, Top Tech. Daca doar aceste tranzactii se vor incheia cu succes, vom incepe anul 2022 cu o capacitate de a genera business de aproximativ 250 milioane lei. Cautam inca 4-5 tranzactii care sa ne permita sa consolidam prezenta atat in activitatea clasica de integrare IT&C dar si in zona de securitate cibernetica.

Pentru companiile in care tranzactiile sunt finalizate a inceput calatoria de integrare operationala si financiara, de a unifica uneltele si procedurile, de a invata unii de la ceilalti ce facem bine, si de a ne creste sansele de a face cross-sell si up-sell. Fiecare companie urmeaza un proces de integrare dedicat pornind de la informatiile pe care le-am descoperit in fazele preliminare de analiza a tranzactiei. Estimam ca pana la finalul trimestrului 4 aceste organizatii vor fi aliniate la standardul de grup din toate punctele de vedere.

Tinand cont de extinderea continua a grupului prin achizitii (M&A), care genereaza baze diferite de comparatie pentru testele de impairment, intentionam, cu acordul auditorilor nostri sa schimbam politica de evaluare a detinerilor in alte companii - trecand la o evaluare independenta a acestora. La acest moment estimam ca reevaluarea independenta a detinerilor va creste valoarea acestor active in situatiile financiare individuale ale Bittnet.

Va invit sa cititi mai multe despre structura grupului si despre rolul activitatii de M&A in atingerea obiectivului de 100 milioane EURO cifra de afaceri in [Manualul Actionarului](#).

Inchei scrisoarea cu un exemplu, cred eu, edificator pentru a explica obiectivele noastre de crestere accelerata. Consideram ca in postura unei companii cu afaceri de 500 milioane lei este mult mai usor sa generam profitabilitate mai mare in termeni nominali decat este in cazul unei companii de 100 milioane lei, sau cum era in cazul unei companii si mai mici. Trimestrul acesta ne da masura clara a adevarului acestei afirmatii: profitul aferent doar trimestrului 3 din 2021 este mai mare decat intreaga cifra de afaceri anuala din oricare dintre primii 8 ani de existenta ai Bittnet. Este evident ca nu am fi putut extrage 9 milioane de lei profit dintr-o companie cu afaceri de 7 milioane lei.

La fel, daca atingem obiectivul de afaceri de 500 milioane RON in 2024, si acestea sunt insotite de o profitabilitate medie pentru industrie de 15%, profitul net rezultat ar fi imposibil de obinut din cifra de afaceri curenta, cu oricata atentie la costuri, ingeniozitate si maiestrie operationala. Pe de alta parte, o astfel de companie, evaluata chiar si la doar 10x profitul, sau doar 1x veniturile, valori mult sub media istorica a acestor indicatori, tot ar valora de 3-5 ori mai mult decat in prezent.

Ca întotdeauna, va stăm la dispoziție pentru întrebări, la adresa investors@bittnet.ro.

Mihai Logofătu,

Fondator si CEO Bittnet Group



Divizia Tehnologie

Prezentarea activitatii operationale

La nivelul diviziei de tehnologie a grupului trimestrul 3 a reprezentat o perioada de creștere atât din punct de vedere al cifrei de afaceri cât și din punct de vedere al marginii generate și al profitului. Creșterile înregistrate în indicatorii financiari se regăsesc și într-o activitate mai ridicată la nivelul echipelor – inclusiv în zona de servicii IT și ERP – având peste 700 de proiecte implementate în acest trimestru. În acest sens putem spune că la nivel de divizie și implicit și la nivelul companiilor Dendrio, respectiv Elian, sezonalitatea în primele 3 trimestre a fost apropiată de sezonalitatea de dinaintea pandemiei. Important de remarcat faptul că am reușit astfel să recuperăm scăderea de venit înregistrată la primele 6 luni, dar mai mult, am reușit să accelerăm creșterea de margine generată în aceste trei trimestre.

Este important de menționat faptul că atât la nivel global cât și la nivel local, contextul curent este unul complicat, cu un grad redus de predictibilitate. Lanțurile logistice sunt supuse unui stres major – cu timpi extrem de mari, de peste 120 de zile în livrarea anumitor componente hardware. Acest stres logistic se suprapune nefericit peste provocările existente la nivel local - pandemie, instabilitate politică - motiv pentru care ne propunem, în divizia de tehnologie, să ne concentrăm pe ceea ce poate face diferența în piață: creșterea interacțiunilor cu clienții noștri, implicarea în procesele de transformare digitală cu resurse extrem de competente, optimizarea proceselor interne pentru creșterea agilității și reducerea timpilor și costurilor de livrare.

Dendrio

La nivelul Dendrio Solutions – divizia de integrare IT a grupului – ne-am concentrat pe următoarele direcții de dezvoltare:

- Consolidarea tuturor echipelor companiei - pentru a face față unui volum în creștere de proiecte pe termen mediu și lung. Considerăm că suntem într-un punct de inflexiune al pieței – cerințele pentru soluțiile digitale având doar o singură direcție: aceea de creștere. În acest sens până la nivelul trimestrului 3 am reușit să atragem 15 colegi și colaboratori noi, atât în echipele de livrare (tehnice) cât și în zona de vânzări, marketing, project management și customer success.
- În acest trimestru am început și construcția, la nivel de grup dar cu un impact fundamental asupra Dendrio, a unui Project Management Office (PMO). Acest lucru ne va permite obținerea unei creșteri sustenabile a numărului de proiecte livrate, în condițiile menținerii unui control crescut asupra costurilor și riscurilor.
- Activitățile de marketing s-au derulat pe 3 direcții principale:
 - Derularea unei campanii de cloud, pe întregul trimestru 3. În acest sens Dendrio a produs primul raport de adopție de cloud în România (la nivel 2021), permițându-ne o înțelegere mult mai detaliată a pieței și a trendurilor de cloud existente. Pe perioada campaniei am obținut peste 230 de downloads ale acestui studiu;
 - Au fost reluate evenimentele cu prezență fizică împreună cu clienții, în mod particular din zona companiilor mari.
 - Dezvoltarea de conținut digital, care să ne permită atragerea unui volum cât mai mare de vizitatori pe platformele digitale; bazat pe un proces continuu de testare și învățare, credem că acest element ne va permite o creștere accelerată în piața locală și regională.
- Procesul de buyer journey – axat pe zona companiilor mici și medii – a început să dea roade. Am reușit să preluăm o serie de bune practici de la divizia de educație, obținând rezultate



promițătoare în implementarea acestui proces: peste 220 de companii contactate de către echipa Dendrio (outbound) cu o rată de conversie (validare de interes) de 20%;

- De asemenea în zona companiilor mici și mijlocii am implementat peste 200 de proiecte cu componenta de adopție de tehnologie (technology workshops) – mecanism prin care urmărim să atragem peste 50 de clienți noi în următorul ciclu financiar (2022);
- În zona companiilor mari am continuat proiectele de implementare atât pentru infrastructuri critice/naționale cât și în domeniul bancar, utilități sau real estate. După cum este de așteptat, observăm o creștere a interesului în zona proiectelor de cybersecurity, menținându-se însă un interes ridicat și pentru zona de conectivitate și data center;

Eliau

Din punct de vedere al Eliau Solutions – divizia de implementare a aplicațiilor de afaceri ERP – amintim mai jos principalele puncte de dezvoltare pentru perioada trimestrului 3:

- Îmbunătățirea proceselor de livrare de proiecte și de comunicare cu clienții. Demersurile făcute în acest sens au dat rezultate, proiecte dificile precum cele de la Green PC Ambalaje și My Geisha fiind livrate conform planificărilor asumate.
- Atragerea de resurse productive în echipa a fost de asemenea de o importanță vitală – Eliau reușind să atingă un număr total de 28 de colegi și colaboratori implicați în procesele de livrare. Mai mult decât atât, dacă în mod normal un nou coleg trece printr-un proces de pregătire care poate dura și până la 6 luni, în trimestrul 3 am adoptat o strategie nouă: atragerea unor consultanți experimentați, cu abilitatea de a intra rapid în producție. Demersul a avut succes, toate resursele noi atrase au intrat în producție într-un termen mai scurt decât media de 6 luni, ceea ce a dus la creșterea capacității de livrare la client.
- Am investit timp pentru recertificarea echipei pe noua soluție Microsoft Dynamics 365 Business Central, mai mulți colegi fiind în proces de obținere a certificărilor;
- Am prelungit certificarea de Gold Partner la Microsoft.

Bineînțeles, această perioadă ridică și provocări pe care echipa Eliau le abordează cât mai agil și responsabil cu putință. Prin perspectiva tipului de proiecte pe care le implementăm sunt necesare întâlnirile relativ frecvente între colegii din echipa precum și cu echipele de implementare ale clienților. Deși modul de lucru la distanță ne permite derularea în continuare a afacerii, acest mod de lucru aduce și o serie de inconveniente: segmentarea echipei, integrarea mai grea a oamenilor noi.

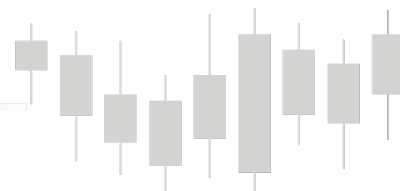
Chiar și în acest context complicat în trimestrul 3 am avut o serie de reușite excepționale, cum ar fi trecerea în producție a clientului My Geisha - un brand foarte activ și foarte prezent în online pe zona de beauty. My Geisha reprezintă o referință foarte puternică pentru acest segment de piață și prin implementarea aceasta ne-am consolidat soluția de retail.



Rezultate Financiare – Divizia Tehnologie

Exista doi factori care au contribuit la imbunatatirea rezultatelor financiare diviziei de tehnologie la 9 luni fata de anul anterior. Primul este legat de cresterea semnificativa a ponderii serviciilor in cadrul veniturilor diviziei, datorata de nevoia clientilor pentru imbunatatirea infrastructurilor existente in urma imposibilitatii de livrare de noi echipamente din cauza crizei semiconductorilor. Al doilea factor tine de stabilizarea termenelor de livrare de echipamente hardware. Astfel, decalajul generat de prelungirea initiala a termenelor de livrare a putut fi acoperit, iar acum afacerile functioneaza in parametri noi. Marja bruta a crescut cu 40% comparativ cu anul precedent, rezultand in cresterea cu 332% a profitului operational in primele noua luni din 2021, comparativ cu 9 luni 2020.

	30/Sep/21	30/Sep/20	Evolutie
Venituri din contracte cu clientii	73,842,251	68,941,735	7.11%
Venituri din prestarea de servicii	17,483,711	13,545,042	29.08%
Vanzarea de marfuri	56,358,540	55,396,694	1.74%
Costul vânzării	60,123,789	59,184,403	1.59%
Costul vanzarii marfuri/materiale	48,552,480	48,768,947	-0.44%
Servicii cloud	4,199,042	3,650,522	15.03%
Ore-Om	7,402,267	6,764,933	9.42%
Marja bruta	13,718,462	9,757,333	40.60%
Alte venituri	2,588,870	119,786	2061.25%
Cheltuieli de vanzare/distributie	4,099,973	3,735,469	9.76%
Cheltuieli de personal	3,554,610	3,377,389	5.25%
Publicitate	545,363	358,079	52.3%
Cheltuieli administrative	5,011,133	4,477,976	11.91%
Ore - Om	2,556,326	2,424,996	5.42%
Cheltuieli de deplasare si transport	60,599	40,775	48.62%
Chirie sediu	151,186	31,722	376.6%
Chirie echipamente	158,848	49,240	222.6%
Materiale	86,375	101,355	-14.78%
Amortizare	894,255	950,704	-5.94%
Asigurari	86,287	91,291	-5.48%
Postale si telecomunicatii	54,890	60,789	-9.7%
Comisioane bancare	44,862	30,696	46.15%
Alte servicii executate de terti	773,015	512,254	50.90%
Diverse	294,613	184,154	59.98%
Profit Operational	7,196,227	1,663,674	332.55%



Divizia Educatie

Prezentarea activitatii operationale

Trimestrul 3 din 2021 a fost unul atipic pentru Divizia de Educație. Dacă în mod tradițional în acest trimestru activitatea era redusă semnificativ din cauza perioadei de concedii - atât a cursanților cât și a trainerilor noștri - în acest an activitatea a fost susținută și am reușit să recuperăm scăderea semnificativă de peste 20% față de 2020, înregistrată la finalul primelor două trimestre din acest an. Având în vedere că istoric trimestrul 4 este cel mai încărcat, suntem încrezători că vom reuși să depășim rezultatul anului trecut, marcând astfel reluarea creșterii accelerate pe care divizia de Educație a avut-o aproape în fiecare an înainte de pandemie.

În cele ce urmează puteți regăsi principalele activități din cadrul fiecărei echipe, așa cum sunt ele implicate în «Buyer Journey», noul nostru model operațional pe care l-am implementat în mod riguros de la jumătatea anului trecut, și despre care am scris pe larg în raportul pentru H1.

Marketing & Product management

În al treilea trimestru echipa de Marketing și Product management a continuat să rafineze modelul de generare de lead-uri prin dezvoltarea de conținut. Atât conținutul video cât și e-book-urile dezvoltate au generat 125 MQL (Marketing Qualified Leads). În plus față de activitatea de generare de lead-uri, Product managerii au construit și implementat 5 campanii împreună cu cei doi vendori de cloud Microsoft și AWS pe care îi avem parteneri, generând peste 800 de înscrieri la evenimentele noastre virtuale și atrăgând peste 12K USD fonduri de promovare de la aceștia.

Tot în trimestrul trei, am început implementarea unor campanii de ABM (Account Based Marketing) în LinkedIn pentru DevOps Artisan, proiectul nostru de vânzare în piața internațională, și pe care le vom extinde și pentru celelalte proiecte. Din august am devenit partenerul strategic de educație al ANIS (Asociația Patronală a Industriei Software) și am livrat deja un prim webinar pentru specialiștii de L&D ai companiilor membri ANIS.

Demand generation

Fiind principalul generator de lead-uri pentru echipa de vânzări, echipa de Demand generation și-a mărit efectivul cu încă doi colegi, ajungând astfel la un număr de 5 SDR (Sales Development Representative) conduși de un Team Lead. Unul din obiectivele principale ale echipei este rafinarea continuă a procesului de Outbound prospecting în vederea înțelegerii cadenței optime, a celor mai potrivite zile și ore de contactare și a celor mai de impact metode de comunicare. În acest trimestru echipa de Demand generation pe de-o parte a calificat și a transferat către echipa de Business development 45 de SQL (Sales Qualified Leads) din cele 125 de MQL, plus alte 12 SQL din abordarea a 190 de companii din piață care ne sunt potențiali clienți.



Business Development

1. Bittnet training team

Echipa de vânzări a gestionat un număr de peste 300 de oportunități în acest trimestru, generând un pipeline consistent de peste 1.5M EUR. Continuarea campaniei Enterprise Skills Initiative a vendorului Microsoft și în anul fiscal 2021/2022 ne-a ajutat atât în recuperarea parțială a decalajului din primul trimestru cât și la generarea de noi oportunități.

2. Equatorial team

În trimestrul al treilea am reușit să atragem un nou coleg, în conformitate cu planul pe care l-am stabilit la începutul anului și ne găsim în plin proces de recrutare pentru cel de-al doilea Learning consultant. Repoziționarea Equatorial ca furnizor de soft skills pentru organizațiile de IT începe să dea rezultate, echipa de vânzări reușind să câștige 7 clienți noi din industria de IT. Platforma de învățare colaborativă FutureSkills, dezvoltată în primul semestru, și jocul VRrunners au stat la baza proiectelor câștigate. Tot în acest trimestru Equatorial a stabilit un parteneriat cu Human Synergistics și va furniza servicii de consultanță companiilor de IT, în cadrul Cercetării Naționale de Cultură Organizațională

3. e-Learning Company team

Cererea pentru conținut în format e-learning a continuat să crească și în trimestrul al treilea, astfel că echipa de vânzări a reușit să atragă 6 clienți noi și să recâștige 3 clienți care nu mai cumpăraseră anul trecut, ceea ce a condus la păstrarea ritmului de creștere de aproape 60% față de anul trecut. Ritmul de adopție a platformei de cursuri pentru B2C este mai slab decât am anticipat dar continuăm să rafinăm modelul de marketing care să ne ajute să atingem obiectivele planificate.

4. CLC team

În acest trimestru am finalizat tranzacția cu Computer Learning Center (CLC), cel mai important furnizor de training de cyber-security din România, preluând întreaga activitate, contractele cu clienții și angajații. Din septembrie am început procesul de integrare a noilor noștri colegi și estimăm pentru al patrulea trimestru un impact pozitiv în termen de rezultate, având în vedere pipeline-ul existent.

Delivery & Customer Success

Una din principalele preocupări pentru a doua parte a anului 2021 a fost creșterea și profesionalizarea echipei de traineri interni și colaboratori. Faptul ca acum avem câte un Training manager atât pentru trainingurile tehnice cât și pentru cele de soft skills, ne-a ajutat să putem construi o parte semnificativă din procesele și procedurile necesare în etapa finală din Buyer Journey. În acest fel, pe lângă îmbunătățirea experienței cursanților noștri, am făcut pași importanți către obiectivul de a dezvolta BittNation, comunitatea celor care au participat la cursurile diviziei de Educație. De asemenea managerii Customer Success au definitivat procedurile de lucru și 3 Use case-uri care demonstrează ROI-ul obținut de clienți pentru proiectele educaționale derulate împreună cu noi. În al treilea trimestru am livrat un număr de 132 de clase pentru un număr de 1220 de cursanți, ceea ce corespunde unei medii de aproximativ 9 studenți/ clasă.



Rezultate financiare – Divizia Educatie

Din punct de vedere financiar, evolutia Diviziei de Educatie in 9 luni incheiate 30.09.2021 arata aproape o revenire, reusind sa recupereze descresterea de peste 20% inregistrata in primele doua trimestre. Scaderea semnificativa a costului cu materialele se datoreaza campaniei Enterprise Skills Initiative (ESI) de la Microsoft, in care atat manualele cat si laboratoarele au pentru acest an cost zero. La asta se adauga ponderea mare a cursurilor DevOps (curriculum propriu) unde materialele de curs sunt proprietatea noastra si deci nu avem costuri cu licenta.

Cresterea cheltuielilor cu echipa, atat in zona de vânzări cât și în zona administrativă este generată de trei componente:

- Includerea in calculul consolidat al costurilor cu echipa Equatorial, odată cu preluarea companiei in decembrie 2020;
- Extinderea echipei cu pozitiile de Demand generation (3), Business Development (1) si Delivery (1)
- Modificarea timingului pentru plata comisioanele de vânzări: trimestrial in 2021 versus in trimestrul 4 cum erau contabilizate anterior.

	30/Sep/21	30/Sep/20	Evolutie
Venituri din contracte cu clientii	8,104,806	8,575,726	-5.49%
Costul vânzării	3,957,394	3,451,624	14.65%
Costul vanzarii marfuri/materiale	124,540	727,404	-82.88%
Ore-Om	3,832,855	2,724,221	40.7%
Marja bruta	4,147,412	5,124,101	-19.06%
Alte venituri	876,551	302,693	189.58%
Cheltuieli de vanzare/distributie	2,438,852	1,450,507	68.14%
Cheltuieli de personal	1,671,182	1,115,182	49.86%
Publicitate	767,669	335,326	128.93%
Cheltuieli administrative	3,596,438	2,186,441	64.49%
Ore - Om	2,013,941	1,275,018	57.95%
Materiale	41,986	22,782	84.29%
Amortizare	1,052,616	530,744	98.33%
Asigurari	48,359	27,326	76.97%
Diverse	193,726	233,246	-16.94
Profit Operational	(1,011,327)	1,789,846	-156.5%



Rezultatul financiar si profitul brut

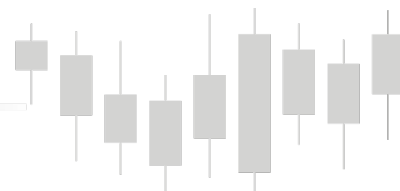
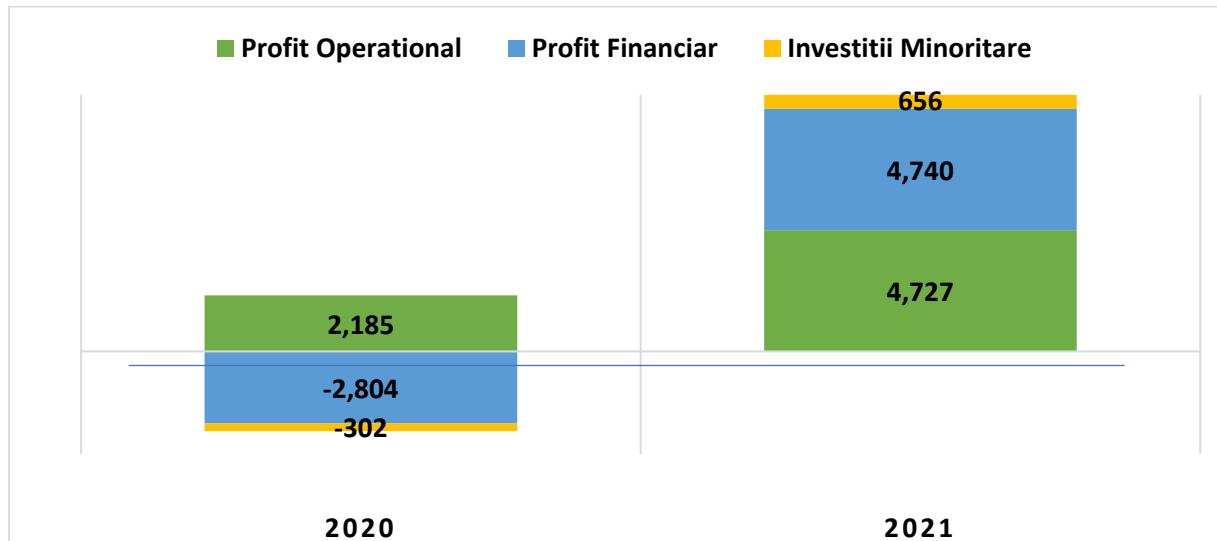
In afara de cele doua linii de business (divizii), compania inregistreaza si activitati de coordonare a grupului de companii, de asigurare a finantarii prin mecanisme bursiere, si anumite cheltuieli estimate conform standardelor IFRS (ajustare despre care am mai explicat si in rapoarte anterioare ca nu este cash, si despre care consideram ca nu ar trebui sa se regaseasca in situatia rezultatului global), dar si venituri sau cheltuieli aferente investitiilor „mark to market” (companii in care nu avem 20% din dreptul de vot).

Astfel, in cursul primelor 9 luni ale anului curent:

- Ajustarile IFRS privind SOP au scazut la 734 mii lei (versus 1,2 milioane anul trecut)
- Cheltuielile cu dobanzile (bancare si obligatare) au scazut la 2,47 milioane lei versus 2,74 milioane lei in 2020
- Inregistram venituri din diferente de curs valutar de 57 mii lei versus o pierdere de 200 mii lei in 2020
- Valoarea investitiilor „mark to market” a crescut cu 7 milioane lei, in timp ce anul trecut era zero. Aceasta cifra contine in special investitia in Softbinator, alaturi de Safetech si Arctic Stream.

In total, rezultatul financiar este deci **un profit de 4,7 milioane de lei in perioada analizata**, comparativ cu o pierdere de 2,8 milioane lei anul trecut. Acestei valori se adauga valoarea de **656 mii lei – partea de profit aferenta noua** din profiturile companiilor in care avem interese minoritare, dar peste 20%. Anul trecut acest element indica o pierdere de 300 mii lei.

Combinatia acestor elemente genereaza un profit brut de 10,8 milioane lei, versus o pierdere de 910 mii lei anul trecut – adica o imbunatatire de peste 12 ori a profitabilitatii – si un profit net consolidat la nivelul Grupului de 9,75 milioane lei.



Situatia consolidata a pozitiei financiare – elemente cheie

Urmatoarele elemente merita mentionate in analiza dinamicii situatiei financiare a grupului comparativ cu anul anterior:

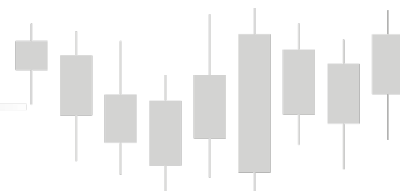
1. Cresterea cu 10,9 milioane lei a fondului comercial se datoreaza inregistrarii noilor investitii (M&A): Nenos Software, Nonlinear, ITPrepared, ISEC, Computer Learning Center.
2. Diminuarea imobiliarilor corporale cu 2,4 milioane lei, in contextul eliminarii activului aferent contractului de chirie cu Anchor Plaza, aferent punctului de lucru din Bd Timisoara nr. 26.
3. Diminuarea titlurilor puse in echivalenta cu 7 milioane lei, in contextul achizitiei participatiei in E-learning company, dar si al reclasificarii investitiei in Softbinator Technologies in titluri la valoare justa la 30.09.2021
4. Cresterea activelor financiare cu 13,6 milioane lei, datorita reclasificarii investitiei in Softbinator Technologies in titluri la valoare justa la 30.09.2021 si a reevaluarii detinerilor in Satefech Innovations si Arctic Stream la 30.09.2021
5. Cresterea cu 4,2 milioane lei a creantelor comerciale, datorita consolidarii noilor investitii (cu impact de 1,8 milioane lei) si a inregistrarii creantei aferente vanzarii de business Autodesk catre Graphein (2,2 milioane lei)
6. Scaderea datoriilor comerciale cu 3,1 milioane de lei, la care se adauga impactul pozitiv adus de consolidarea noilor investitii (3,5 milioane) si de inregistrarea datoriilor aferente tranzactiilor M&A care vor fi convertite in actiuni (4,7 milioane lei);
7. Diminuarea pozitiei de cash cu 9,4 milioane lei provine partial din plata transelor cash aferente investitiilor efectuate, si partial achitarii in avans a unor datorii comerciale (ca dovada datoriile comerciale sunt semnificativ mai mici decat creantele comerciale)
8. Evolutia pozitiva semnificativa a capitalurilor proprii (de la 18,6 la 49 milioane lei) se datoreaza inregistrarii majorarilor de capital cu aporturi si creante, dar si imbunatatirii cu 10,7 milioane lei a rezultatului curent.
9. Scaderea semnificativa a datoriilor de leasing pe termen scurt se datoreaza rezilierii contractului de chirie cu Anchor Plaza, aferent punctului de lucru din Bd Timisoara nr. 26.



Situatia consolidata a fluxurilor de trezorerie – elemente cheie

In cursul perioadei analizate se observa ca "am pus la treaba" cash-ul obtinut, astfel:

- 7,9 milioane lei au fost plasati in investitii:
 - 4,9 milioane lei achizitii de interese de participare (goodwill)
 - 1 milion lei achizitii de active (echipamente si platforme IT)
 - 1,8 milioane lei – achizitii de participatii ,mark to market'
- Investitiile au generat cash inflows de 4,3 milioane lei:
 - 3,6 milioane lei vanzari de active financiare
 - 0,7 milioane lei incasari din dobanzi si dividende de la societatile in care am investit
- Astfel, numerarul net plasat in activitatea de investitie este de 3,7 milioane lei in aceste 9 luni.
- Activitatea de finantare a fost aproximativ cashflow neutral:
 - Am atras capitaluri de 10,4 milioane lei
 - Am rambursat imprumuturi bancare si obligatare in valoare de 6 milioane lei (reducand deci gradul de indatorare)
 - Am platit dobanzi si rate de leasing (inclusiv chiriile) in valoare de 3,5 milioane lei
- Cel mai important element – activitatea operationala a generat o ,disbursare' de numerar de 9,4 milioane lei, influentata de urmatoarele elemente conjuncturale:
 - Criza semiconductorilor genereaza nu doar termene mai lungi de livrare in cazul marfurilor de achizitionat de la distribuitori, ci si o preferinta a acestora in a confirma comenzile partenerilor care pot plati la termene de plata mai scurte. In aceasta situatie, pozitia noastra financiara solida a fost una de real folos, putand folosi deci o parte din cash pt a finanta achizitiile, ca sa crestem livrarile.
 - Conform strategiei de a oferi servicii integrate, am derulat cateva proiecte care au permis unor clienti foarte solizi sa plateasca in rate pe o perioada atipica pentru livrarile de solutii IT. In acest fel am crescut cu aproximativ 5 puncte procentuale (25-30%) marja bruta medie a proiectelor respective, fapt ce nu ar fi putut fi realizat daca nu aveam disponibil cash pentru a avansa catre furnizori.
 - Aproximativ 1 milion lei au reprezentat plata datoriilor companiilor ISEC si CLC, ca urmare a acordului cu creditorii acestor companii.
 - In cursul lunii octombrie am incasat creante de aproximativ 5 milioane lei, care schimba semnificativ imaginea cashflow-ului operational.



O perspectiva anuala a rezultatelor financiare

Desi am primit solicitari de la actionari sa publicam rezultatele trimestriale si evidentiind activitatea din cadrul trimestrului, consideram ca nu este o prezentare relevanta tinand cont de specificul companiei. Actionarii care doresc aceasta informatie o pot obtine usor scazand cifrele de la Semestrul 1 din cifrele prezentate in prezentul raport.

In schimb, consideram mult mai relevanta prezentarea rezultatelor in formatul ,ultimele 12 luni', cu atat mai mult data fiind sezonalitatea afacerilor concentrata pe T4, asa cum am aratat in repetate randuri. Daca analizam activitatea grupului la nivel consolidat pe ultimele 12 luni, imaginea este una foarte favorabila:

	Trailing 12M Q3 2020	Trailing 12M Q3 2021	Evolutie
Venituri din contracte cu clientii	119,957,887	113,621,356	-5.28%
Costul vânzărilor	(94,835,741)	(89,170,522)	-5.97%
Marja bruta	25,122,146	24,450,834	-2.67%
Alte venituri	556,568	3,494,770	527.91%
Costuri de vanzare/distributie	(7,731,664)	(8,861,836)	14.62%
Cheltuieli administrative	(10,982,372)	(11,473,862)	4.48%
Castig/(pierdere) titluri puse in echivalenta	(256,274)	786,704	406.98%
Venituri financiare	351,604	8,323,069	2267.17%
Cheltuieli financiare	(4,322,779)	(3,555,663)	-17.75%
Profit brut	2,737,229	13,164,016	380.92%
Impozit pe profit	(602,345)	(1,431,572)	137.67%
Profit net, din care:	2,134,884	11,732,444	449.56%
Profit net atribuibil societatii mama	1,908,599	11,613,014	508.64%
Interese care nu controleaza	226,285	119,430	-47.34%

Aceasta prezentare ne transmite mesajul ca, in situatia in care in T4 nu genereaza nici pe departe media istorica de 40% din veniturile anului, si deci o profitabilitate semnificativa – ci este doar ,breakeven' vom atinge totusi tinta de profit aprobata de catre AGA.



Evaluarea altor companii similare

Am mentionat in capitolul „Evolutia Bursiera” ca actualii multipli ai BNET inregistreaza valori semnificativ sub media unor companii similare listate pe pietele internationale, in conditiile in care randamentul capitalului adus de actionari este semnificativ mai ridicat in cazul BNET, situatie similara si in cazul cresterii veniturilor (dimensiunii afacerii). Reproducem in continuare tabelul pe baza careia am documentat afirmatia respectiva. Datele sunt extrase din sistemul Eikon Reuters la data de 13 octombrie 2021.

Company	Historic Price/Rev	Price To Sales	P/Sales (NTM)	EBITDA Margin, Percent	EBIT Margin, Percent	Historic EV/EBITDA	EV / EBITDA	Forward P/E	Historic P/E	Price To Cash Flow	ROE, 5 Yr Avg	Rev Growth Est
Cyberoo SpA	10.29	11.29	4.69	33.5%	3.4%	30.18	69.94		1,027.59			156.0%
Converge Technology Solutions Corp	0.54	2.00	1.09	6.4%	3.6%	13.20	28.08	23.84		146.25		126.2%
Corero Network Security PLC	4.01	3.77	1.93	-7.0%	-22.2%		95.91			18.34	-44.7%	119.4%
Bittnet Systems SA	1.46	1.17	0.71	10.2%	11.3%	28.22	9.78	12.47	150.00	14.13	17.3%	68.9%
Adtalem Global Education Inc	1.65	1.62	1.02	22.5%	18.2%	9.31	9.52	7.88	18.04	9.40	10.2%	59.7%
Tpximpact Holdings PLC	3.31	3.95	2.48	5.0%	-1.6%	86.71	82.18	23.37		35.73		58.2%
Crayon Group Holding ASA	0.51	0.68	0.52	1.9%	1.2%	24.60	28.17	40.40	82.81		2.5%	54.5%
Endava PLC	10.48	13.62	9.44	19.9%	14.6%	51.47	69.79	61.27	107.69	68.79	18.2%	43.9%
Wipro Ltd	1.88	6.33	4.57	20.2%	16.8%	7.18	26.61	29.72	11.83	26.93	17.4%	39.8%
MEDIA	3.37	5.05	2.36	13.4%	6.1%	17.77	23.75	22.83	98.32	24.36	9.6%	34.8%
Avensia AB	1.95	1.72	1.33	6.2%	2.0%	30.92	27.30	25.07	551.01	58.90	23.9%	32.7%
Streamwide SA	5.43	7.46	5.89	54.7%	28.8%	9.12	10.92	21.87	23.27	13.48	2.0%	31.7%
Infosys Ltd	5.79	6.96	5.89	28.0%	24.7%	19.88	24.81	31.81	30.05	30.58	24.5%	25.4%
Enea AB	4.38	5.34	4.09	35.4%	23.8%	13.25	14.65	20.96	28.59	15.79	13.7%	21.3%
Tech Mahindra Ltd	2.28	3.83	3.21	18.2%	14.4%	11.07	18.88	23.01	19.49	18.44	19.9%	19.3%
Cognizant Technology Solutions Corp	2.66	2.41	2.15	18.0%	14.6%	13.83	12.99	18.24	31.85	16.48	16.7%	17.1%
Accenture PLC	4.30	4.55	3.95	16.7%	15.1%	24.31	26.30	34.08	36.76	25.59	36.5%	14.9%
Asseco Poland SA	0.46	0.62	0.57	15.8%	9.9%	4.50	5.70	18.04	14.06	4.89	6.5%	10.8%
Capgemini SE	1.38	1.88	1.75	15.2%	11.1%	11.31	14.25	21.28	22.86	15.50	11.7%	9.9%
Datatec Ltd	0.08	0.13	0.12	3.5%	1.8%	3.25	4.56	12.05	133.60	3.11	-4.5%	8.8%
Asseco South Eastern Europe SA	2.17	2.26	2.13	21.4%	13.8%	9.59	9.64	18.58	19.15	10.78	9.9%	6.3%

Company	Historic Price/Rev	Price To Sales	P/Sales (NTM)	EBITDA Margin, Percent	EBIT Margin, Percent	Historic EV/EBITDA	EV / EBITDA	Forward P/E	Historic P/E	Price To Cash Flow	ROE, 5 Yr Avg	Rev Growth Est
Unisys Corp	0.61	0.84	0.82	12.2%	4.3%	4.10	5.44	11.50				6.2%
CACI International Inc	1.05	1.10	1.04	11.0%	8.9%	11.52	12.46	15.65	13.94	11.21	12.7%	6.0%
Comp SA	0.36	0.39	0.43	11.0%	4.9%	5.65	4.43	9.47	14.28	4.03	3.2%	5.7%
NTT Data Corp	1.04	1.32	1.24	15.2%	6.0%	8.20	9.46	25.06	33.17	9.12	8.3%	5.0%
Comarch SA	1.03	1.31	1.24	17.8%	12.2%	5.05	6.24	17.65	13.11	7.00	8.9%	0.7%
Sygnity SA	0.75	1.16	1.06	23.1%	16.1%	3.42	6.10	8.48	6.18	10.15	-24.0%	-4.9%
Atos SE	0.73	0.45	0.44	14.4%	7.7%	6.24	6.38	9.26	14.82	4.96	9.8%	-5.2%
Micro Systemation AB (publ)	2.42	2.75		13.2%	9.2%	16.38	18.02		46.11	14.80	29.8%	
ULS Technology PLC	3.18	2.77		3.5%	-5.4%	53.14	41.20			22.39	13.3%	
Prevas AB	0.80	1.14		11.9%	8.5%	6.23	9.94	49.23	13.37	44.19	10.6%	
Profile Systems and Software SA	3.89	4.00		28.0%	12.3%	11.24	12.23		64.56	21.13	5.2%	
Dev Clever Holdings PLC	27.09	62.72		-74.2%	-86.6%						-97.5%	

Randamentul capitalului investit de actionari a fost calculat conform formulei IRR, si este reprodus in continuare, alaturi de demonstratia matematica a afirmatiei „toate majorarile de capital efectuate de Societate (inclusiv cele pentru SOP sau achizitie companii cu actiuni gratuite) au adus valoare actionarilor care nu au participat – un randament mediu peste 20% pentru actionarii care NU au participat:

15/04/2015	Capitaluri Proprii 15 apr 2015	-864,743
05/12/2017	Majorare Capital 05-Dec-17	-807,127
14/12/2018	Majorare Capital 14-Dec-18	-2,892,205
10/04/2020	Majorare Capital 10-Apr-20	-9,168,712
02/03/2021	Majorare Capital 02-Mar-21	-10,725,345
30/09/2021	Capital Propriu la 30-Sep-21	49,071,003
	Din care, sume atrase	-23,593,389
	IRR	43.7%



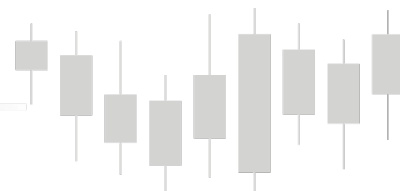
Data	Nr. initial	Nr. final	Factor Corectie	Actiuni Noi	Eq/Share Initial	Eq /Share Operatie	Eq / Share Rezultat	Accretive ?
23.08.2016	4,504,383	13,513,149	3	9,008,766.0	42.6	0	14.20838	Neutru
10.03.2017	13,513,149	14,514,123	1.074	1,000,974.0	22.9	78.0	26.7	TRUE
05.07.2017	14,514,123	29,028,246	2	14,514,123.0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

Nimic din ce este prezentat in acest capitol nu este o recomandare de investitie. Investitiile in actiuni comporta riscuri. Va rugam ca inainte de a alege sa investiti in actiunile companiei noastre sa cititi cu atentie [Documentul Universal de Inregistrare](#) si capitolul „Factori de Risc” reprodus si in acest Raport.



Indicatori conform Anexa 13 Reg. ASF 5 / 2018

Indicator (formula)	30.09.2021	30.09.2020	30.09.2019
Indicatorul lichidității curente (Active curente/Datorii curente)	2,11	1,6	1,54
Indicatorul gradului de îndatorare (Datorii TL nete / Capital propriu)*100	66%	55%	293%
Viteza de rotație a debitelor-clienți (Sold mediu clienți/ cifra de afaceri) x 270 zile	92 zile	100 zile	95 zile
Viteza de rotație a activelor imobilizate (Cifra de afaceri / Active imobilizate)	1,76	2,26	1,95



Evenimente cheie în T3 2021

Majorare capital social cu actiuni gratuite (6:10) | Iulie 2021

În data de 22 iulie 2021, Depozitarul Central a încarcat în conturile acționarilor de la data de înregistrare 21.07.2021 un număr de 148.336.965 acțiuni gratuite emise conform Deciziei CA din 06.07.2021 și Hotărârii AGEA nr. 2/27.04.2021. Consiliul de Administrație a decis atunci conform mandatului oferit prin Hotărârea nr. 2 păstrarea ratei de alocare de 6 acțiuni gratuite pentru fiecare 10 acțiuni deținute, ce au fost repartizate în portofoliile acționarilor de la data de înregistrare, proporțional cu deținerile.

Optare distribuție cash vs acțiuni gratuite (1:10) | Iulie 2021

Bittnet a pus la dispoziția investitorilor o soluție de optare electronică în vederea implementării Hotărârii AGEA nr. 3/29.04.2020, astfel încât acționarii de la data de înregistrare au putut alege între distribuția cash sau să primească o acțiune gratuită la 10 conform Hotărârii AGEA nr. 3 din 27 Aprilie 2021 și conform procedurii suplimentare de optare pentru implementarea acesteia.

În perioada de optare, 26 iulie – 03 august 2021, ora 17:00, Emitentul a primit un număr de 325 opțiuni, de la 325 acționari reprezentând un total de 167.393.769 drepturi de vot, adică 67,70% din totalul drepturilor de vot ale Emitentului. Dintre opțiunile exprimate, 210 acționari reprezentând 162,611,497 drepturi de vot, adică 65,77% din totalul drepturilor de vot au optat pentru OPTIUNEA 1 – adică pentru distribuția cash. Compania a transferat acestor acționari suma de 1,626,109.60 lei începând cu data de 4 August 2021, prin sistemul Depozitarului Central, având ca agent de plată Banca Transilvania.

Acționarilor care au votat 'impotriva' sau 'abținere', precum și cei care nu au întreprins niciun demers nu au beneficiat de distribuția în cash, le-au fost alocate acțiunile în Secțiunea 1 a Depozitarului Central.

Semnarea acordului de investiție cu ITPrepared | August 2021

În data de 8 august 2021 Compania a semnat acordul pentru preluarea unui pachet majoritar de acțiuni în compania ITPREPARED SRL. Prețul tranzacției s-a ridicat la 673.200 USD pentru 50,2% din capitalul social al firmei.

Compania ITPrepared este o companie de managed services care derulează servicii de suport IT pentru clienți români și străini, pe tehnologii similare cu cele acoperite de Dendrio Solutions (companie deținută 100% de Bittnet), respectiv pe soluțiile vendorilor mari de tehnologie ca Cisco, Microsoft și VMware. Totodată ITPrepared a dezvoltat intern o platformă – aflată în momentul de față la nivel beta – de suport IT de tip marketplace pe care vor putea fi listate în viitor și serviciile livrate de Dendrio Solutions.

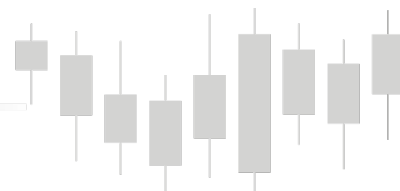
Semnarea acordului de investiție cu Nenos Software și Nonlinear | August 2021

În data de 10 august 2021, Compania a semnat acordul pentru preluarea participățiilor majoritare în dezvoltatorul de software Nenos Software SRL și în Nonlinear SRL.

Valoarea tranzacției s-a ridicat la 4.850.000 lei pentru 60,97% din Nenos Software iar pentru achiziția a 60% din compania Nonlinear SRL, prețul tranzacției este de 120 de lei și este egal cu valoarea nominală a părților sociale cedate.

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

Nenos Software are peste 7 ani de experiență în dezvoltarea de software, iar compania oferă clienților o gamă largă de soluții construite folosind inteligența umană și artificială. În ambele companii achiziționate, participățiile rămase vor fi deținute de către fondator, dl. Toader Toporau. Aceste companii vor întări polul



de software development al grupului Bittnet, care a fost infiintat in decembrie 2020 prin achizitionarea a 25% din actiunile Softbinator Technologies SA.

Semnarea acordurilor de investie cu ISEC Associates si Computer Learning Center | August 2021

În data de 20 august 2021, Compania a anunțat semnarea contractelor de vanzare cumparare parti sociale pentru preluarea unui pachet majoritar in compania de securitate cibernetica – ISEC Associates SRL si preluarea integrala a companiei de training IT – Computer Learning Center SRL.

Prin achizitia integrala a CLC, Bittnet Group isi consolideaza divizia de Educatie si extinde portofoliul de certificari, in special in sectorul securitatii cibernetice.

AGEA | Septembrie 2021

În data de 07 Septembrie 2021, Compania a desfășurat Adunarea Generala Extraordinara a Actionarilor, la adresa Strada Gara Herastrau Nr. 2, Impact Hub Bucharest Floreasca, Equilibrium Building, Floor 1&2, Bucuresti 020334, cat si in format electronic, prima convocare. În urma dezbaterilor, actionarii Companiei au adoptat printre altele, urmatoarele hotărâri cu privire la punctele de pe ordinea de zi:

- Cumpararea unui numar de actiuni nominative reprezentand 20% din capitalul social al societatii Datascript SRO A.S, companie inregistrata in Republica Ceha cu sediul social in sediul social in Praga. Pretul tranzactiei este de 275.000 EUR si va fi platit sub forma de actiuni BNET ce vor fi decontate intr-o viitoare operatiune de majorare a capitalului social.
- Acordarea de credite sau garantii pentru accesarea de credite de la societatile din Grupul Bittnet, in valoare de maxim 500.000 euro in urmatorii 2 ani calendaristici dupa finalizarea investitiei, catre compania Datascript SRO.
- Ratificarea acordului de investitie privind cumpararea unui numar de actiuni nominative reprezentand 100 % din capitalul social al societatii COMPUTER LEARNING CENTER SRL. Pretul tranzactiei este de 225.000 RON si va fi platit in numerar.
- Aprobarea acordării de credite sau garantii pentru accesarea de credite de la societatile din Grupul Bittnet, in valoare de maxim 420.000 euro in urmatorii 2 ani calendaristici dupa finalizarea investitiei, catre compania COMPUTER LEARNING CENTER SRL.
- Ratificarea acordului de investitie privind cumpararea unui numar de actiuni nominative reprezentand 69.99200 % din capitalul social al societatii ISEC Associates S.R.L. Pretul tranzactiei este de 295.000 RON (douasutenouzecisicinci mii lei) si va fi platit numerar.
- Acordarea de credite sau garantii pentru accesarea de credite de la societatile din Grupul Bittnet, in valoare de maxim 241.000 euro in urmatorii 2 ani calendaristici dupa finalizarea investitiei, catre compania ISEC Associates S.R.L.
- Ratificarea acordului de investitie privind cumpararea unui numar de actiuni nominative reprezentand 60.97 % din capitalul social al societatii NENOS SOFTWARE SRL. Pretul tranzactiei este de 4.850.000 RON si va fi platit 50% in numerar si 50% in actiuni BNET ce vor fi decontate intr-o viitoare operatiune de majorare a capitalului social.
- Ratificarea acordului de investitie privind cumpararea unui numar de actiuni nominative reprezentand 60 % din capitalul social al societatii NONLINEAR SRL.
- Cumpararea unui numar de actiuni nominative reprezentand 90% din capitalul social al societatii TOP TECH SRL. Pretul tranzactiei este de 11.500.000 RON si va fi platit in doua transe in numerar suma de 7.500.000 lei si suma de 4.000.000 lei, ce va fi achitata sub forma de actiuni BNET, decontate intr-o viitoare operatiune de majorare a capitalului social.
- Ratificarea investiției realizata de Companie in capitalul social al societatii ARCTIC STREAM S.A.



Restructurare datorii Computer Learning Center & ISEC Associates | Septembrie 2021

În data de 27 septembrie 2021, Compania a informat investitorii despre ajungerea la un acord cu creditorii Computer Learning Center ("CLC") și ISEC Associates ("ISEC") pentru restructurarea datoriilor celor două firme recent intrate în grupul Bittnet.

Prin cele 2 acorduri de plată, CLC și ISEC s-au angajat să plătească imediat 35% din sumele totale datorate în schimbul stingerii datoriei întărindu-și astfel poziția financiară. În acest sens, Bittnet a acordat un împrumut în valoare de 560.000 lei lui CLC, respectiv 370.000 lei pentru ISEC, fonduri cu care au fost efectuate transferurile către creditorii CLC și ISEC, conform acordurilor.

Împrumuturile acordate de Bittnet au fost semnate în aceleași condiții ca și cele acordate în trecut lui Dendrio Solutions, dobânda 9% pe an și scadența la 3 ani și sunt acordate conform Hotărârilor AGEA nr. 5 și nr. 7 din 07.09.2021.

Transfer acțiuni Softbinator Technologies | Septembrie 2021

În data de 28 septembrie 2021, Compania a informat partile interesate ca anterior derulării plasamentului privat al Softbinator Technologies SA (simbol: CODE) și pentru a acorda o șansă membrilor echipei Grupului de a face parte din acționariatul CODE în calatoria de companie listată, acționarii principali (Daniel Ilinca, Simple Capital, și Bittnet) au vândut un număr total de 59.530 acțiuni CODE către un număr de 35 persoane fizice (angajați și colaboratori ai Grupului) și 3 persoane juridice, dintre care 2 vehicule de investiții din grupul Impetum și grupul Autonom. Transferul acțiunilor s-a făcut la prețul maxim din plasament și în afara mecanismelor pieței de capital și reprezintă 5,95% din capitalul social și din acțiunile Softbinator Technologies.

În urma acestor tranzacții, Bittnet deține un număr de 188.980 acțiuni CODE reprezentând 18,8980% din Softbinator Technologies SA.

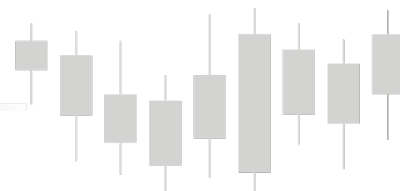
Vanzare activitate Autodesk – Dendrio Solutions | Octombrie 2021

În data de 1 octombrie 2021, Compania a informat investitorii și partile interesate despre semnarea acordului de vânzare-cumpărare, în data de 30.09.2021, privind transferul de business Autodesk dintre Dendrio Solutions SRL și GRAPHEIN INTERNATIONAL SRL.

Prețul contractului este de 450.000 euro și va fi încasat de către Dendrio Solutions în 4 tranșe până în 2024. Contractul prevede transferul către cumpărător (Graphein International) a activității de business a Dendrio pe relația cu vendorul american de tehnologie Autodesk, însemnând transferul contractelor aflate în derulare cu clienții, transferul de cunoștințe, precum și statutul de Gold Partner.

Fondurile obținute în urma acestei tranzacții vor fi reinvestite în dezvoltarea liniilor de business strategice cloud și securitate cibernetică și în potențiale viitoare tranzacții de M&A în aceste domenii.

Bittnet Systems SA deține 100% din partile sociale ale Dendrio Solutions SRL.



Factori de Risc

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

Riscul asociat cu realizarea planului de dezvoltare a afacerii

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

Riscul asociat cu realizarea prognozelor financiare

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

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

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

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

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

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



trebui să urmărească și să evalueze atingerea de către societate a indicatorilor de venituri (cifra de afaceri), ci a indicatorilor de profitabilitate.

Riscul de personal / capacitate de livrare

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

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

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

Acest risc continua sa fie unul dintre cele mai importante riscuri ce 'amenință' compania noastra si, in consecinta, managementul va acorda in continuare o importanta deosebita acestui aspect. In 2016, 2017, 2018 si 2019, 2020 si 2021, Adunarea Generala a aprobat cate un plan de incentivare a persoanelor cheie pe baza de actiuni, cu scopul de a alinia mai bine interesele acestora cu interesele pe termen lung ale Companiei.

Tinand cont de supraîncălzirea pietii muncii si intrarea in mai mare proportie in forta de munca a generatiei "Millenials", consideram ca acest risc - legat de capacitatea de a livra promisiunile catre clienti - este unul semnificativ pentru companie, insotit si de cresterea continua a pretentiilor financiare a membrilor echipei si colaboratorilor (o crestere continua a costurilor fixe).

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

Aceasta abordare constituie in opinia noastră cel mai mare risc pentru societate, in domeniul resurselor umane. Daca nu vom mai putea continua sa folosim metode de atragere si retentie bazate pe ceea ce ne face deosebiti – listarea la bursa, si mecanismele de impartit valoarea astfel generata, singura alternativa va fi sa intram si noi intr-o lupta globala pentru resurse umane, neavand nimic de oferit in afara de bani. 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 masura 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 legislativ / regulator

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

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

În prezent compania are înregistrate la registrul comerțului 3 operațiuni de majorare de capital, conform aprobării acționarilor și deciziilor CA, operațiuni care încă nu sunt înregistrate la ASF, în ciuda demersurilor făcute de companie. Neclaritatea privind capitalul societății, cât și dificultatea înregistrării unor operațiuni de diminuare a capitalului social sunt riscuri ce pot afecta procentele de alocare a acțiunilor gratuite, diluarea unor investitori în beneficiul altora, etc.

Riscul de comoditizare a businessului – pierderea relevanței tehnologice a soluțiilor

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

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

Riscul de concurență neloyală

Businessurile comoditizate, cu marje mici, sunt predispuse la concurența neloyală, 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 perspectivelor Emitentului.

Riscul de pierdere a reputației

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

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

Riscul privind litigiile

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

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

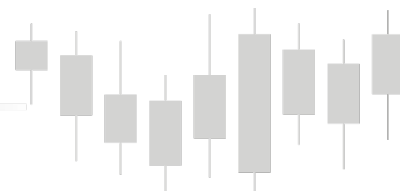
În urma negocierilor purtate cu diverșii reprezentanți, a fost semnat un nou contract de chirie cu societatea ONE United Properties pentru un spațiu în clădirea ONE Cotroceni Park (OCP), pentru o durată de 5 ani și având ca dată de începere 1.02.2022. Contractul de chirie anterior, încheiat cu București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

La data publicării prezentului raport Societatea a luat la cunostință de existența în Portalul Instanțelor a unui proces intentat de Anchor Group având ca obiect „pretenții”. Deoarece conținutul dosarului nu ne-a fost comunicat încă, nu cunoaștem suma pretențiilor sau justificarea acestora, deci nu am putut evalua necesitatea unui provizion. Pe măsura ce dosarul va evolua există riscul ca profitabilitatea BNET să fie afectată de constituirea unui provizion privind acest litigiu.

Riscul de credit

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

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



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

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

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

Riscul asociat cu procesele M&A

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

Riscul de contrapartida

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

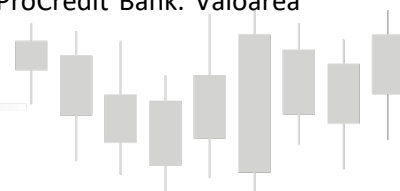
Un exemplu punctual este situația în care companii din grupul Emitentului participă la proceduri de achiziții publice, iar furnizorii nu își îndeplinesc obligațiile asumate. Acest scenariu poate rezulta în emiterea unui „certificat negativ” pe numele companiei care a participat la procedura de licitație publică, ceea ce ar însemna excluderea în viitor de la alte proceduri, eliminând deci un potențial de a genera venituri. Ținând cont de criza globală a semiconductoarelor, care afectează timpurile de livrare de la furnizorii noștri către noi, în timp ce noi avem contracte cu termene fixe de livrare (în special în achizițiile publice) aceste întârzieri cresc semnificativ riscul ca grupul nostru să se afle în imposibilitatea de a respecta termenele de livrare asumate față de clienți. În cazul clienților de tip entitate publică, emiterea unui „certificat negativ” pe numele uneia dintre companiile din grup ar afecta capacitatea acestei companii de a genera vânzări.

Riscul asociat cu ratele dobânzilor

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

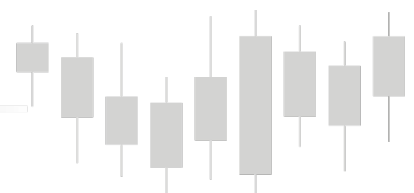
Compania a derulat în anii 2016, 2017, 2018 și 2019 oferte de obligațiuni cu scadență în 2019, 2022 și 2023 prin intermediul căreia a obținut din piața de capital o finanțare „angajată” de peste 30 milioane lei. Toate emisiunile sunt listate la BVB.

În decembrie 2020, compania a informat acționarii despre semnarea unui contract de creditare bancară de către Dendrio Solutions (companie care face parte din grupul Bittnet) cu ProCredit Bank. Valoarea



totala a facilității este de 5.000.000 RON iar destinația creditului este de finantare a capitalului de lucru si a activitatii curente Dendrio Solutions. Maturitatea produsului este la 36 luni, iar rata dobanzii este ROBOR3M+3% per an. Garantia constituita pentru acest produs de creditare a fost: depozit cash collateral 10% din valoare.

De asemenea, in luna februarie 2020, Bittnet Systems a transformat produsul de creditare in valoare de 2.790.000 contractat tot la ProCredit Bank din revolving overdraft in imprumut cu rambursari lunare de principal si dobândă. Maturitatea noua a creditului a fost setata pe o perioada de 36 luni, iar dobanda a ramas neschimbata, ROBOR3M +2,5%.

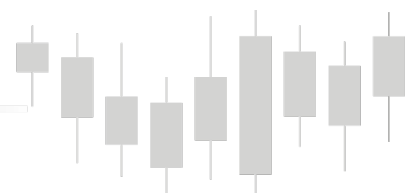


Contact relatia cu investitorii

Cristian Logofatu – cofondator Bittnet

investors@bittnet.ro

<https://investors.bittnet.ro>



Anexa 1 – “Alternative Performance Measurements” despre indicatorii alternativi de performanta

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



Situații Financiare (neauditate)



BITTNET SYSTEMS SA

RAPORTARE INTERIMARA CONSOLIDATA

**Întocmite in conformitate cu
Ordinul Ministrului Finanțelor Publice
nr. 2844/2016 cu modificările ulterioare,
pentru 9 luni incheiate la 30 septembrie 2021**

Raportarea financiara consolidata interimara de la pagina [3] la pagina [31] a fost aprobata si semnata la data de 10 noiembrie 2021

Mihai Logofatu
Director General

Adrian Stanescu
Director Financiar

CUPRINS

CUPRINS	2
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 RAPORTARII INTERIMARE	12
NOTA 3. EVENIMENTE SI TRANZACTII SEMNIFICATIVE	13
NOTA 4. INFORMATII PE SEGMENTE DE ACTIVITATE	14
NOTA 5. ALTE VENITURI	16
NOTA 6. CLASIFICAREA CHELTUIELILOR DUPA NATURA	17
NOTA 7. TITLURI PUSE IN ECHIVALENTA	17
NOTA 8. CAPITALURI SI REZERVE	21
NOTA 9. OBLIGATIUNI	27
NOTA 10. IMPRUMUTURI BANCARE	28
NOTA 11. INFORMATII PRIVIND RELATIILE CU PARTILE LEGATE	28
NOTA 12. ANGAJAMENTE	29
NOTA 13. EVENIMENTE ULTERIOARE DATEI BILANTULUI	30

SITUATIA CONSOLIDATA A REZULTATULUI GLOBAL

	Pentru perioada de 9 luni	
	30 septembrie 2021	30 septembrie 2020
Venituri din contracte cu clienții	81.947.057	77.517.461
Costul vanzarilor	(64.081.183)	(62.636.027)
Marja bruta	17.865.874	14.881.434
Alte venituri	3.465.421	422.479
Cheltuieli vanzare	(6.538.824)	(5.185.976)
Cheltuieli generale si administrative	(9.341.651)	(7.921.140)
Câștig/pierdere titluri puse in echivalenta	655.909	(302.316)
Venituri financiare	7.141.169	137.571
Cheltuieli financiare	(2.478.391)	(2.942.316)
Profit brut	10.769.507	(910.263)
Impozit pe profit	(1.020.328)	(47.967)
Profit net, din care:	9.749.180	(958.230)
aferent Societatii-mama	9.626.101	(1.091.785)
aferent intereselor care nu controleaza	123.078	133.555
Profit net	9.749.180	(958.230)
Alte elemente ale rezultatului global	-	-
Total Rezultat global	9.749.180	(958.230)
aferent Societatii-mama	9.626.101	(1.091.785)
aferent intereselor care nu controleaza	123.078	133.555

SITUATIA CONSOLIDATA A POZITIEI FINANCIARE

	30 septembrie 2021	31 decembrie 2020
ACTIVE		
Active imobilizate		
Fond comercial	31.982.684	21.082.977
Alte imobilizări necorporale	9.209.583	8.820.959
Imobilizări corporale	3.073.511	5.443.423
Titluri puse in echivalenta	1.543.127	8.527.500
Alte imobilizări financiare	303.087	7.483
Impozit amânat	558.386	650.200
Total active imobilizate	46.670.379	44.532.542
Active circulante		
Stocuri	1.401.295	1.157.052
Creanțe comerciale si alte creanțe	34.572.183	30.330.712
Active financiare	15.124.339	1.459.700
Numerar si echivalente	15.434.025	24.872.655
Total active circulante	66.531.842	57.820.120
TOTAL ACTIVE	113.202.221	102.352.662
CAPITALURI SI DATORII		
Capital social	48.043.690	26.443.139
Prime de emisiune	14.542.953	25.409.965
Alte elemente de capitaluri proprii	(19.074.999)	(19.893.997)
Rezerve	603.543	451.993
Rezultat reportat	4.536.809	(5.020.028)
Capital aferent societății mama	48.651.996	27.391.073
Interese care nu controleaza	419.008	255.237
Total capitaluri si rezerve	49.071.003	27.646.310
Datorii pe termen lung		
Obligațiuni	24.044.334	28.357.324
Împrumuturi bancare	7.500.616	4.570.517
Datorii Leasing	896.749	3.036.719
Datorii privind impozitul pe profit amanat	109.958	-
Total datorii pe termen lung	32.551.656	35.964.560
Datorii curente		
Obligațiuni	425.791	889.781
Împrumuturi bancare	3.258.928	7.583.930
Datorii Leasing	1.616.700	1.401.466
Dividende de plata	19.676	
Datorii privind impozitul pe profit	600.309	121.202
Datorii comerciale si alte datorii	25.658.157	28.745.411
Total datorii curente	31.579.561	38.741.791
Total datorii	64.131.218	74.706.352
TOTAL CAPITALURI SI DATORII	113.202.221	102.352.662

SITUATIA CONSOLIDATA A FLUXURILOR DE TREZORERIE

	Pentru perioada de 9 luni	
	30 septembrie 2021	30 septembrie 2020
Profit brut	10.769.507	(910.263)
Ajustari pentru:		
Cheltuieli cu amortizarea	1.946.871	1.481.448
Cheltuieli privind activele cedate	86.016	-
Beneficii acordate angajaților SOP	734.080	1.256.723
Cheltuieli privind dobanzile si alte costuri financiare	2.355.488	2.547.595
Venituri din dobanda si alte venituri financiare	297.319	169.324
Câștig din investitii	(7.031.976)	-
Câștig titluri puse in echivalenta	(655.909)	302.316
Profit din exploatare inainte de variatia capitalului circulant	8.501.396	4.847.142
Variatia soldurilor conturilor de creante	(2.100.315)	6.523.062
Variatia soldurilor conturilor de stocuri	(244.080)	1.579.185
Variatia soldurilor conturilor de datorii	(12.429.317)	(8.772.596)
Numerar generat din exploatare	(6.272.316)	4.176.793
Impozit pe profit platit	(361.726)	(301.605)
Numerar net din activitati de exploatare	(6.634.043)	3.875.188
Activitati de investitii:		
Plati pentru achizitionarea de filiale, mai putin numerar	(3.536.692)	-
Plati pentru achizitionarea de interese de participare	(1.413.393)	-
Imprumuturi acordate entitatilor legate	(193.195)	-
Achizitii de fond comercial	-	(4.231.513)
Achizitii de imobilizari corporale si necorporale	(1.057.583)	(536.469)
Alte investitii in active financiare	(1.865.300)	-
Incasari din alte investitii financiare	3.616.230	
Dividende incasate	670.082	
Dobanzi incasate	79.435	83.460
Numerar net din activitati de investitie	(3.700.415)	(4.684.522)
Activitati de finantare:		
Incasari din emisiunea de actiuni	10.412.024	8.853.597
Rascumparari/vanzari actiuni proprii	(657)	(951.360)
Rambursari de imprumuturi bancare	(1.394.902)	(1.059.143)
Incasari/rambursari din emisiunea de obligatiuni	(4.500.000)	-
Plati datoriilor aferente leasing-ului financiar	(968.578)	(1.192.251)
Dobanzi platite	(2.632.469)	(2.832.841)
Dividende platite	(19.591)	(26.316)
Numerar net din activitati de finantare	895.827	2.791.685
Cresterea neta a numerarului si echivalentelor de numerar	(9.438.631)	1.982.351
Numerar si echivalente de numerar la inceputul exercitiului financiar	24.872.655	20.824.117
Numerar si echivalentele de numerar la sfarsitul exercitiului financiar	15.434.024	22.806.468

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 2020	26.443.139	25.409.965	(19.893.997)	451.993	(5.020.028)	27.391.073	255.237	27.646.310
Profit net	-	-	-	-	9.626.101	9.626.101	123.078	9.749.180
Alte elemente ale rezultatul global	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Rezultat global	-	-	-	-	9.626.101	9.626.101	123.078	9.749.180
Tranzactii cu actionarii	-	-	-	-	-	-	-	-
Majorari de capital social	21.600.551	(10.867.013)	(321.515)	-	-	10.412.024	-	10.412.024
Tranzactii actiuni proprii	-	-	406.433	-	-	406.433	-	406.433
Beneficii acordate angajaților SOP	-	-	734.080	-	-	734.080	-	734.080
Interese care nu controleaza	-	-	-	78.672	(78.672)	-	162.242	162.242
Repartizare dividende	-	-	-	-	82.284	82.284	(121.500)	(39.266)
Repartizare rezerva legala	-	-	-	72.878	(72.878)	-	-	-
30 septembrie 2021	48.043.690	14.542.953	(19.074.999)	603.543	(3.335.053)	48.651.996	419.008	49.071.003
	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 2019	11.620.321	0	1.118.923	352.151	(2.872.249)	10.219.145	324.703	10.543.849
Profit net	-	-	-	-	(1.091.785)	(1.091.785)	133.555	(958.230)
Alte elemente ale rezultatul global	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Rezultat global	-	-	-	-	(1.091.785)	(1.091.785)	133.555	(958.230)
Tranzactii cu actionarii	-	-	-	-	-	-	-	-
Majorare de capital social	13.754.374	982.966	(3.742.198)	-	(3.092.905)	7.902.237	-	7.902.237
Beneficii acordate angajaților SOP	-	-	1.256.723	-	-	1.256.723	-	1.256.723
Repartizare dividende	-	-	-	-	149.842	149.842	(209.814)	(59.972)
Repartizare rezerva legala	-	-	-	13.061	(13.061)	-	-	-
30 septembrie 2020	25.374.695	982.966	(1.366.552)	365.212	(6.920.159)	18.436.162	248.445	18.684.607

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 a următoarelor filiale, toate filialele fiind înregistrate în România:

	<u>30 septembrie 2021</u>	<u>31 dec 2020</u>
FILIALE - % detinere		
Dendrio Solutions	100%	100%
Elian Solutions	51.02%	51.02%
Equatorial Gaming	98.99%	98.99%
Equatorial Training, prin Equatorial Gaming	100%	100%
Computer Learning Center	100%	-
ISEC Associates	69.992%	-
IT Prepared	50.2%	-
Nenos Software	60.97%	-
Nonlinear	60%	-
INTERESE MINORITARE		
Softbinator Technologies (*)	18,898%	25%
E-Learning Company	23%	-

**detinere reclassificata in alte active financiare (titluri) la valoare justa la 30.09.2021*

Grupul are peste 150 de angajați și colaboratori, care lucrează pentru una dintre cele 10 companii incluse în grup (Bittnet Systems, Dendrio Solutions, Elian Solutions, Equatorial Gaming, Equatorial Training, Computer Learning Center, ISEC Associates, IT Prepared, Nenos Software, Nonlinear).

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

Bittnet Systems S.A.

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

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

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 adoptata noua structura a grupului și a fost reorganizata structura afacerilor Bittnet Group pe două divizii cheie: Educație și Tehnologie.

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

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

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

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

Dendrio Solutions

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 solutii hibrid "multi-cloud" din România, având o poziție consolidată ca și companie certificată de cei mai importanți furnizori de IT din lume, concentrându-se pe cloud și securitate informatică.

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

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

Elian Solutions

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

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

Equatorial Gaming

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

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

Equatorial, companie de tip *game-based learning* este specializată în furnizarea programelor de formare și consultanță transformatoare la nivel individual, de echipă și organizațional în România și în străinătate. În 2015, compania a inventat și lansat Equatorial Marathon, un joc de realitate virtuală alternativă (Alternate Reality Game) pentru corporații, care mărește gradul de implicare și stimulează schimbările comportamentale ale angajaților. În

2018 Equatorial a lansat un nou produs: VRUNNERS, o evolutie pentru platforme mobile a aplicatiei Marathon. In 2019, Equatorial a lansat 2 noua jocuri: White Hat si Bona Fidae Agency.

Computer Learning Center & ISEC Associates

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

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

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

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

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

ISEC Associates este o companie fondata in 2003, specializata in servicii complete de audit de securitate, consultanta si testare. ISEC ajuta companiile sa identifice, evalueze, securizeze si gestioneze securitatea informatiilor. Prin achizitionarea ISEC, Bittnet isi dezvolta pozitia pe piata securitatii cibernetice.

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

Computer Learning Center si ISEC Associates au fost consolidate in situatiile financiare incepand cu septembrie 2021.

IT Prepared

In august 2021, Grupul a informat investitorii si Piata despre finalizarea negocierilor si semnarea acordului pentru preluarea unui pachet majoritar de actiuni in compania IT Prepared SRL. Pretul tranzactiei se ridica la 673.200 USD pentru 50,2% din capitalul social al firmei si va fi achitat printr-un mix de numerar si actiuni BNET in 3 transe dupa cum urmeaza:

- Prima trasa, in valoare de 265.200 USD, a fost platita in RON imediat dupa semnarea contractului de vanzare cumparare actiuni, prin ordin de plata catre cei doi actionari fondatori ai IT Prepared;
- Transele 2 si 3, in valoare de 265.200 USD, respectiv 142.800 USD, vor fi achitate catre fondatorii IT Prepared prin decontarea 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. Actiunile BNET pentru fiecare dintre transele 2 si 3 vor fi emise dupa inchiderea si aprobarea situatiilor financiare IT Prepared aferente anilor 2021 (trasa 2) si 2022 (trasa 3).

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

IT Prepared a fost consolidata in situatiile financiare incepand cu septembrie 2021.

Nenos Software & Nonlinear

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

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

- 50% din pretul tranzactiei (adica suma de 2.425.000 lei) a fost achitat prin virament bancar in contul asociatului unic al Nenos Software;
- 50% din valoarea tranzactiei va fi decontata prin alocarea de actiuni Bittnet catre asociatul unic al Nenos Software, operatiune ce se va finaliza printr-o majorare de capital. Numarul efectiv de actiuni BNET ce va fi emis se va determina 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.

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

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

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

Nenos Software si Nonlinear au fost consolidate in situatiile financiare incepand cu septembrie 2021.

The E-Learning Company S.A.

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

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

Valoarea totala estimata a tranzactiei este dimensionata la suma de 1,75 milioane lei. Plata catre fondatorii E-Learning Company se va realiza in doua etape, conform Hotararii nr. 6 AGEA Bittnet din Noiembrie 2020, printr-un mixt de numerar si actiuni BNET:

- prima trasa in valoare de 850.000 lei a fost integral achitata in numerar, suma de 450.000 pe parcursul Q1 2020, iar restul in luna aprilie 2021. Conducerea Bittnet a luat hotararea de a plati integral trasa 1 in numerar avand in vedere perioada lunga de timp de procesare a operatiunii de compensare cu actiuni catre fondatori a precedentelor tranzactii de M&A – achizitia 25% din Softbinator si 99% din Equatorial Gaming.
- A doua trasa va fi calculata la inceputul anului 2022 scazand din pretul tranzactiei valoarea primei transe.

Pretul exact al tranzactiei si alocarea intre numerar si compensarea prin actiuni BNET se va face in functie de indeplinirea anumitor indicatori de profitabilitate pe care ELC tinteste sa ii obtina pentru anul financiar 2021. Numarul de actiuni pentru compensarea partiala a transei 2 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. Ca urmare a contractului de investitie, Bittnet are alocat un loc in Consiliul de Administratie al E-Learning Company, pozitie care va fi ocupata de Ivylon Management SRL prin Logofatu Cristian. Bittnet a decis participarea in ELC cu scopul de a atinge anumite limite de profitabilitate minima, fapt pentru care, in anii urmasori se va urmari obtinerea distribuirii de dividende, astfel incat Bittnet sa poata atinge un randament de cel putin 18% anualizat cu conditia ca ELC sa realizeze un grad de profitabilitate cel putin egal cu acest procent.

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

Chromosome Dynamics

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

Chromosome Dynamics a realizat o cifra de afaceri de aproape 1 milion de lei in anul 2020 si 2.5 milioane lei la 30 iunie 2021; Compania dezvolta solutii orientate spre nevoile fermierilor in vederea tehnologizarii proceselor. CHRD este dezvoltatorul aplicatiei AGROBAZAR APP, care modeleaza procesul de consultanta-vanzare-cumparare in agribusiness, reprezentand un one stop shop pentru agricultorii din Romania. Aplicatia pune la dispozitia fermierilor consultanta in agribusiness, utilaje agricole și inputuri – seminte, pesticide, ingrasaminte avand pana in prezent peste 10.000 de utilizatori activi.

Compania a anuntat intentia de a derula un plasament privat de actiuni in T4 2021 in vederea listarii pe piata AeRO-SMT a Bursei de Valori Bucuresti. Ulterior desfasurarii plasamentului, si conform acordului de investitie, grupul Bittnet va avea prima optiune pentru a livra proiecte de tehnologie alaturi de CHRD.

Conducerea Grupului

In data de 29 ianuarie 2020, Adunarea Generala a aprobat modificarea actului constitutiv al societatii in sensul administrarii acesteia de catre un Consiliu de Administratie format din 3 membri. Componenta consiliului este conform rezultatelor alegerilor:

- 1) **Ivylon Management SRL** prin **Mihai Alexandru Constantin Logofatu**. La data redactarii prezentei note, Mihai Logofatu detine un numar de 48.955.075 actiuni ceea ce reprezinta 12.3760% din capitalul social si din drepturile de vot. Mihai Logofatu este co-fondator al Bittnet Systems.
- 2) **Cristian Ion Logofatu**, care detine un numar de 44.546.425 actiuni ceea ce reprezinta 11.2615% din capitalul social si din drepturile de vot. Cristian Logofatu este co-fondator al Bittnet Systems.

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

- 3) **Anghel Lucian Claudiu** – administrator independent, care detine un numar de 3.096.000 actiuni ale Emitentului adica un procent de 0.7826% din drepturile de vot.

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

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

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

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

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

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

NOTA 2. BAZA INTOCMIRII RAPORTARII INTERIMARE

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

Raportarea consolidata pentru **perioada de 9 luni** incheiata la **30 septembrie 2021** a fost intocmita in conformitate cu IAS 34 „Raportarea financiara interimara”. Aceasta raportare nu include toate informatiile si prezentarile care ar fi solicitate intr-un set complet de situatii financiare conform IFRS si trebuie citite in corelatie cu situatiile financiare anuale 2020.

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

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

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

Raționamente esențiale

- Recunoasterea veniturilor – relatia principal/agent;
- Recunoasterea marcii Bittnet;
- Recunoasterea programului de fidelizare a angajatilor/colaboratorilor prin oferirea de actiuni – „SOP”

Estimări și ipoteze

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

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

Evenimentul care a marcat anul 2020 este pandemia mondiala de Covid-19, si restrictiile de circulatie si activitate ("lockdowns") impuse de guverne in toate partile lumii, afectand semnificativ unele industrii. Aceasta situatie putea genera o criza de lichiditate, ca urmare a temerilor consumatorilor si companiilor pe tema unei viitoare recesiuni sau crize economice. Totusi, se pare ca masurile monetare luate de guverne si bancile centrale au transmis suficienta incredere mediului de afaceri incat sa nu apara un 'credit crunch'. Grupul urmareste cu mare atentie indicatorii de lichiditate – conversia creantelor in cash, rulajele cu clientii si furnizorii, etc.

Cu siguranta, si pentru anul 2021, elementul care poate avea cea mai mare influenta negativa asupra bunului mers al afacerilor Grupului este (asa cum scriam si in analiza despre impactul Covid-19 publicata la momentul „primului val” – din Q1 2020) reactia guvernelor la pandemia globala. Astfel, pana acum pare ca scenariul cu care operam este scenariul unui „al doilea val” in criza „pandemiei globale”. Alternativa, care in continuare exista ca si risc sistemic dar si perpetuat pe perioada anului 2021, este scenariul „pandemie plus criza economica”.

Companiile care vor supraviețui pandemiei de Covid-19 vor fi cele care se bazează pe modele de afaceri adaptate acestui nou normal, păstrând în același timp pe toată lumea in conditii cat mai sigure posibil.

Ca pentru orice alta companie, si pentru Grup a fost o perioadă plină de eforturi intensificate și de adaptare la noua realitate a muncii. Cea mai mare parte a activitatilor a fost mutata in spatiul online (live virtual), inca din primele zile ale lunii martie 2020 Grupul continuand sa livreze sesiunile de training catre clienti din Romania cat si catre piata internationala. In acelasi timp in divizia de tehnologie activitatile care nu au putut fi livrate prin canale digitale au fost livrate tinand cont de toate masurile de protectie recomandate de autoritati.

Astfel au fost respectate toate promisiunile fata de clienti si nu au fost inregistrate intarzieri in livrare, dar poate cel mai important, este ca Grupul a reusit sa protejeze sanatatea membrilor echipei.

Ciclicitatea/sezonalitatea veniturilor

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

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

Transfer pe Piața Principală a Bursei de Valori București

La 3 iunie 2020, acțiunile Bittnet BNET au debutat tranzacționarea pe Piața Reglementată a BVB, la cinci ani de la listarea pe piața AeRO. In primele 9 luni ale anului 2020, actionarii Bittnet au castigat aproape 9%, un randament cu 16 puncte procentuale peste media pietei reprezentata de indicele BET-XT-TR, care a scazut cu 7,55% chiar incluzand dividendele. Acest trend este binecunoscut si foarte pronuntat si la nivel global, aratand de ce este relevanta investitia in companii de tehnologie. Actionarii care au investit in majorarea de capital din T1 2020 aveau la 30 septembrie 2020 un profit de 29%, ignorand distributia cash legata de Hotararea AGEA 2020 nr 3.

Includere BNET in indicii BVB: BET-XT, BET-XT-TR, BET-BK, BET-Plus

In data de 10 septembrie 2020, Bittnet a informat investitorii despre decizia Comisiei Indicilor Bursei de Valori Bucuresti, intrunita in data de 9 septembrie 2020, de a include actiunile Companiei in componenta indicilor BVB: BET-XT (Bucharest Exchange Trading Extended Index), BET-XT-TR (Bucharest Exchange Trading Extended Total Return Index), BET-BK (Bucharest Exchange Trading Benchmark Index) si BET-Plus (Bucharest Exchange Trading Plus Index).

Intrarea in vigoare a modificarilor la nivelul componentei respectivilor indici a avut loc incepand cu data 21 septembrie 2020. Includerea actiunilor BNET in indicii BET- XT, BET-BK si BET-Plus a fost bazata pe indicatori precum lichiditate, capitalizare bursiera si free-float si confirma evolutia valorii de piata si a lichiditatii Bittnet.

NOTA 4. 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**, **Equatorial** si **Computer Learning Center** 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** si **Elian**, dar si de catre **ISEC Associates**, **IT Prepared**, **Nenos Software** si **Nonlinear**. 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 il urmareste in evaluarea performantei 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.

REZULTATE OPERATIONALE	9 luni incheiate la 30 septembrie 2021			9 luni incheiate la 30 septembrie 2020		
	Educație	Tehnologie	Total	Educație	Tehnologie	Total
Total venituri	8.148.458	74.135.091	82.283.549	8.578.847	69.216.177	77.795.024
Venituri intre segmente	(43.653)	(292.839)	(336.492)	(3.121)	(274.442)	(277.563)
Venituri din contracte cu clientii	8.104.806	73.842.251	81.947.057	8.575.726	68.941.735	77.517.461
Marja bruta	4.147.412	13.718.462	17.865.874	5.124.101	9.757.333	14.881.434
Costuri de vanzare alocate	(2.438.852)	(4.099.973)	(6.538.824)	(1.450.507)	(3.735.469)	(5.185.976)
Marja, dupa costuri vanzare	1.708.560	9.618.490	11.327.050	3.673.594	6.021.864	9.695.458
Alte venituri	876.551	2.588.870	3.465.421	302.693	119.786	422.479
Cheltuieli operationale nealocate			(9.341.651)			(7.921.140)
Venituri/cheltuieli financiare			5.318.687			(3.107.060)
Rezultat brut			10.769.507			(910.263)

ACTIVE / DATORII	30 septembrie 2021			30 septembrie 2020		
	Educație	Tehnologie	Total	Educație	Tehnologie	Total
Active pe segment	36.221.693	59.617.474	95.839.167	18.481.199	42.318.939	60.800.137
Active nealocate			17.363.054			21.085.279
Total Active			113.202.221			81.885.416
Datorii pe segment	2.437.263	41.636.712	44.073.975	4.345.462	56.725.461	61.070.923
Datorii nelocate			19.028.871			2.129.885
Total Datorii			63.102.846			63.200.809

Veniturile din contractele cu clienții sunt detaliate in tabelul următor:

	9 luni incheiate la:	
	30 septembrie 2021	30 septembrie 2020
Servicii de training	8.104.806	8.575.726
Servicii de integrare solutii IT	17.483.711	13.545.042
Venituri din prestarea de servicii	25.588.517	22.120.767
Vanzarea de marfuri integrare solutii IT	25.377.173	24.976.901
Licente revandute	30.981.367	30.419.792
Vanzarea de marfuri	56.358.540	55.396.694
Total	81.947.057	77.517.461

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, curriculumă 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.

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

Veniturile din vanzarea de marfuri si licente

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

Veniturile din perspectiva geografica

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

NOTA 5. ALTE VENITURI**Vanzare business Autodesk**

In data de 30.09.2021 a fost semnat contractul de vanzare-cumparare dintre Dendrio Solutions SRL si GRAPHEIN INTERNATIONAL SRL, privind transferul de business Autodesk. Pretul contractului este de 450.000 euro si va fi incasat de catre Dendrio Solutions in 4 transe pana in 2024. Contractul prevede transferul catre cumparator (Graphein International) a activitatii de business a Dendrio pe relatia cu vendorul american de tehnologie Autodesk, insemnand transferul contractelor aflate in derulare cu clientii, transferul de cunostinte, precum si statusul de Gold Partner. Fondurile obtinute in urma acestei tranzactii vor fi reinvestite in dezvoltarea liniilor de business strategice ale grupului – cloud si securitate cibernetica – si in potentiale viitoare tranzactii de M&A in aceste domenii.

Restructurare datorii Computer Learning Center / ISEC Associates

In luna septembrie, dupa inregistrarea noii structuri a actionariatului companiilor Computer Learning Center si ISEC Associates, Grupul a contactat creditorii acestor companii pentru restructurarea datoriilor acestora, tinand cont de noua pozitie financiara a celor doua firme recent intrate in grupul Bittnet – incheind cate un acord de plata pentru fiecare societate.

Prin cele 2 acorduri de plata, CLC si ISEC s-au angajat sa plateasca imediat 35% din sumele totale datorate in schimbul stingerii integrale a datoriilor istorice, intarindu-si astfel pozitia financiara. In acest sens, Bittnet a acordat un imprumut in valoare de 560.000 lei catre Computer Learning Center, respectiv 370.000 lei catre ISEC Associates, fonduri cu care au fost efectuate transferurile catre creditorii CLC si ISEC, conform acordurilor.

In mod prevazator, Conducerea Grupului a decis sa includa in veniturile consolidate ale Grupului la 30.09.2021 doar 50% din veniturile one off realizate de catre cele 2 companii, Computer Learning Center si ISEC Associates, in septembrie 2021 in urma restructurarii datoriilor. Aceasta decizie a fost luata in considerarea faptului ca toate activele, datoriile și datoriile contingente identificabile ale companiilor achizitionate vor face obiectul unei evaluari in Q4 2021 in vederea determinarii valorilor lor juste la data achizitiei, valori care vor fi recunoscute initial in situatia consolidata a pozitiei financiare a Grupului.

NOTA 6. CLASIFICAREA CHELTUIELILOR DUPA NATURA

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

	9 luni incheiate la:	
	30 septembrie 2021	30 septembrie 2020
Materiale si marfuri	21.919.074	22.664.819
Licente revandute	26.856.306	26.955.669
Cheltuieli de personal	7.130.631	5.897.200
Cheltuieli cu colaboratori	8.618.355	7.403.622
Amortizare	1.946.871	1.481.448
Servicii cloud	4.199.042	3.650.522
Chirii	201.589	112.178
Comisioane si onorarii	218.935	164.105
Publicitate	1.313.033	693.405
Deplasare si transport	65.243	43.160
Asigurari	134.646	118.617
Postale si telecomunicatii	90.370	95.518
Donatii	132.938	18.145
Ajustari creante	-	-
Comisioane bancare	75.933	51.547
Servicii prestate de terti	6.570.354	5.985.789
Diverse	488.339	407.400
Total cheltuieli operationale	79.961.658	75.743.143

NOTA 7. TITLURI PUSE IN ECHIVALENTA

Titluri puse in echivalenta

Equatorial Gaming

Investitia in Equatorial Gaming (25%) a fost contabilizată pana in decembrie 2020 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 2020 a fost inregistrat in situatia rezultatului global.

Equatorial Gaming a fost consolidata incepand cu decembrie 2020.

Softbinator Technologies

In Decembrie 2020, Grupul Bittnet a achizitionat un pachet de 25% in Softbinator Technologies, prima investitie a grupului intr-o companie de software development. Investitia a fost contabilizată folosind metoda punerii in echivalenta de la data la care a devenit entitate asociata, respectiv in Decembrie 2020 si pana la 30 Septembrie 2021. In aplicarea metodei punerii in echivalenta au fost utilizate informatiile financiare la data de 31 Decembrie 2020.

The E-Learning Company

In Ianuarie 2021, Grupul Bittnet a achizitionat un pachet de 23% in E-Learning Company. Investitia a fost contabilizată folosind metoda punerii in echivalenta de la data la care a devenit entitate asociata, respectiv in Ianuarie 2021. In aplicarea metodei punerii in echivalenta au fost utilizate informatiile financiare la data de 31 Ianuarie 2021.

Alte active financiare (titluri) la valoare justa**Softbinator Technologies**

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

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

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

Listare actiuni Softbinator Technologies (simbol de tranzactionare: CODE)

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

In vederea derularii plasamentului privat de vanzare de actiuni, precum si in vederea admitterii la tranzactionare pe piata AeRO-SMT a BVB pentru actiunile CODE, au fost derulate mai multe operatiuni, pre plasament, dupa cum urmeaza:

a) Convocarea Adunarii Generale a Actionarilor

Actionarii Softbinator Technologies au hotarat in data de 09.09.2021 reducerea valorii nominale a unei actiuni Softbinator Technologies de la valoarea de 1 leu pe instrument pana la valoarea de 0,1 lei pe instrument. Ca urmare a reducerii / splitarii valorii nominale au fost emise actiuni noi in beneficiul actionarilor existenti intr-un raport de 9:1 (noua actiuni noi emise la fiecare actiune detinute la data de inregistrare).

In urma acestei operatiuni, Bittnet Systems detinea un numar de 225.000 actiuni, reprezentand 25% din cele 900.000 actiuni emise de Softbinator Technologies.

b) Majorarea capitalului social cu suma de 10.000 lei

Actionarii Softbinator Technologies au hotarat in data de 09.09.2021 majorarea capitalului social cu suma de 10.000 lei, suma ce a fost alocata din profitul nedistribuit, prin emiterea unui numar de 100.000 actiuni cu valoarea nominala de 0,1 lei. Actiunile au fost alocate proportional cu detinerile fiecaruia dintre actionari. Ca urmare a majorarii, capitalul social Softbinator Technologies a ajuns la un capital subscris si varsat de 100.000 lei, impartit in 1.000.000 actiuni, iar actionarului Bittnet Systems i-au fost alocate cu titlu gratuit 25.000 actiuni noi, cu o valoare nominala de 0,1 lei per actiune si o valoare nominala totala de 2.500 lei.

In urma acestei operatiuni, Bittnet Systems detinea un numar de 250.000 actiuni, reprezentand 25% din totalul actiunilor Softbinator Technologies.

c) Cedarea actiunilor nou emise ca actiuni de trezorerie

Actionarii Softbinator Technologies au hotarat in unanimitate in data de 09.09.2021 ca un procent de 10% din numarul total de actiuni detinute, adica totalitatea actiunilor emise si alocate in urma operatiunii de majorare a capitalului mai sus descrisa, sa fie puse la dispozitia Softbinator Technologies ca actiuni de trezorerie in scopul tranzactionarii in cadrul plasamentului privat. In acest sens, actionarul Bittnet Systems a cedat catre trezoreria Softbinator Technologies un numar de 25.000 actiuni CODE la valoare nominala de 0,1 lei per actiune, pentru care a primit contravaloarea de 2.500 lei – valoarea nominala.

In urma acestei operatiuni, Bittnet Systems detinea un numar de 225.000 actiuni, reprezentand 22,5% din totalul actiunilor Softbinator Technologies, si 25% din drepturile de vot si de participare la beneficii tinand cont ca actiunile de trezorerie nu au drept de vot si nu pot primi dividende.

d) Transfer actiuni Softbinator

La sfarsitul lunii septembrie 2021, anterior derularii plasamentului privat, Bittnet Systems a vandut un numar total de 36.020 actiuni Softbinator Technologies catre diverse persoane fizice si juridice. Transferul actiunilor s-a facut la pretul maxim din plasament (60 lei per actiune), in afara mecanismelor pietei de capital si reprezinta 3,602% din capitalul social si din actiunile Softbinator Technologies. In urma acestor tranzactii, Bittnet Systems a incasat suma de 2,16 milioane lei.

In urma acestor operatiuni Bittnet detine un numar de 188.980 actiuni, reprezentand 18,898% din totalul actiunilor Softbinator Technologies.

e) Derulare plasament privat

In cadrul plasamentului privat un total de 100.000 actiuni CODE, respectiv 10% din capitalul social al companiei (actiuni cedate de catre actionarii Softbinator Technologies catre trezoreria companiei conform celor descrise mai sus), au fost oferite investitorilor la un pret intre 50 si 60 de lei per actiune. La plasament au participat 143 investitori individuali si profesionali, iar oferta s-a inchis anticipat in prima zi, pe fondul unei suprasubscrieri de aproape 8 ori, investitorii plasand ordine in valoare totala de peste 49 milioane lei. Pretul final pe actiune a fost stabilit la valoarea maxima din oferta, adica 60 de lei. In urma procesarii tranzactiei, Softbinator a atras un aport in numerar in valoare de 6 milioane lei. Actiunile Softbinator vor fi disponibile la tranzactionare, in perioada urmatoare, sub simbolul CODE.

Reclasificare investitie Softbinator Technologies

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

Astfel, tinand cont de faptul ca la momentul investitiei Bittnet in Softbinator, unul din elementele esentiale ale constructiei operationale a fost accesul Bittnet la piata de capital, pentru a sprijini proiectele de dezvoltare ale Softbinator, iar acest element diferentiator a disparut odata cu accesul direct al Softbinator la piata de capital prin derularea plasamentului privat cu actiuni CODE, conducerea Grupului a luat decizia de a renunta la implicarea in managementul activitatii Softbinator Technologies si de a maximiza profitul rezultat din detinerea ramasa in actiunile CODE. Altfel, cele 188.980 actiuni detinute la 30.09.2021, reprezentand 18,898% din capitalul Softbinator Technologies, vor ramane in portofoliul Grupului spre vanzare in vederea maximizarii profitului in perioadele urmatoare. De asemenea, pana la finalul anului, Grupul va renunta si formal la pozitia detinuta in cadrul Consiliului de Administratie a Softbinator Technologies prin Ivylon Management.

Grupul a analizat prin perspectiva prevederilor IAS 28 criteriile de exercitare influenta semnificativa asupra entitatilor in care exista o detinere, si a ajuns la concluzia ca nu mai exercita si nici nu intentioneaza sa exercite o influenta semnificativa asupra Softbinator Technologies incepand cu 30.09.2021. Ca atare, grupul a decis sa reincadreze detinerea ramasa in Softbinator Technologies la 30.09.2021 din titluri puse in echivalenta in titluri detinute la valoare justa.

La data de 30.09.2021, detinerea in Softbinator Technologies a fost reevaluată folosind ca si pret de referinta pretul de 60 lei per actiune, egal cu pretul stabilit in urma derularii plasamentului privat cu actiuni CODE, plasament suprasubscris de aproape 8 ori. Conducerea Grupului a considerat ca, intr-o abordare conservativa, pretul stabilit prin plasamentul privat reprezinta valoarea justa a actiunilor CODE la data de 30.09.2021.

Safetech Innovations

Evaluarea la valoare justa

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

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

In ianuarie 2021, actiunile Safetech au intrat la tranzactionare pe piata AeRO-SMT sub simbolul de tranzactionare SAFE, la un pret cu aproximativ 400% mai mare decat cel din plasamentul privat. Astfel, valoarea investitiei Bittnet valora 1,5 milion de lei inca din prima ora de tranzactionare.

Pentru a reevalua investitia in SAFE la 31 decembrie 2020, conducerea Bittnet a calculat si analizat cativa multipli de piata, utilizati in mod uzual pentru evaluarea companiilor IT listate (EV/Sales, P/Sales, EV/EBITDA, P/E, P/BV), atat pentru Safetech cat si pentru celelalte companii listate din zona IT (in afara de BNET), i.e. Life is Hard, Ascendia si 2Performant, precum si pentru alte companii de tehnologie listate pe pietele financiare externe.

In toate scenariile si din perspectiva multiplilor de piata pentru companiile de tehnologie listate, atat pe piata de capital din Romania cat si pe alte pietele financiare, din punct de vedere al multiplilor de evaluare actiunea Safetech a aparut subevaluata in raport cu pretul initial de subscriere. Societatea a ales modelul cu cel mai ridicat grad mai ridicat de prudenta, care a condus la reevaluarea investitiei in Safetech Innovations la valoarea de RON 1.457.900 la 31.12.2020.

La 30.09.2021, investitia in actiunile Safetech Innovations a fost reevaluată folosind pretul mediu de tranzactionare pe piata AeRO din data de 30.09.2021.

Arctic Stream

Evaluarea la valoare justa

In iunie 2021, conducerea Societatii a investit in cadrul plasamentului privat organizat inaintea listarii actiunilor Arctic Stream (AST) pe piata AeRO-SMT. Arctic Stream este un integrator IT cu focus pe tehnologiile producatorului american Cisco Systems, competitor al Dendrio Solutions pe acest segment de piata. Investitia a fost realizata in cadrul mandatului pe care conducerea executiva il are conform Actului Constitutiv si va fi supusa spre ratificare actionarilor in AGEA din 7 Septembrie 2021.

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

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

Pentru a reevalua investitia in AST la 30 iunie 2021, conducerea Bittnet a calculat si analizat cativa multipli de piata, utilizati in mod uzual pentru evaluarea companiilor IT listate (EV/Sales, P/Sales, EV/EBITDA, P/E, P/BV), atat pentru Arctic Stream cat si pentru celelalte companii listate din zona IT (in afara de BNET), i.e. Life is Hard, Ascendia, 2Performant, Safetech Innovations, precum si pentru alte companii de tehnologie listate pe pietele financiare externe.

Societatea a ales modelul cu cel mai ridicat grad mai ridicat de prudenta, care a condus la reevaluarea investitiei in Arctic Stream la valoarea de RON 2.425.540 la 30.06.2021.

La 30.09.2021, investitia in actiunile Arctic Stream a fost reevaluată folosind pretul mediu de tranzactionare pe piata AeRO din data de 30.09.2021.

NOTA 8. CAPITALURI SI REZERVE

Detalii privind capitalurile rezervele Grupului sunt prezentate in tabelul următor:

	30 septembrie 2021	31 dec 2020
Capital social	48.043.690	26,443,139
Prime de emisiune Rezerve legale	14.542.953	25,409,965
Alte elemente de capitaluri proprii	(19.074.999)	(19,893,997)
Rezerve legale	603.543	451,993
Rezultat reportat	(5.089.293)	(5,915,155)
Rezultat global curent	9.626.102	895,127
Total	48.651.996	27,391,073

a) Capitalul social

Capitalul social al societatii mama Bittnet Systems include doar actiuni ordinare in valoare nominala de 0.1 LEI /actiune.

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

Actionari si % detinute	30 septembrie 2021	31 dec 2020
Mihai Logofatu	11.64%	13.35%
Cristian Logofatu	10.59%	12.15%
Altii	77.77%	74.50%
Total	100%	100%

Majorare capital social prin incorporare rezerve - iulie 2021

Capitalul social a fost majorat prin incorporarea rezervelor si primelor de emisiune conform Hot. AGEA nr. 2 din aprilie 2021 si a Deciziei CA din data de 06.07.2021 si au fost distribuite actiuni gratuite: 6 actiuni noi la fiecare 10 actiuni detinute la data de inregistrare – 21 iulie 2021. Operatiunea s-a finalizat in luna iulie 2021 cu incarcarea in conturile de tranzactionare ale actionarilor a unui numar de 148,336,965 actiuni.

Adicional, capitalul social al Bittnet Systems a fost majorat prin emiterea unui numar de actiuni cu titlu gratuit in beneficiul actionarilor de la data de inregistrare (1 actiune gratuita la 10 detinute), conform Hotararii AGEA nr. 3 din Aprilie 2021 si a Deciziei CA din data de 06.07.2021.

Pentru actiunile de la punctul 2, actionarii de la data de inregistrare – 21 iulie 2021 – au putut opta online, in perioada 26 iulie – 3 august, pentru a lasa aceste actiuni noi la dispozitia Societatii pentru a fi utilizate in programele de incentivare pentru persoanele cheie, aprobate anii precedenti de AGA, in acest caz incasand o distributie in numerar egala cu valoarea nominala a actiunilor nou emise.

In perioada de optare Emitentul a primit un numar de 325 optiuni, din partea a 325 actionari reprezentand un total de 167.393.769 drepturi de vot, adica 67,70% din totalul drepturilor de vot ale Emitentului. Dintre optiunile exprimate, 210 actionari reprezentand 162,611,497 drepturi de vot, adica 65,77% din totalul drepturilor de vot au optat pentru OPTIUNEA 1 – adica pentru distributia cash si lasarea actiunilor nou emise la dispozitia companiei.

Societatea a distribuit acestor actionari suma de 1,626,109.60 lei incepand cu data de 4 August, prin sistemul Depozitarului Central, avand ca agent de plata Banca Transilvania.

Depozitarul Central a alocat, in 10.09.2021, actiunile in Sectiunea 1 pentru actionarii de la data de inregistrare care au optat altfel decat pentru distributia cash sau nu au intreprins niciun demers in perioada de optare. Tot atunci, Depozitarul Central a incarca in contul Emitentului un numar de 16,261,096 actiuni trezorerie.

Legat de operatiunile de majorare a capitalului social prezentate mai sus, Consiliului de Administratie (CA) a emis o Decizie in data de 06.07.2021 prin care s-a stabilit pastrarea raportului de alocare de 7 actiuni gratuite la 10 detinute la data de inregistrare conform mandatului acordat de Adunarea Generala a Actionarilor din 27.04.2021 prin Hotararile AGEA nr. 2 si 3. Acesta decizie a fost necesara avand in vedere ca la data convocarii AGA, coordonatele majorarii de capital cu actiunile gratuite au fost aplicate intregului capital social inregistrat la vremea respectiva in evidentele Registrului Comertului (ReCom) – 28.260.994,30 lei, respectiv 282.609.943 actiuni – valori rezultate din procesarea operatiunilor de majorare de capital decise in August 2020 si Decembrie 2020 si inregistrate la ReCom inca de la finalul anului 2020.

In acest sens, pentru a nu defavoriza niciunul dintre actionarii de la data de inregistrare (21 iulie 2021), dar nici creditorii din cele doua operatiuni de majorare de capital, pentru ca acestia sa primeasca drepturile rezultate din detinerile de actiuni BNET la data platii actiunilor noi, Consiliul de Administratie a decis, conform mandatului oferit prin cele doua Hotarari AGEA, pastrarea raportului de majorare stabilit de AGEA, inasa aplicat pentru numarul de actiuni inregistrate la ASF si Depozitarul Central (247.228.275 actiuni). Decizia CA din 06.07.2021 a fost emisa conform mandatului oferit Consiliului de Administratie de actionari in AGEA din 27.04.2021.

Asadar, in prima faza au fost emise un numar de 148,336,965 actiuni (conform Hotararii AGEA nr. 2/27.04.2021) care au fost repartizate tuturor actionarilor de la data de inregistrare, 21 iulie 2021, proportional cu detinerile si in raportul ce a fost hotarat de AGEA (de 6 actiuni gratuite la 10 detinute la data de inregistrare). Diferenta de 21,229,001 actiuni, pana la totalul de 169.565.966 actiuni, a fost repartizata persoanelor indreptatite de catre Depozitarul Central avand in vedere ca ASF a emis certificatul de inregistrare.

Acelasi principiu a fost aplicat si majorarii de capital hotarata de Adunarea Generala Extraordinara din 27.04.2021, la punctul 3, cu mentiunea ca acei creditorii care sunt actionari la data de inregistrare, 21 iulie 2021, vor putea opta pentru a lasa actiunea nou emisa la dispozitia Companiei si sa primeasca in schimb valoarea sa nominala. Ca atare, in prima faza se vor emite un numar de 24,722,828 actiuni, proportional cu detinerile tuturor actionarilor de la data de inregistrare si conform raportului de alocare stabilit de AGEA: 1 actiune gratuita pentru fiecare 10 actiuni, pentru care s-a putut opta pentru distributia in numerar a valorii nominale sau pentru alocare in Depozitar. Diferenta de 3,538,167 actiuni, pana la totalul de 28.260.995 actiuni, rezultat din aplicarea raportului de majorare pe intregul capital inregistrat in evidentele Registrului Comertului, a fost alocata persoanelor indreptatite de catre Depozitarul Central avand in vedere ca ASF a emis certificatul de inregistrare.

ASF a inregistrat operatiunea iar Depozitarul Central a procesat-o, capitalul social subscris si varsat al emitentului inregistrat in evidentele Registrului Comertului, ASF si Depozitarului Central fiind de 48.043.690,40 lei, divizat intr-un numar de 480.436.904 actiuni BNET, fiecare cu o valoare nominala de 0,1 lei.

Majorare capital social prin incorporare rezerve

Capitalului social a fost majorat prin incorporarea rezervelor si primelor de emisiune conform Hotararii AGEA nr. 2 din 27 aprilie 2021 si au fost distribuite actiuni gratuite: 6 actiuni noi la fiecare 10 actiuni detinute la data de inregistrare 21 iulie 2021. Operatiunea s-a finalizat in iulie 2021.

Adicional, capitalul social al Bittnet Systems a fost majorat prin emiterea unui numar de 28 milioane actiuni cu titlu gratuit in beneficiul actionarilor de la data de inregistrare (1 actiune gratuita la 10 detinute), conform Hotararii AGEA nr. 3 din 27 aprilie 2021. Actionarii au putut opta online pentru a lasa aceste actiuni nou emise la dispozitia Societatii pentru a fi utilizate in programele de incentivare pentru persoanele cheie, aprobate de AGA, in acest caz incasand o distributie in numerar egala cu valoare nominala a actiunii noi. Distributia a fost virata de Companie prin intermediul Depozitarului Central la inceputul lunii august 2021.

In urma acestei operatiuni, Depozitarul Central a incarcat in contul Societatii, in data de 10.09.2021, un numar de 16,2 milioane actiuni (inregistrate ca actiuni de trezorerie fara drept de vot), iar in conturile actionarilor care nu au optat pentru distributia cash – 8,4 milioane actiuni, conform optiunii lor.

In luna noiembrie 2021, ASF a emis Certificatul de Inregistrare pentru intreg capitalul social inregistrat in evidentele Registrului Comertului, tot atunci procesandu-se si alocarea diferentei de actiuni ce a fost incarcata emitentului conform optiunilor exprimate de actionari in perioada de optare: 3,4 milioane actiuni de trezorerie.

Majorare capital social prin conversie creante in decembrie 2020

In baza mandatului conferit prin Hotararile AGEA nr. 4 si nr. 5 din 26.11.2020, Consiliul de Administratie a semnat doua contracte de vanzare - cumparare actiuni, pentru achizitia de participatii in Equatorial Gaming si respectiv Softbinator Technologies, si a stabilit ponderea de decontare intre numerar si actiuni BNET pentru fiecare dintre cele 2 tranzactii. Astfel, suma totala a investitiilor in cele 2 companii este de 11,073,500 lei, iar Consiliul de Administratie a decis achitarea sumei de 4,423,500 lei in numerar si 6,650,000 in actiuni BNET. In urma acestor operatiuni, Bittnet Systems detine o pondere de 98.99% in Equatorial Gaming si de 25% in Softbinator.

In decembrie 2020, Consiliul de Administratie al Bittnet Systems a decis majorarea capitalului social in baza mandatului stabilit de AGA si a prevederilor Actului Constitutiv cu suma de 6,650,000 lei in contul creantelor detinute asupra Societatii de catre asociatii/actionarii celor doua companii, Equatorial Gaming si Softbinator Technologies.

In cadrul operatiunii de majorare a capitalului, actionarilor celor 2 companii le vor fi alocate actiuni la Emitent dupa cum urmeaza:

- Daniel Berteanu – cofondator Equatorial Gaming - 2,717,647 actiuni BNET
- Diana Rosetka – cofondator Equatorial Gaming - 736,722 actiuni BNET
- Daniel Ilinca – fondator Softbinator - 5,784,061 actiuni BNET
- Andrei Pitis – actionar Softbinator - 1,446,015 actiuni BNET

In urma emiterii celor 10,684,445 actiuni BNET, capitalul social s-a majorat cu suma de 1.068.444,50 lei, iar capitalurile proprii au crescut cu suma de 5,581,555.50 lei – prime la capital (diferenta dintre valoarea creantei si valoarea cu care se majoreaza capitalul social). Valoarea de 6.65 milioane lei, creanta detinuta de vanzatori asupra Emitentului, a fost certificata prin raportul de expertiza contabila extrajudiciara din data de 17.12.2020.

Numarul de actiuni nou emise a fost 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. Astfel, numarul de actiuni a fost stabilit prin impartirea creantei la pretul de 0.6224 lei/actiune – pretul mediu ponderat al actiunilor BNET in perioada 13.12.2019 – 16.12.2020. Majorarea de capital se face prin ridicarea dreptului de preferinta si in baza Deciziei Consiliului de Administratie nr. 10 din 17.12.2020 si in conformitate cu atributiile delegate de AGEA prin Hotararile nr. 3 din 25.04.2018 si nr. 1 din 17.12.2018, astfel incat actiunile nou emise sa poata fi alocate catre detinatorii creantei (actionarii companiilor achizitionate).

Decontarea celor 2 tranzactii printr-un mix de actiuni BNET si numerar a fost aprobata in AGEA din 26.11.2020, iar ratiunea care a stat la baza acestui model a fost aceea de aliniere a intereselor actionarilor celor 2 companii in care Bittnet a devenit actionar cu actionarii Bittnet. Astfel, actiunile liberate ca urmare a majorarii de capital social prin conversia creantei certe, lichide si exigibile vor fi inregistrate de catre Depozitarul Central in conturile globale ale celor 4 beneficiari – proportional cu valoarea creantei certe lichide si exigibile pe care acestia o detin asupra Companiei.

ASF a emis certificatul de inregistrare pentru aceasta operatiune iar Depozitarul Central a procesat alocarea de actiuni BNET in dreptul persoanelor indreptatite in data de 21.10.2021.

Majorare capital social aporturi noi in februarie - martie 2021

In perioada ianuarie – martie 2021 s-a desfasurat perioada de oferta in cadrul majorarii de capital cu aporturi noi in numerar aprobata prin Hotararea AGEA nr. 4 din 29 aprilie 2020. Astfel, In Etapa 1 – derulata intre 27 ianuarie si 25 februarie 2021 – au fost subscribe 17,359,142 actiuni noi (95,49% din total) la pretul de 0,59 lei per actiune. Pretul din oferta (compus din valoarea nominala plus prima de emisiune) a fost stabilit conform Hotararii AGEA si a formulei aprobata de aceasta pentru prima de emisiune: [(pret mediu de tranzactionare ultimele 30 zile) / 1,2] – 0,1.

Actiunile ramase nesubscrise in perioada de oferta, au fost oferite spre subscriere in cadrul unui plasament ptivat (Etapa 2) care s-a inchis anticipat datorita interesului ridicat si a numarului mic de actiuni (819,408 actiuni ramase nesubscrise dupa Etapa1). Conform legii, pretul din plasamentul privat a fost mai mare decat pretul din Etapa 1, respective 0,60 lei per actiune.

In cadrul celor doua etape ale operatiunii de majorare a capitalului au fost subscrise cele 18,178,550 actiuni noi, adica 100% din emisiune, Compania ridicand o finantare in valoare de 10,733,538.58 lei. In urma subscrierilor celor 18,178,550 actiuni noi au fost alocate in conturile subscriitorilor un numar de drepturi de alocare (simbol BNETRO9) egal cu numarul total de actiuni subscrise. Drepturile de alocare au intrat la Tranzactionare in cadrul Pietei Reglementate BVB incepand cu 10 aprilie 2021 dupa primirea CIIF si inregistrarea lor in evidentele ASF ca instrumente financiare.

In urma acestei operatiuni, capitalul social subscris si varsat al Companiei a fost majorat cu suma de 1.817.855 lei (aferinta valorii nominale a actiunilor nou emise). Suma de 8,915,683.58 lei (rezultata prin scaderea sumei majorarii capitalului social din intreaga valoare a finantarii atrase) a fost inregistrata ca prime de emisiune si va fi disponibila, in viitor, ca rezerve. Intentia Societatii este de a include si primele de emisiune in capitalul social si de a emite si aloca actiuni gratuite in viitoare operatiuni de capitalizare.

In urma inregistrarii noi valori a capitalului social majorat la ReCom, ASF a emis noul certificat de inregistrare a instrumentelor financiare, iar operatiunea a fost finalizata prin incarcarea la tranzactionare a actiunilor nou emise in data de 26.03.2021.

b) Prime de emisiune

Primele de emisiune au fost constituite cu ocazia majorarilor de capital si pot fi utilizate la majorarea capitalului social in operatiuni viitoare.

c) 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 reprezentand facilitati fiscale nu pot fi distribuite avand implicatii asupra recalcularii impozitului pe profit.

d) Alte elemente de capitaluri proprii

Raționamente esențiale – recunoasterea si evaluarea SOP

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

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

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

Estimari semnificative – evaluarea SOP

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

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

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

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

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

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

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

SOP 2018

Prin Decizia CA nr. 7/18.08.2020 Consiliul de Administratie al Societatii a hotarat majorare capitalului social prin emiterea unui numar de 24,697,223 actiuni ordinare, nominative, dematerializate, de valoare egala si cu o valoare nominala de 0,1 lei fiecare, in contul creantei detinute asupra Societatii de detinatorii de optiuni (“Persoanele Cheie”) in conformitate cu Planul de incentivare a persoanelor cheie – Stock Option Plan aprobat de Hotararea 12 AGEA din 25.04.2018 si contractelor de optiune si a actelor aditionale ulterioare – denumite in continuare “SOP 2018” sau “SOP”.

Capitalul social s-a majorat astfel cu suma de 2.469.722,30 lei, iar capitalurile proprii au crescut aditional cu suma de 11.758.361,13 lei – prime de emisiune. Conform planului de incentivare - SOP2018 - un numar total de 47 persoane au primit dreptul, fara a avea si obligatia, de a achizitiona de la Companie actiuni la un pret per actiune echivalent cu o capitalizare a Societatii de la data de 31.12.2017. In perioada 10.05.2020 – 10.06.2020 (scadenta optiunii), persoanele cheie au exercitat optiunea, Societatea avand varianta de a rascumpara actiuni din piata sau sa opereze o majorare de capital prin care sa emita catre detinatorii de optiuni un numar de actiuni care sa echivaleze (la pretul pietei) cu valoarea financiara a optiunii pentru detinatorii de optiuni. Valoarea optiunii, care se constituie in creanta asupra Societatii, a fost certificata prin raportul de expertiza contabila extrajudiciara din data de 17.08.2020.

Numarul de actiuni nou emise a fost 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. Astfel, numarul de actiuni a fost stabilit prin impartirea creantei la pretul de 0.5761 lei/actiune – pretul mediu ponderat al actiunilor BNET in perioada 14 August 2019 – 14 August 2020.

Majorarea de capital se face prin ridicarea dreptului de preferinta si in baza Deciziei Consiliului de Administratie nr. 7 din 18.08.2020 si in conformitate cu atributiile delegate de AGEA prin Hotararile nr. 3 din 25.04.2018 si nr. 1 din 17.12.2018, astfel incat actiunile nou emise sa poata fi alocate catre detinatorii creantei (ca urmare a SOP2018).

Operatiunea a fost finalizata prin emiterea de catre Autoritatea de Supraveghere Financiara a certificatului de inregistrare iar Depozitarul Central a alocat actiunile emise in conturile globale ale persoanelor cheie in data de 21.10.2021.

SOP 2019

Prin Hotararea AGEA nr. 4 din 24.04.2019 actionarii Societatii au votat un plan de incentivare cu optiuni pentru persoanele cheie cu o durata de 2 ani, in valoare de maximum 5% din totalul actiunilor Societatii. Scadenta optiunilor a fost in lunile mai-iunie 2021, astfel incat persoanele cheie incluse in SOP2019 au avut dreptul (nu si obligatia) sa achizitioneze actiuni ale Emitentului la pretul aferent capitalizarii bursiere de la data de 31.12.2018.

29 de persoane cheie au exercitat optiunea de cumparare a unui numar total de 9.072.821 actiuni BNET la pretul de 0,224084401 lei per actiune. In urma acestei operatiuni, Societatea a inregistrat o creanta in raport cu persoanele

cheie in suma de 2.033.080 lei. Numarul de optiuni exercitate (9.072.821) a reprezentat 3,6698% din capitalul Societatii la data implementarii.

Modalitatea de decontare a programului de incentivare cu optiuni in acest fel este o premiera si a putut fi implementata astfel datorita actiunilor de trezorerie incarcate in contul Companiei in decembrie 2020. Aceste actiuni au fost dobandite de Emitent in urma implementarii Hotararii AGEA nr. 3 din Aprilie 2020 si a procedurii speciale de optare derulate in vara anului trecut. Prin aceasta, actionarii de la data de inregistrare 21 iulie 2020 au putut opta sa primeasca valoarea nominala a actiunii noi emise si sa lase astfel actiunea la dispozitia Emitentului pentru implementarea programelor de incentivare a persoanelor cheie.

SOP 2020A

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

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

SOP 2020B

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

SOP 2021

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

NOTA 9. OBLIGATIUNI

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

	30 septembrie 2021	31 dec 2020
BNET22	-	4,451,616
BNET23	4.661.869	4,647,795
BNET23A	9.540.798	9,491,246
BNET23C	9.841.667	9,766,667
Dobanda acumulata	425.791	889,781
Total, din care:	24,470,124	29,247,105
Partea pe termen lung	24,044,334	28,357,324
Partea pe termen scurt (dobanda)	425.791	889,781

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

În data de 02 Aprilie 2021, Bittnet Systems a notificat Piața despre Decizia Consiliului de Administrație din data de 01.04.2021 de exercitare a opțiunii call (callback) pentru rascumpararea anticipată și în integralitate a emisiunii de obligațiuni corporative BNET22. Conform Memorandumului de admitere la tranzacționare pe piața SMT-Bonds a BVB, prețul de rascumparare al emisiunii BNET22 a fost 100% din valoarea nominală, iar data de înregistrare pentru identificarea obligatarilor cărora le-au fost rascumparate instrumentele a fost 06.05.2021. Data plății efective a sumelor de bani a fost stabilită la 13.05.2021. De asemenea, conform Codului BVB, obligațiunile BNET22 au fost suspendate de la tranzacționare începând cu data de 05.05.2021, iar ultima sesiune de tranzacționare BNET22 a fost 04.05.2021. Valoarea de rascumparare a emisiunii BNET22 a inclus dobânda ca fracție de cupon calculat pentru un număr de zile egal cu intervalul de timp de la data plății ultimului cupon întreg (Cuponul 14 din 15.03.2021) și până la data plății efective a valorii nominale a emisiunii rascumparate, adică până în data de 13.05.2021 inclusiv. Conducerea Companiei a luat decizia de rascumparare anticipată a emisiunii BNET22 în vederea diminuării cheltuielilor financiare cu dobânzile.

NOTA 10. IMPRUMUTURI BANCARE

Detalii privind împrumuturile bancare sunt prezentate in tabelul următor:

	30 septembrie 2021	31 dec 2020
ProCredit credite TL	5,040,969	7,227,824
ProCredit linie 4.5 mill.	4,500,000	4,500,000
ING linie 2 mil.	896,488	51,151
Raiffeisen (IMM invest)	322,088	375,472
Total, din care:	10,759,545	12,154,447
Partea pe termen lung	7,500,616	4,570,517
Partea pe termen scurt	3,258,928	7,583,930

Structura de creditare bancară a grupului este preponderent formată din revolving overdraft-uri care au ca scop finanțarea pe termen scurt a unor proiecte punctuale. La data prezentului raport, grupul are credite și overdraft-uri pentru finanțarea activității curente în valoare de app. 11 milioane lei la ProCredit Bank, ING Bank și Unicredit Bank și un plafon non-cash pentru emitere scrisori garantate bancare de 1 milion lei la Banca Transilvania.

In 23.07.2021 a fost semnat actul aditional de prelungire a liniei de credit – revolving overdraft in valoare de 4,5 milioane lei – contractat de Dendrio Solutions de la ProCredit Bank in iulie 2019. Prelungirea a fost facuta pe o perioada de 24 luni si in aceleasi conditii cu acordul initial de creditare. Rata dobanzii a ramas ROBOR3M+2,4% p.a., iar destinatia produsului este de finantare a capitalului de lucru si a activitatii curente Dendrio Solutions.

In data de 16.08.2021 a fost semnat actul aditional de prelungire a liniei de credit – revolving overdraft in valoare de 2 milioane lei – contractat de Dendrio Solutions de la ING Bank in noiembrie 2018. Prelungirea a fost facuta pe o perioada de 12 luni – pana in august 2022 – in aceleasi conditii cu acordul initial. Rata dobanzii a ramas ROBOR1M+2.9% p.a.

NOTA 11. 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:

	9 luni incheiate la:	
	30 sept 2021	30 sept 2020
Contracte management	528,837	422,540
Cheltuieli SOP	397,445	541,642
Total	926,282	964,182
Datorii	30 iun 2021	31 dec 2020
Angajati cheie	62,093	57,093
Total	62,093	57,093

Creante si imprumuturi	30 sept 2021	31 dec 2020
E-Learning Company – imprumut principal	240,000	-
Total	240,000	-

Imprumutul catre E-Learning Company este acordat pentru o perioada de 3 ani, cu o dobanda de 10% pe an.

NOTA 12. ANGAJAMENTE

Semnare contract chirie ONE Cotroceni Park

Grupul Bittnet a avut punctul de lucru in Bd. Timisoara nr. 26, Cladirea de birouri Plaza Romania Offices incepand cu anul 2017. Spatiul a fost contractat in anul 2017 cand a fost evaluata nevoia unui spatiu de birouri tinand cont de situatia la momentul acela, dar si de perspectivele de crestere. Aceste perspective au fost accelerate odata cu investitiile in compania Elian Solutions, cat si in activitatea IT&C a Crescendo International, ambele materializate in cursul anului 2018. Cu aceasta ocazie a fost ocupat intreg spatiul disponibil in cladirea in care se desfasura activitatea.

La inceput de 2019 a fost extinsa zona de birouri prin adaugarea unui spatiu pentru depozitarea temporara a marfurilor, cat si a unei zone dedicate intalnirilor cu clientii. La finalul trimestrului 1 din 2019 s-a realizat transferul echipei Elian Solutions, cat si al echipei ex-Crescendo in noile spatii.

In AGEA din 26.11.2020 a fost solicitata aprobarea actionarilor pentru extinderea spatiului de birouri explicand:

- nevoia actuala a companiei de extindere in contextul evolutiei pozitive din perioada 2019-2020 si a perspectivelor de crestere comunicate actionarilor pentru perioada 2021-2024;
- nevoia acomodarilor unor noi echipe rezultate in urma achizitiilor planificate si anuntate. O parte din aceste tranzactii de tip M&A au fost supuse aprobarii AGEA din 26.11.2020 (Equatorial, IT Prepared, The E-Learning Company, Softbinator) iar o alta parte este supusa aprobarii AGEA din 07.09.2021 (ISEC Associates, Computer Learning Center, TopTech, Nenos Software, Nonlinear), iar pentru a sustine aceasta crestere de la “aproape simplu la dublu”, spatiul de lucru, de intalnire si colaborare a echipelor, actualmente majoritar virtual, trebuie completat cu o solutie tangibila, in teren.

Totodata modelele hibrid de munca, care au aparut in ultima perioada in toate domeniile, au aratat ca elementul surpriza trebuie luat in calcul. In mod evident, odata cu noile reglementari privind spatiul de lucru (distantarea intre persoane), dar si cu tranzactiile propuse Adunarii Generale, nevoia unui spatiu de birouri extins va deveni mult mai mare decat in prezent.

Conform mandatului oferit de AGA catre Directorul General in cadrul sedintei din 26.11.2020, grupul Bittnet a negociat cu furnizorii prezenti din piata o solutie optima pentru planurile actuale de dezvoltare.

In urma negocierilor purtate cu diversii reprezentanti, a fost semnat un nou contract de chirie cu societatea ONE United Properties pentru un spatiu in cladirea ONE Cotroceni Park (OCP), pentru o durata de 5 ani si avand ca data de incepere 1.02.2022. Contractul de chirie anterior, incheiat cu Bucuresti Mall Development and Management SRL, a fost denuntat unilateral de catre Bittnet Systems incepand cu data de 31.05.2021.

Noul spatiu de birouri al Bittnet si ale societatilor membre in grup va fi in cladirea OCP care este situata langa statia de metrou Academia Militara. Acest proiect face parte din zona de birouri de Centru-Vest, cel mai dinamic pool de afaceri al Capitalei în prezent și al doilea ca mărime la nivelul pieței, după zona de Centru-Nord. Cu peste 280.000 mp de birouri din clasa A livrate în ultimii trei ani și bucurandu-se de o deosebita ancora, si anume Universitatea Politehnica, zona de Centru-Vest este noul hub IT al Bucureștiului.

ONE Cotroceni Park este proiectat vizand certificarea LEED Platinum, concentrându-se pe o funcționare durabilă și un impact minim asupra mediului. Acest proiect va avea, de asemenea, certificare WELL, cu scopul de a spori sănătatea și bunăstarea ocupanților săi și, prin urmare, productivitatea oamenilor, implicarea și retenția lor la locul de munca.

Atat amplasarea cât și toate elementele definitorii ale proiectului OCP sunt în linie cu cultura de organizație a grupului nostru, respectiv răspund cerințelor specifice pentru atragerea și retenția resurselor umane de top, un pilon de bază pentru specificul de business al grupului și în general al industriei de IT.

Faza 1 a proiectului din care fac parte și viitoarele birouri Bittnet va fi livrată în trimestrul 4 din 2021, motiv pentru care în perioada de tranziție a fost semnat un contract de chirie temporară, cu o durată de 6 luni, punctul de lucru non-înființat fiind situat în București, Str. Tudor Arghezi, nr. 8-10, Clădirea Unimed, Etaj 1, Spațiul TOF112, Sector 2.

NOTA 13. EVENIMENTE ULTERIOARE DATEI BILANTULUI

I. Desfasurarea plasamentului privat Chromosome Dynamics S.A. (CHRD)

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

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

Chromosome Dynamics a realizat o cifră de afaceri de aproape 1 milion de lei în anul 2020 și 2.5 milioane lei la 30 iunie 2021; Compania dezvoltă soluții orientate spre nevoile fermierilor în vederea tehnologizării proceselor. CHRD este dezvoltatorul aplicației AGROBAZAR APP, care modelează procesul de consultanță-vanzare-cumpărare în agribusiness, reprezentând un one stop shop pentru agricultorii din România. Aplicația pune la dispoziția fermierilor consultanță în agribusiness, utilaje agricole și inputuri – seminte, pesticide, îngrășăminte având până în prezent peste 10.000 de utilizatori activi. Conform acordului de investiție, grupul Bittnet va avea prima opțiune pentru a livra proiecte de tehnologie alături de CHRD.

După listarea acțiunilor pe piața AeRO-SMT, investiția în CHRD va fi reevaluată trimestrial ca investiție mark-to-market („held for sale”) din punct de vedere al IAS28, similar cu investițiile în acțiunile Arctic Stream și Safetech Innovations.

Investiția în acțiunile CHRD nu a fost reevaluată la data de 30.09.2021.

II. Inregistrare operațiuni de majorare capital din August 2020 și Decembrie 2020

În data de 14.10.2021, Emitentul a informat Piața că i-a fost emis de către ASF certificatul de înregistrare 4149-17 pentru numărul de acțiuni aferente operațiunilor de majorare capital social demarate în August 2020 (de implementare a programului de incentivare pentru persoanele cheie – SOP2018) și Decembrie 2020 (parte din tranzacțiile de M&A cu acționarii fondatori ai Softbinator Technologies SA și Equatorial Gaming SA, tranzacții aprobate de AGEA Bittnet în Noiembrie 2020); Operațiunile de majorare au fost procesate de către Registrul Comerțului încă de la finalul anului 2020.

În acest sens au fost emise și alocate, în luna Octombrie 2021, în dreptul persoanelor cheie parte din SOP2018, un număr de 24,697,223 acțiuni, iar în dreptul fondatorilor Softbinator și Equatorial – 10,684,445 acțiuni BNET. Numărul total de acțiuni al Bittnet Systems, înregistrat la ASF, ridicându-se în urma acestor înregistrări la 455,669,736.

În urma procesării acestor operațiuni, Emitentul a revenit cu o nouă solicitare către ASF pentru înregistrarea diferenței de acțiuni – conform Deciziei CA din 06.07.2021 și ratificării AGEA prin Hotărârea nr. 17 din 07.09.2021 – diferența

rezultata prin aplicarea raportului de majorare de 6:10 si 1:10 conform Hotararilor AGEA nr. 2 si AGEA nr. 3 din 27 aprilie 2021, pe intreg capitalul social inregistrat la momentul Convocarii AGEA in Registrul Comertului.

III. Prolungire plafon noncash: Dendrio Solutions – Banca Transilvania

Compania a informat investitorii, in 10.11.2021, despre prelungirea acordului de creditare dintre Dendrio Solutions si Banca Transilvania, (contractat in decembrie 2018) pentru plafonul de emitere scrisori de garantie bancara si totodata suplimentarea limitei maxime de utilizare pana la 2.300.000 lei, in urmatoarele conditii:

Produsul, de tipul linie de credit corporate, va avea o valabilitate de 24 luni cu posibilitate de prelungire. Destinatie plafonului este pentru emiterea tuturor tipurilor de garantii bancare in moneda nationala (scrisori de garantie bancara pentru buna executie a contractelor, pentru participare la proceduri de licitare, garantare plata furnizori, restituire avans etc.) iar dobanda este ROBOR6M+5,6% per an aplicata la soldul utilizat.

Garantiile constituite: ipoteca mobiliara asupra conturilor Dendrio Solutions deschise la Banca Transilvania si fidejusiune asociat unic Bittnet Systems SA.

Dendrio Solutions va folosi acest produs bancar pentru a nu imobiliza disponibilitati banesti proprii in vederea emiterii de scrisori de garantie si, unde este cazul, pentru a debloca cash-ul din instrumnetele de garantare care au necesitat, in trecut, blocarea de numerar propriu.