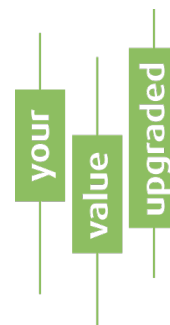


RAPORT ANUAL (preliminar)

pentru anul 2021

Pentru exercițiul financiar	01.01.2021 - 31.12.2021
Data raportului	25 februarie 2022
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	Str. Tudor Arghezi, Nr. 8-10, Clădirea Unimed, Etaj 1, Spațiul TOF112, Sector 2
Numărul de telefon / fax	021.527.16.00 / 021.527.16.98
Codul unic de înregistrare la Oficiul Registrului Comerțului	21181848
Număr de ordine în Registrul Comerțului	J40/3752/2007
Piața reglementată pe care se tranzacționează valorile mobiliare emise	Bursa de Valori București, Segment Standard
Capitalul social subscris și vărsat	48.043.690,40 RON
Principalele caracteristici ale valorilor mobiliare emise de societatea comercială	480.436.904 acțiuni la prețul nominal de 0.10 RON per acțiune
Simbol Tranzacționare	BNET - acțiuni BNET23, BNET23A, BNET23C – obligațiuni
Cod ISIN	ROBNETACNOR1
Contact	investors@bittnet.ro



Informații Cheie

Rezultate cheie, istorice, mii lei:

	Cifra Afaceri	Profit Operational ¹	Profit Net	CashFlow Operatiuni	Active	Numerar	Capital Propriu	Mkt. Cap.	ROE
2014	8,180	582	115	394	5,428	813	865	7,896	
2015	9,993	1,608	889	471	8,253	3,008	1,920	8,108	103%
2016	13,667	1,929	870	-1,768	10,446	2,355	3,100	21,418	45%
2017	27,682	2,743	1,206	373	30,898	11,060	5,961	31,941	39%
2018	47,891	1,319	4,408	3,397	59,069	13,048	14,001	55,530	74%
2019	99,750	838	-2,631	8,502	88,462	20,824	12,372	112,717	-32%
2020	109,192	5,930	1,025	8,120	102,353	24,873	27,646	157,586	8%
2021	112,591	7,345	14,424	4,242	133,961	23,405	55,249	161,907	53%
CAGR	45%	41%	100%	63%	57%	61%	80%	54%	Medie
YoY	3%	24%	1307%	-48%	31%	-6%	99%	3%	42%

Rate de creștere istorice, comparație cu indicele pieței, si randamentul investitiei pentru actionarii care au contribuit la cresterea companiei.

An / %Crestere	Venituri	Active	Equity	Mkt. Cap	BET-XT
2015	22%	52%	122%	3%	-4%
2016	37%	27%	61%	164%	3%
2017	103%	196%	92%	49%	15%
2018	73%	91%	135%	61%	-8%
2019	108%	50%	-12%	94%	32%
2020	9%	13%	123%	21%	-4%
2021	4%	31%	92%	2.74%	31%
Medie	51%	66%	88%	65%	9%

Operatiune	Suma
Equity la 15 apr 2015	-864,743
MCS05-Dec-17	-807,127
MCS14-Dec-18	-2,892,205
MCS10-Apr-20	-9,168,712
MCS02-Mar-21	-
Equity la 30-Sep-21	52,999,851
Din care, sume atrase	-
IRR	42.9%

¹ Vezi Anexa 1 pt definitie, mod de calcul si relevanta indicatorilor alternativi de performanta folositi in raport

Informații Cheie	2
Scrisoare de la CEO	4
Activitatea operationala in 2021.....	5
Activitatea de investitii.....	7
Perspective de viitor.....	8
Structura actuala a Grupului.....	10
Divizia de EDUCATIE.....	10
Divizia de tehnologie	11
Investitii in companii listate.....	11
Analiza Situatiilor Financiare	13
Venituri, Cheltuieli, Profit Opeartional, Brut si Net	13
Situatia Financiară Consolidată	15
Cash Flow Consolidat.....	17
Teza de investitie BNET.....	18
Evenimente Divizia de Tehnologie în 2021	20
Evenimente Divizia de Educație în 2021	25
Buget Orientativ 2022	26
Anexa 1 – “Alternative Performance Measurements” despre indicatorii alternativi de performanta.....	27
Situațiile financiare neauditare.....	28
SITUATIA CONSOLIDATA A REZULTATULUI GLOBAL.....	29
SITUATIA CONSOLIDATA A POZITIEI FINANCIARE.....	30
SITUATIA CONSOLIDATA A FLUXURILOR DE TREZORERIE.....	31
SITUATIA CONSOLIDATA A MODIFICARILOR IN CAPITALURILE PROPRII.....	32

Scrisoare de la CEO

În anul 2021 am încheiat cel de-al 15 an de activitate și am continuat tradiția de a ne depăși în fiecare an rezultatele anterioare. Din punct de vedere financiar, 2021 este cel mai bun an din istorie: veniturile consolidate înregistrează valoarea de 112,6 milioane lei, în creștere cu 3% față de anul anterior, marja brută a crescut cu 14% până la 24,5 milioane lei, profitul operational este de 7,3 milioane lei, cu 24% mai mare decât anul anterior, iar **profitul brut atinge valoarea de 16,2 milioane lei, de 11 ori mai mare decât în 2020**. Aceste cifre vin în continuarea evoluției pozitive din 2020, când profitul operational crescuse de 5 ori față de 2019, iar cel net crescuse cu 5,5 milioane lei, confirmând strategia de creștere continuă pe care am propus-o încă de la listare: profitul anului 2021 este mai mare decât *întreaga cifră de afaceri anuală din oricare dintre primii 10 ani de existență* ai Bittnet. Este evident că nu am fi putut extrage 15 milioane lei profit nici măcar dintr-o companie cu afaceri de 21 milioane (valoarea înregistrată în anul 2017). Famosul citat al lui Bill Gates că oamenii subestimează ce se poate face în 10 ani, este mai valabil ca oricând.

Discuția privind rezultatele financiare nu este completă fără a adresa două puncte suplimentare. Primul aspect este cash flowul operational: suntem în al cincilea an consecutiv în care acesta este pozitiv, cu o valoare semnificativă: 4,24 milioane lei. Acesta completează imaginea dată de poziția financiară solidă, cu 23,4 milioane lei rezerve de cash, capitaluri proprii care depășesc în premieră suma de 55 milioane lei, iar datoriile la furnizori acoperite mai mult de 1:1 de creanțele asupra clienților (28 milioane lei creanțe versus 24 milioane datorii lei).

Al doilea aspect este diferența semnificativă a contribuției profitului financiar la profitul brut: dacă în anii anteriori activitatea financiară genera costuri, care se scădeau din rezultatul operational, generând un profit brut mai mic decât cel operational, în 2021 investițiile făcute în anii anteriori au dat roade – generând profituri financiare care au sporit profitul generat din activitatea curentă: 9.1 milioane lei profit financiar alături de 7.3 milioane profit operational.

Credem că o activitate investitională derulată cu succes poate amplifica semnificativ atât planul de creștere al grupului, cât mai ales, să genereze o stare de antifragilitate a acestuia. Reglementările contabile prevăd strict cum se contabilizează rezultatele investitoriale, având potențialul de a genera uneori “pe hârtie” fluctuații semnificative ale acestor valori, într-un fel foarte diferit față de cum se așteaptă în mod natural investitorii ca aceasta activitate să fie contabilizată. Va invita să citiți mai multe în capitolul „Prezentarea Contului de Profit”.

Vom continua să investim susținut și în alte companii, conform strategiei programatice de M&A, ceea ce va genera și în viitor diverse fluctuații ale profiturilor financiare. Aceste rezultate nu vin niciodată liniar, și nu sunt menite să înlocuiască activitatea operatională – **nu suntem un fond de investiții**. În schimb, reprezintă rezultatul modului cum construim fiecare parteneriat, fiecare investiție, și cum ne poziționăm – small downside, infinite upside. Sugerăm acționarilor să analizeze atât activitatea operatională cât și meritele activității de investiții (sau “alocare de capital”) – **în cei 7 ani de la listarea pe BVB, am generat pentru investitori un randament anualizat de peste 40% al sumelor investite. Există premise ca acest track record pozitiv să continue și în viitor, fără a face nicio estimare sau promisiune asupra valorii efective a randamentelor.**

Activitatea operationala in 2021

Divizia de Educatie

Odata cu extinderea numarului de companii si de produse din portofoliul diviziei de Educatie, aceasta are in prezent doi piloni esentiali: **Technical Skills** (care cuprinde activitatile Bittnet Training si Computer Learning Center) si **Human Skills** (care cuprinde activitatile Equatorial si The e-Learning Company).

In ambele cazuri, anul 2021 a fost caracterizat prin continuarea proceselor transformative incepute in 2020 ca urmare a noii realitati – „low touch economy”, care a produs rezultate semnificative incepand cu 2021. Ca dovada, in anul trecut am generat cu 50% mai multi clienti noi ca în 2020, clienti care ne asteptam sa cumpere și în anii următori, implicit cu venituri ulterioare anuale mai mari (asa cum indica datele istorice). Procesul de atragere de noi clienti incepe cu oferirea de continut in campanii de marketing. În 2021, site-urile noastre www.bittnet.ro, www.ctrln.ro si www.devopsartisan.com, au fost accesate în total de peste 180 mii de vizitatori, iar campaniile noastre digitale au fost vizualizate de aproape 5 milioane utilizatori. Acestea au generat peste 4.000 de descărcări si peste 500 de MQL (Marketing Qualified Leads).

In zona de dezvoltare continua a parteneriatelor strategice, mentionam ca 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. Suplimentar, am introdus in portofoliu cursuri noi din zona de IT Service Management de la vendorul Peoplecert și am dezvoltat cu instructorii noștri traininguri adaptate cerințelor pieței și nevoile clienților în zona de security, ceea ce se potrivește „manusa” cu achizitia Computer Learning Center.

Numarul total de studenti instruiti in 2021 a fost 4.221, cu 3% mai mare decat in 2020, dar mixul a fost putin diferit, numarul total de studenti instruiti in Human Skills evoluand pozitiv de la 640 la peste 1.000, in timp ce numarul de cursanti instruiti in cursuri de Tech Skills a scazut de la 3.450 la 3.200, datorita concentrarii pe produsele Microsoft si DevOps Artisan (produse al carui numar de studenti in clasa este natural mai mic) a generat o scadere a mediei de cursanti pe clasa la 9,8 in 2021 versus 10,5 in 2020, in conditiile in care numarul de clase este similar (326 in 2021 versus 321 in 2020). In medie asta inseamna peste 6 cursuri / saptamana, simultan.

Din punct de vedere financiar, in Q4 am recuperat decalajele pe care le aveam in trimestrele anterioare, veniturile diviziei de educatie depasind cu peste 10% anul anterior. Cresterea accelerata a costului cu resursele umane a generat o scadere cu 7% a marjei brute, dar si a costurilor fixe, alaturi de cresterea investitiei in marketing, astfel ca rezultatul operational la nivel de an al diviziei este o pierdere de 300 mii lei – este pentru prima (si, credem, ultima) data in istoria companiei cand inregistram o astfel de situatie.

Divizia de Tehnologie

Dacă ar trebui să descriem într-o singură frază anul 2021, cu siguranță putem spune că acest an a fost un an al **contrastelor**. Pe de-o parte pentru întregul mediul de afaceri (local dar și global) 2021 a fost un an al speranțelor – de depășire a crizei sanitare, de stopare/depășire a efectelor acesteia și, de ce nu, de intrare într-o nouă normalitate, respectiv creșterea stabilității și a predictibilității afacerilor. Pe de altă parte această speranță a fost dublată de o realitate mult mai "indecisă", mai nepredictibilă, în care valurile pandemice succesive, instabilitatea politică locală dar și efecte mult mai profunde ale crizei la nivel global și-au manifestat prezența în continuare. În acest context de predictibilitate scăzută, Divizia de Tehnologie a grupului Bittnet a reușit să capitalizeze anumite trenduri pentru a obține atât o creștere semnificativă a marginii brute generate, de la 13,7 milioane la 17,3 milioane lei, atragând deci și o creștere semnificativă a profiturilor operaționale, 7,7 milioane lei – cu 167% mai mult decât în 2020, în condițiile unei creșteri marginale a cifrei de afaceri. Elementele operationale ce merita mentionate aici sunt:

- **Creșterea semnificativă a proiectelor generate în 2021 cu livrare amânată pentru 2022, generate de termenele lungi de livrare ale echipamentelor hardware – așa numitul „backlog”.** Dacă la finalul anului 2020 vorbeam de un volum de 5 milioane RON aflate în această situație, la finalul 2021 avem un volum de peste 40 milioane RON în aceasta categorie.
- **Creșterea volumului de servicii.** Pentru a contrabalansa impactul adus de întârzierea în livrarea de echipamente, ne-am concentrat pe proiectele cu componentă semnificativă de servicii – acestea având o creștere de peste 45% față de 2020.
- **Dispariția unei sezonality clare** – prelungirea proiectelor către 2022 ne permite intrarea în noul exercițiu financiar cu un volum consistent de proiecte câștigate ("pipeline") care însă vor fi distribuite (în funcție de livrările de echipamente) pe parcursul întregului an.
- **Extinderea contractelor existente inclusiv la nivel regional** – o nouă companie din portofoliul clienților mari a decis să beneficieze de expertiza Dendrio și a companiilor din divizia de tehnologie a Bittnet pentru extindere regională. Proiectul este cu atât mai important cu cât s-a realizat și o tranziție către tehnologia de cloud și servicii de tip managed – IT Prepared (companie nou intrată în grupul Bittnet) preluând administrarea și optimizarea proceselor IT. Suntem convinși că pe viitor vom întâlni din ce în ce mai multe companii localizate în Europa de Est care vor urma un model similar de extindere
- **Implementarea unui proces de vânzare bazat pe "Buyer Journey"** după modelul inițiat de divizia de educație. Peste 600 de companii au fost contactate doar la nivelul Trimestrului 4, cu o rată de conversie de 11% (outbound) respectiv de 19% (inbound).
- **Echipa de Customer Success**, lansată la finalul anului 2020 – a devenit operațională în 2021, fiind apoi completată de **Project Management Office** – la nivelul întregului grup Bittnet dar cu un impact semnificativ în procesele de livrare ale Dendrio. În prezent acest departament numără 5 persoane.
- Nu în ultimul rând, este important de menționat **creșterea numărului de proiecte livrate**. Și în 2021 numărul de proiecte livrate a crescut cu peste 11% față de 2020 confirmând faptul că platforma operațională dar și procesele de livrare ale Dendrio sunt scalabile.

Activitatea de investitii

Ca si in anii anteriori, si in 2021 am derulat o operatiune de majorare de capital cu aporturi noi in numerar si cu discount pentru investitori, care a inregistrat din nou rata de succes de 100%. Astfel, am atras prin mecanismele pietei de capital o finantare totala de 10,4 milioane lei, pe care am folosit-o in doua directii: reducerea gradului de indatorare (prin rambursarea anticipata a emisiunii de obligatiuni BNET22) si pentru finantarea unor proiecte de M&A.

In calatoria catre obiectivul anului 2024: afaceri de 500 milioane lei, ne bazam alaturi de transformarea operationala (in sensul alinierii proceselor interne la calatoria de cumparare a clientilor nostri in noua realitate de piata – „low-touch economy”), si pe un amplu program de investitii de tip M&A care vizeaza consolidarea portofoliului actual dar si extinderea catre piata din CEE si catre domenii strategice, software, cybersecurity si managed services. Anul 2021 a fost si cel mai activ din perspectiva proiectelor de M&A. Am finalizat 5 investitii:

- IT Prepared – finalizat in T3 si care este prima investitie in zona de managed infrastructure services.
- Nenos&Nonlinear – finalizat in T3 care consolideaza pozitia in divizia de dezvoltare software, patrundand totodata si in sectorul inteligentei artificiale.
- CLC – prin care se consolidează Divizia de Educație și se extinde portofoliul de certificări, in special în sectorul securității cibernetice.
- ISEC si GRX sunt doua tranzactii care marcheaza o nouă etapă majoră de dezvoltare a grupului nostru, deoarece odată cu acestea se naște o nouă divizie în cadrul Bittnet Group, cea de securitate cibernetică.

La momentul publicarii acestui raport suntem in faze avansate de negociere cu inca 3 proiecte comunicate si aprobate de actionari - Servodata, Datascript si TopTech. Aceste proiecte continua investitiile facute in 2020 in companiile Equatorial, Softbinator si The e-LearningCompany. In afara de capitolul “Structura Grupului” din acest raport, va sugerez sa accesati frecvent si pagina de internet privind “Structura Grupului” de pe site-ul nostru de relatie cu investitorii, fiindca aceasta structura se afla intr-o continua evolutie.

Inchei discutia despre activitatea de M&A derulată deja in 2021 prin mentionarea primului exit, prin vanzarea diviziei de software Audodesk, parte din compania Dendrio, catre compania Graphein, pentru suma de 2,2 milioane de lei, sumă egala cu cea platita in 2017 pentru intreaga companie Gecad Net (actualmente Dendrio). In acelasi sens, in ultimele zile ale anului, am atras langa noi un numar de investitori in cadrul companiei GRX, prin vanzarea unei participatii de 14%, pentru suma de 3.47 milioane lei.

In relatia cu autoritatile pietei de capital am inregistrat o premiera – cea de-a doua viza primita succesiv pe un Document Universal de Inregistrare ne ofera statutul de “Emitent Frecvent”, ceea ce ar trebui sa usureze derularea de orice tip de oferta in viitor.

Lichiditatea actiunilor a ramas una sporita – inregistrand valoarea medie de 5-6 milioane lei lunar. Pana la finalul anului numarul de actionari a crescut depasind 4.100 persoane fizice si juridice, dintre care 12 fonduri de investitii, alaturi de 60 investitori persoane juridice.

Perspective de viitor

Acum 3 zile - pe 22 februarie 2022 - Bittnet a implinit 15 ani de la infiintare, iar in aceasta perioada am parcurs 3 cicluri de dezvoltare si am traversat doua perioade de criza, cea din perioada 2008-2010 si actuala criza Covid. Am incheiat primul ciclu de crestere in 2011 odata cu investitia lui Razvan Capatina. Cel de-al doilea ciclu de crestere 2012-2014 s-a incheiat odata cu listarea pe piata AeRO, moment in care am devenit prima companie publica de IT din Romania. In acest ciclu, intre 2015 si 2020 am atras peste 10 milioane EUR, sub forma de capital dar si imprumuturi, cu ajutorul carora am finantat o dezvoltare accelerata, inclusiv primele tranzactii de tip M&A. In 2020 odata cu trecerea pe Piata Principala s-a incheiat si cel de-al treilea ciclu, moment in care ne-am asumat pentru finalul anului 2024 obiectivul de a deveni un grup regional de servicii in tehnologie cu afaceri totale de peste 500 milioane lei.

Consideram ca din 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. Totodata, atingerea obiectivului de afaceri de 500 milioane RON in 2024, insotita de o profitabilitate medie pentru industrie de 15% ar genera un profit net 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 venituri, tot ar valora de 3-5 ori mai mult decat in prezent. Profit de ocazie pentru a va aduce aminte despre [Manualul Actionarului](#), in care detaliem atat viziunea de crestere cat si modul in care conducem activitatea companiei, spre obiectivul de 500 milioane lei cifra de afaceri.

In toti acesti ani importanta industriei de IT a crescut in toate sensurile iar contributia acesteia in formarea PIB a depasit pragul de 7% urmand sa atinga un prag de 10% pana la final de 2025. Fenomenul s-a accelerat in ultimele luni cand pandemia a scos in evidenta nevoia organizatiilor publice si private de a se reinventa prin tehnologie si implicit nevoia de a forma competente digitale in randul angajatilor. Conform indexului DESI care masoara gradul de digitalizare la nivelul tarilor din UE, Romania se claseaza pe locurile din urma atat la capitolul care masoara nivelul de maturitate digitala din randul companiilor private si publice cat si la pilonul care masoara nivelul de abilitati digitale de baza si avansate in randul angajatilor din companii.

Piata de IT-isti a trecut oficial de pragul de 200.000, conform unui studiu recent publicat de ZF, respectiv un numar dublu fata de acum 10 ani; perspectiva industriei este ca si in urmatorii 10 ani iar nevoia de specialisti va conduce la o dublare a numarului de specialisti.

Ambele zone detaliate mai sus ne dau increderea ca „activam in industria corecta”, si ne indica potentialul de piata pentru cele doua divizii ale grupului Bittnet pentru perioada 2022 – 2024:

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

Atmosfera interna, care in sine constituie un factor motivational pentru performanta proiectelor noastre, se va imbunatati in acest an, in luna martie ne vom muta intr-un sediu nou – One Cotroceni Park - conceput dupa standarde actuale. Echipa va continua sa creasca si in 2022, dupa ce in 2021 ni s-au alaturat 60 de noi colegi. Odata cu noul sediu, vom putea fi cu totii sub acelasi acoperis, marind sansele de integrare a actualelor M&A si de a gasi sinergii potentiale intre companiile din grup.

Legat de activitatea propusa pentru anul 2022 pe piata de capital, ca urmare a sugestiei actionarilor, intentionam ca in AGA din aprilie sa includem pe ordinea de zi a unui punct de vot privind decontarea planurilor de optiuni prin programe de rascumparare de actiuni din piata, dar si o operatiune de majorare de capital cu creante si aporturi, pentru a indeplini obligatiile de plata fata de creditorii din tranzactiile M&A incheiate.

Suplimentar, vom analiza din nou oportunitatea derularii unei oferte de actiuni preferentiale pentru a atrage capital in cadrul grupului Bittnet, fara a genera diluarea drepturilor de vot, si listarea separata a uneia sau a doua dintre entitatile din grup. Ne referim aici la entitatile din grupul de **CyberSecurity** si **Cloud&Infrastructure**.

Cel mai probabil, tinand cont de actualul pret al actiunii si de lichiditatea deja existenta, nu vom propune o distributie noua de actiuni gratuite, ci doar operatiunea deja „patentata” de distribuire a unei actiuni gratuite, pe care actionarii pot opta sa o lase la dispozitia societatii in vederea decontarii planurilor obligatiilor viitoare, fiind

recompensati cu o distributie cash. Intentionam ca anul acesta sa propunem o distributie cash pe actiune tezaurizata mai mare decat anterior, de aproximativ 0.2 lei.

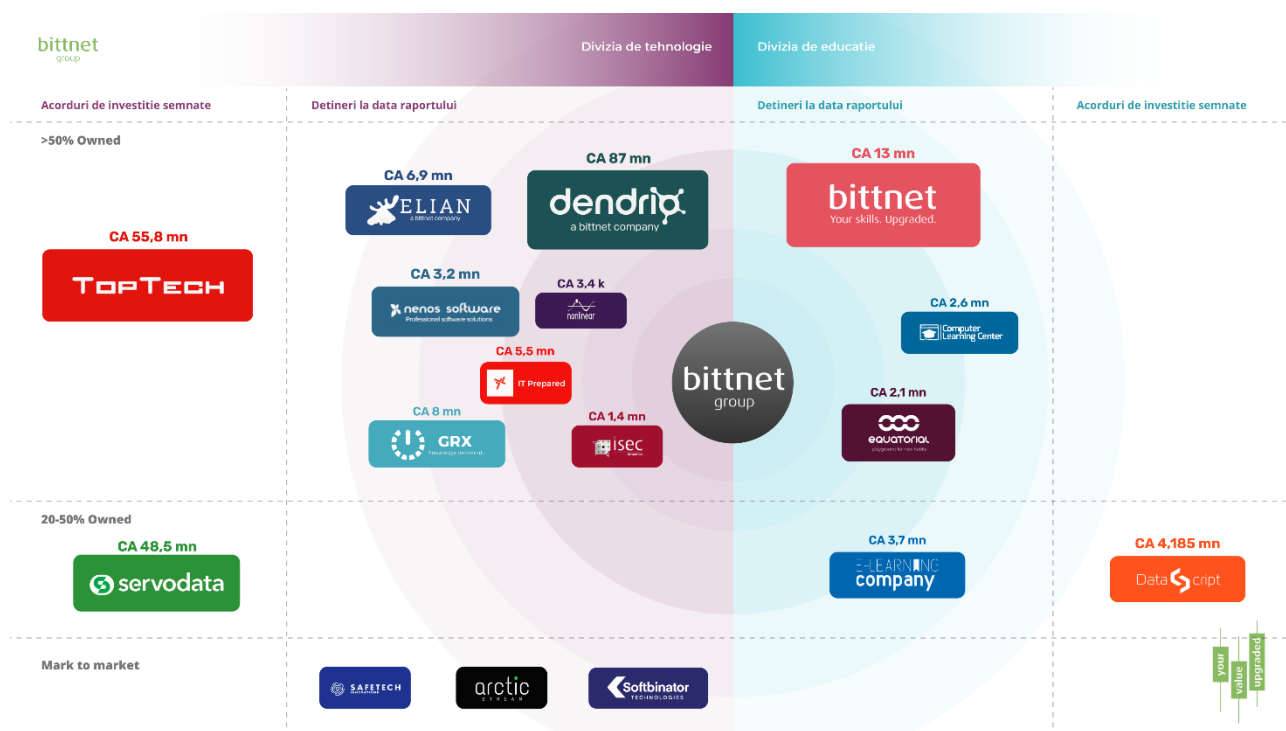
In incheiere, vă invit să citiți în detaliu despre rezultatele Grupului nostru în următoarele pagini sau secțiuni, dacă parcurgeți o versiune digitală a raportului nostru financiar. Ca întotdeauna, rămânem deschiși să primim feedback-ul vostru sau să răspundem la orice întrebări, la adresa de email: investors@bittnet.ro.

Mihai Logofătu,

Cofondator și CEO Bittnet Group

Structura actuala a Grupului

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



Divizia de EDUCATIE

Technical Skills

- Bittnet Systems SA** (CUI 21181848): firma mama a grupului, listata la BVB. Derulează activitatea de holding plus activitatea de Training IT, fiind liderul incontestabil al acestei piețe in România. Venituri in 2021: 13 milioane lei, pierdere operationala de 920 mii lei .
- Computer Learning Center SRL** (CUI 26065887), detinuta integral de Bittnet, este o companie de training IT cu focus in zona de cybersecurity, infiintata in 2009, cu un lung istoric de a deservi clienti din zona corporate. In 2021 veniturile au fost de 2,1 milioane lei si profitul operational de de 98 mii lei.

Human Skills

- Equatorial Gaming SA** (CUI 30582237), deținută in prezent in proporție de 99% de către Bittnet, este o companie de game-based learning, care oferă training de softskills pentru industria de IT, atât în formă clasica dar si gamificat. Venituri în 2021 – 2,3 milioane lei, EBITDA 641 mii lei, amortizari jocuri 664 mii lei, pierdere operationala 23 mii lei.
- The eLearning company SA** (CUI 30760571), deținută in proporție de 23% de către Bittnet, este o companie antreprenorială ce oferă cursuri in format eLearning pentru companii. Fondată în 2012, a înregistrat în 2021 o crestere semnificativa a veniturilor dupa intrarea in grup, pana la 3,7 milioane lei si un profit operational de 1 milion lei.

Divizia de tehnologie

- **Infrastructura si cloud**
 - **Dendrio Solutions SRL** (CUI 11973883), detinuta integral de Bittnet, este singurul integrator multi-cloud în România, partener certificat la cele mai înalte standarde de către Cisco, Microsoft, Google, Amazon Web Services, dar si mulți alți vendori, este compania ce reunește activitățile de integrare IT&C provenite de la Bittnet, Gecad Net si Crescendo. Venituri în 2021 - 87 milioane lei si profit operational de 5,45 milioane lei.
 - **IT Prepared SRL** (CUI 35456175), detinuta in proportie de 50.2% de Bittnet, este co companie antrenreprenorala de servicii gestionate („Managed services”) infiintata in 2016, ce furnizează servicii de suport IT în principal pe piața din SUA. Portofoliul clienților ITPrepared se bazează în primul rând pe companii americane, dar conține și un număr de clienți locali. Managed services reprezintă externalizarea responsabilității pentru menținerea și anticiparea necesității unei game de procese și funcții care au ca scop îmbunătățirea operațiunilor și reducerea cheltuielilor în cadrul unei companii. Veniturile in 2021 au crescut pana la 5,5 milioane lei iar profitul operational pana la 1,5 milioane lei.
- **Solutii de business (ERP)**
 - **Elian Solutions SRL** (CUI : 23037351), companie fondată în 2008 si deținută de Bittnet Systems SA in proporție de 51%, este partener certificat Gold de către Microsoft pentru soluții de tip ERP. Venituri în crestere semnificativa in 2021 pana la 6,9 milioane lei, cu profit operational de 158 mii lei.
- **Software development**
 - **Nenos Software SRL** (CUI 29612482), detinuta de Bittnet in proportie de 61%, este o companie de dezvoltare software la comanda, cu focus in domeniul Artificial Intelligence si Machine Learning (AI / ML) . Venitul aferent anului 2021 este de 2,5 milioane lei, cu un profit de 0,8 milioane.
 - **Nonlinear SRL** (CUI 37758005) este un SPV infiintat pentru accesarea unei finantari europene, detinut in proportie de 60 % de catre Bittnet. Activitatea este una de dezvoltare software product based, focusat pe dezvoltarea unei platforme de digitalizare si automatizare procese din cadrul companiilor mici si medii folosind tehnologii de low code / no code si machine learning. Veniturile in 2021 au fost de 900 mii lei iar profitul operational de 350 mii lei.
- **CyberSecurity**
 - **ISEC Associates SRL** (CUI : 23037351), detinuta in proportie de 70% de Bittnet, este o companie ce ofera servicii profesionale in zona de cybersecurity, ce ofera servicii de audit, consultanta si testare (penetration testing) in regim clasic si „managed services” . Compania detine numeroase certificari (ASF, BNR, CISA, CISM, CEH, CISSP, OSCP, CDPSE, ISO 27701, etc). Veniturile in 2021 au fost de 1.4 milioane lei, cu profit operational de 380 mii lei.
 - **Global Resolution Experts S.A. (GRX)**(CUI 34836770), detinuta in proportie de 60% de catre Bittnet, este o companie de servicii profesionale in zona de cybersecurity, ce ofera teste de penetrare, dar si proiectare, implementare si mententanta de solutii de cybersecurity. Detine integral GRX Advisory SRL (CUI 43813325), cu servicii similare. Veniturile consolidate ale GRX/A sunt in valoare de 8 milioane lei iar profitul operational de 4 milioane lei. Fiind achizitionata in decembrie 2021, aceste cifre nu sunt incluse in niciun fel in rezultatele consolidate ale grupului.

Investitii in companii listate

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

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

efectiv din aceste investitii decat pierderi. Un exemplu edificator este investitia noastra in Safetech, in octombrie 2020. Actiunile SAFE au crescut de 15 ori intre momentul investitiei noastre si momentul curent. Din punct de vedere al cash-ului, am investit 290.000 lei la momentul plasamentului privat si am primit pana acum 2.500.000 lei cash, iar detinerile noastre actuale in actiunile SAFE sunt evaluate, in continuare, la peste 600.000 lei. Cu alte cuvinte, desi contabilizarea IFRS arata diverse valori la diverse momente, aceasta investitie este deja una care a adus un profit “marcat” de 760%, care nu poate decat sa creasca. Investitia in actiunile CODE se afla intr-o situatie foarte similara, in Q3 2021, grupul nostru recuperand cash peste doua treimi din suma cash efectiv investita, in timp ce detinerea actuala valoreaza peste 15 milioane lei.

Analiza Situatiilor Financiare

Venituri, Cheltuieli, Profit Opeartional, Brut si Net

Elementul care diferentiaza rezultatele anului 2021 fata de cele anterioare este contributia profitului financiar la profitul brut: daca in anii anteriori activitatea financiara genera costuri, care se scadeau din rezultatul operational, generand un profit brut mai mic decat cel operational, in 2021 investitiile facute in anii anteriori au dat roade – generand profituri financiare care au sporit profitul generat din activitatea curenta: 9.1 milioane lei profit financiar alaturi de 7.3 milioane lei profit operational.

	2021	2020
Operational	7,345	5,930
Detineri Minoritare	775	-171
Financiare	9,115	- 2,700
Ajustare SOP	- 1,067	- 1,574
Profit Brut	16,169	1,485

Credem ca o activitate investitionala derulata cu succes poate amplifica semnificativ atat planul de crestere al grupului, cat mai ales sa genereze o stare de antifragilitate a acestuia. Reglementarile contabile prevad strict cum se contabilizeaza rezultatele investitionale, avand potentialul de a genera uneori “pe hartie” fluctuatii semnificative ale acestor valori, intr-un fel foarte diferit fata de cum se asteapta in mod natural investitorii ca aceasta activitate sa fie „contabilizata de Profit”.

Ofer cateva exemple: investitia efectuata de Grup in compania Gecad Net in 2017 a costat 2.2 milioane lei, pe care le-am recuperat din vanzarea diviziei de Autodesk catre Graphein in 2021. Cu alte cuvinte, ne-am recuperat investitia si avem in continuare o companie care aduce venituri de 90 milioane lei si un profit operational de 5 milioane. Din punct de vedere al capitalului pe care il avem ‘at risk’ am putea considera ca este un randament infinit! O situatie similara intalnim in cazul investitiei in compania Elian, unde dividendele incasate pana acum au depasit valoarea sumei platite initial, dar continuam sa avem o companie functionala si profitabila.

In cazul Softbinator, am recuperat in 9 luni doua treimi din suma platita cash, si continuam sa detinem 19% dintr-o companie listata, evaluata la 80 milioane lei. Daca intr-un anumit trimestru valoarea de piata a actiunilor CODE va scadea, aceasta va fi contabilizata ca o pierdere financiara in acel trimestru, chiar daca nu am vinde nicio actiune. Pe de alta parte, daca am analiza ca orice investitori situatia din portofoliul personal – am platit aproximativ 1.35 milioane lei pentru detinerea noastra de actiuni CODE, deci de fapt orice vanzare ar fi profitabila.

In cazul GRX, am platit o prima transa de 5 milioane lei catre fondatori, si am recuperat de la alti investitori aproape 3.5 milioane lei, pastrand inca 60% dintr-o companie cu 8 milioane lei venituri consolidate si 4 milioane profit. Astfel, pozitia noastra investitionala este una foarte solida, cu foarte putin downside si foarte mult upside.

Una din ideile intalnite in spatiul public, este ca rezultatele anului 2021 sunt influentate pozitiv de elemente nerepetabile – de tip one-off. In cele de mai sus am aratat ca desi orice vanzare de active este nerepetabila in sine, faptul ca avem o activitate continua de investitii genereaza continuu oportunitati, si intareste si potenteaza rezultatele financiare. In cadrul grupului nostru activitatea de alocare a capitalului a fost intotdeauna un diferentiator puternic, si consideram a continua sa fie si in viitor un element important, chiar daca nu unul cu rezultate liniare.

Mutandu-ne atentie la rezultatele operationale, urmatoarele elemente merita mentionate:

- Prin comparatie cu bugetul aprobat in aprilie 2021, veniturile consolidate sunt mai mici decat cele bugetate, din cauza intarzierilor in livrarea proiectelor generate in 2021 (o parte din proiecte urmand a fi livrate si facturat in 2022), dar in acelasi timp profitul brut este semnificativ mai mare, datorita rezultatului financiar.

- Suntem convinsi ca aceste intarzieri vor continua o vreme si in viitor, deoarece lanturile

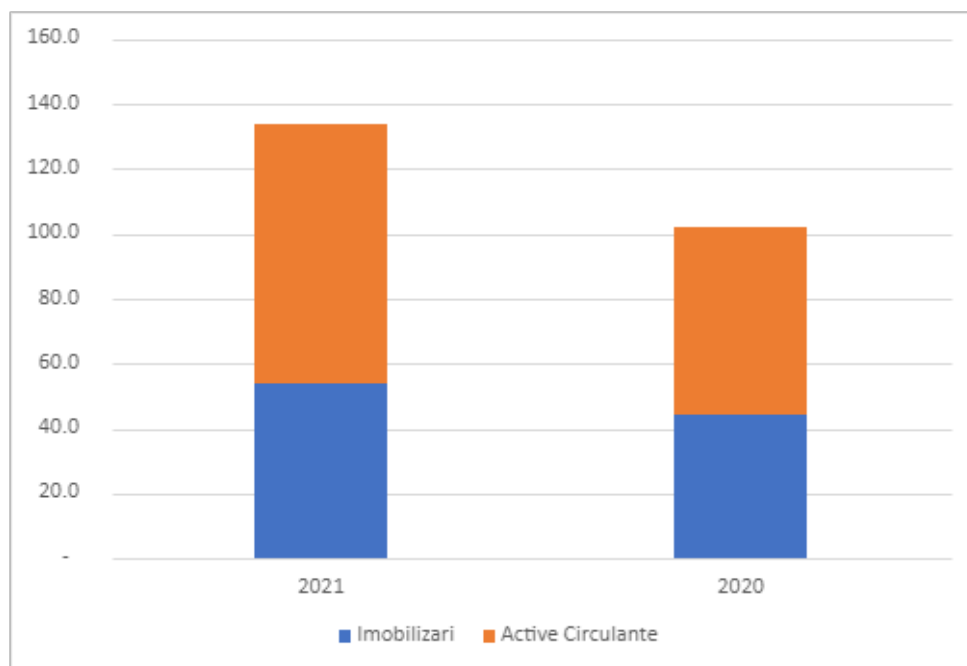
globale de aprovizionare vor continua sa se confrunte cu provocari in contextele actuale. De aceea, dorim sa subliniem ca BVC-ul pe care il publicam in fiecare an si care este supus aprobarii actionarilor este orientativ si se bazeaza pe contractele confirmate cu clientii. Pentru noi, ca afacere, este important sa lucram cu un client si sa-l servim cat mai bine, concentrandu-ne pe generarea a cat mai multa valoare pe termen lung pentru actionari.

- Veniturile din relatia cu clientii au crescut cu 3%, pana la 112,6 milioane , iar concentrarea pe servicii a generat o crestere mult mai accelerata a marjei brute – cu 14% - pana la 24,5 milioane lei. Am aratat de multe ori cum functioneaza acest efect de multiplicator (levier), deci nu vom mai explica din nou, doar merita mentionat pentru actionarii care observa efectul pentru prima oara, ca sugestie de lectura – fiindca face parte din motivele pentru care urmarim constant cresterea accelerata.
- In cadrul cheltuielilor directe, se observa o crestere semnificativa a costurilor cu resursele umane („ore-om revandute”) – cu 40% agregat, care este compus dintr-o crestere de 63% in cadrul diviziei de educatie, si de 30% in cadrul diviziei de tehnologie. In cazul diviziei de educatie, 2 milioane lei din 2.6 milioane diferenta provin din faptul ca in perioada de comparatie nu erau consolidate cheltuielile din Equatorial si CLC. In cazul diviziei de tehnologie, cresterea nominala cu 2.7 milioane este generata in principal de adaugarea a 1.8 milioane lei costuri din companiile ce anterior nu intrau in consolidare. Restul de evolutie este dat de cresterea cu aproximativ 12% a ratelor orare pe care le platim.
- Costurile de vanzare au crescut cu 27%, influentate in special tot de divizia de educatie, unde cresterea este de 64% in cazul cheltuielilor legate de echipa de vanzari (de la 1.7 la 2.8 milioane lei), pe fondul cresterii semnificative a numarului de resurse umane implicate (suma aditionala de de 200.00 lei), includerii unor noi companii in perimetrul de consolidare (suma aditionala de 250.000 lei) si a cresterii tarifulor orare. Suplimentar, am inregistrat si o crestere cu 85% a cheltuielilor de marketing, pana la 1.1 milioane lei.
- In cadrul cheltuielilor indirecte, administrative, se remarca doua elemente cu evolutie pozitiva semnificativa:
 - Cresterea amortizarilor de la 557 mii la 1.3 milioane lei in cazul diviziei de educatie – odata cu includerea in perimetrul de consolidare a Equatorial Gaming, care inregistreaza cheltuieli cu amortizarea diverselor jocuri.
 - Cresterea pozitiei „alte servicii executate de terti” – de la 1 milion la 2.3 milioane lei, pe fondul cresterii costurilor de contabilitate si audit de la 300 mii lei la 700 mii lei, dar si a costurilor legate de infrastructura IT interna de la 260 mii lei la 525 mii lei.

	31.Dec.21	31.Dec.20	Evolutie
Venituri din contracte cu clientii	112.590.990	109.191.760	3,1%
Venituri din prestarea de servicii	38.634.040	32.064.815	20,5%
Vanzarea de marfuri	73.956.950	77.126.944	-4,1%
Costul vânzărilor	88.112.151	87.725.366	0,4%
Costul vanzarii marfuri/materiale	63.928.560	69.182.472	-7,6%
Servicii cloud	5.491.123	5.178.219	6,0%
Cheltuieli de personal	18.692.467	13.364.674	39,9%
Marja bruta	24.478.839	21.466.394	14,0%
Alte venituri	4.071.104	451.828	801,0%
Cheltuieli de vanzare/distributie	9.534.117	7.508.988	27,0%
Cheltuieli de personal	7.728.820	6.369.092	21,3%
Publicitate	1.805.297	1.139.895	58,4%
Cheltuieli administrative (din care)	11.670.416	8.478.631	37,6%
Cheltuieli de personal	4.910.400	4.572.116	7,4%
Amortizare	2.388.267	1.993.939	19,8%
Alte servicii terti	2.301.778	957.998	140,3%
EBIT	7.345.410	5.930.604	23,9%

Ca urmare, profitul operational a crescut cu 24%, pana la valoarea de 7.35 milioane lei – consideram ca aceasta evolutie confirma trendul inceput dupa anul 2019 – cand am „digerat” cea mai mare achizitie de pana atunci – Crescendo. **Mentionam ca nu exista niciun an in care sa nu fi inregistrat profit operational!**

Situația Financiară Consolidată



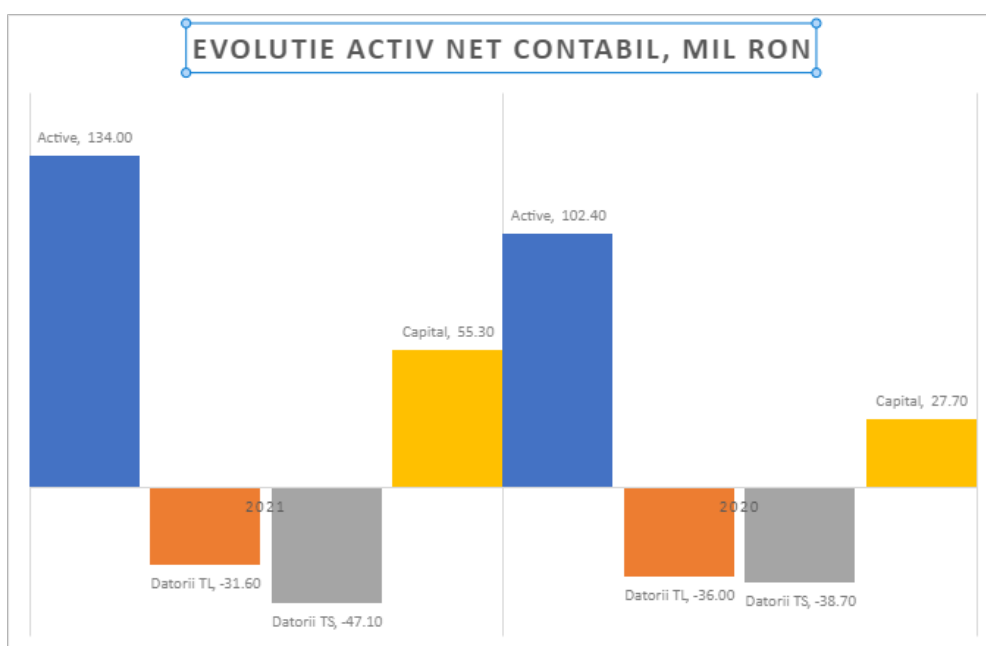
Cresterea activelor imobilizate se datoreaza integral investitiilor de tip M&A realizate, care totalizeaza 18 milioane lei, combinata cu scaderea pozitiei de titluri puse in echivalenta odata cu reclasificarea participatiei Softbinator ca „mark-to-market”. De asemenea, odata cu rezilierea contractului de chirie aferent birourilor din Anchor Plaza, imobilizarile corporale au scazut conform IFRS 16.

Cresterea activelor circulante se datoreaza partial cresterii creantelor asupra clientilor (evolutie pozitiva de 2,3 milioane lei), si a reclasificarii participatiei Softbinator ca si „mark to market” odata cu listarea companiei.

Pozitia de numerar consolidata inregistreaza valoarea de 23.4 milioane lei.

Datoriile pe termen lung au scazut cu 5 milioane lei odata cu rambursarea emisiunii de obligatiuni BNET22.

Evolutia pozitiva a datoriilor pe termen scurt (de la 38.7 la 47.1 milioane lei) provine aproape integral din operatiunile de M&A – partea ce urmeaza a fi platita in actiuni sau dupa confirmarea rezultatelor pe anul 2021 ale companiilor in care am investit.



Ca urmare, Capitalurile proprii (shareholder equity) au crescut cu 10.4 milioane lei, prin operatiunea de atragere de capital din piata la inceput de 2021, cat si cu profitul anual net de 14.4 milioane lei.

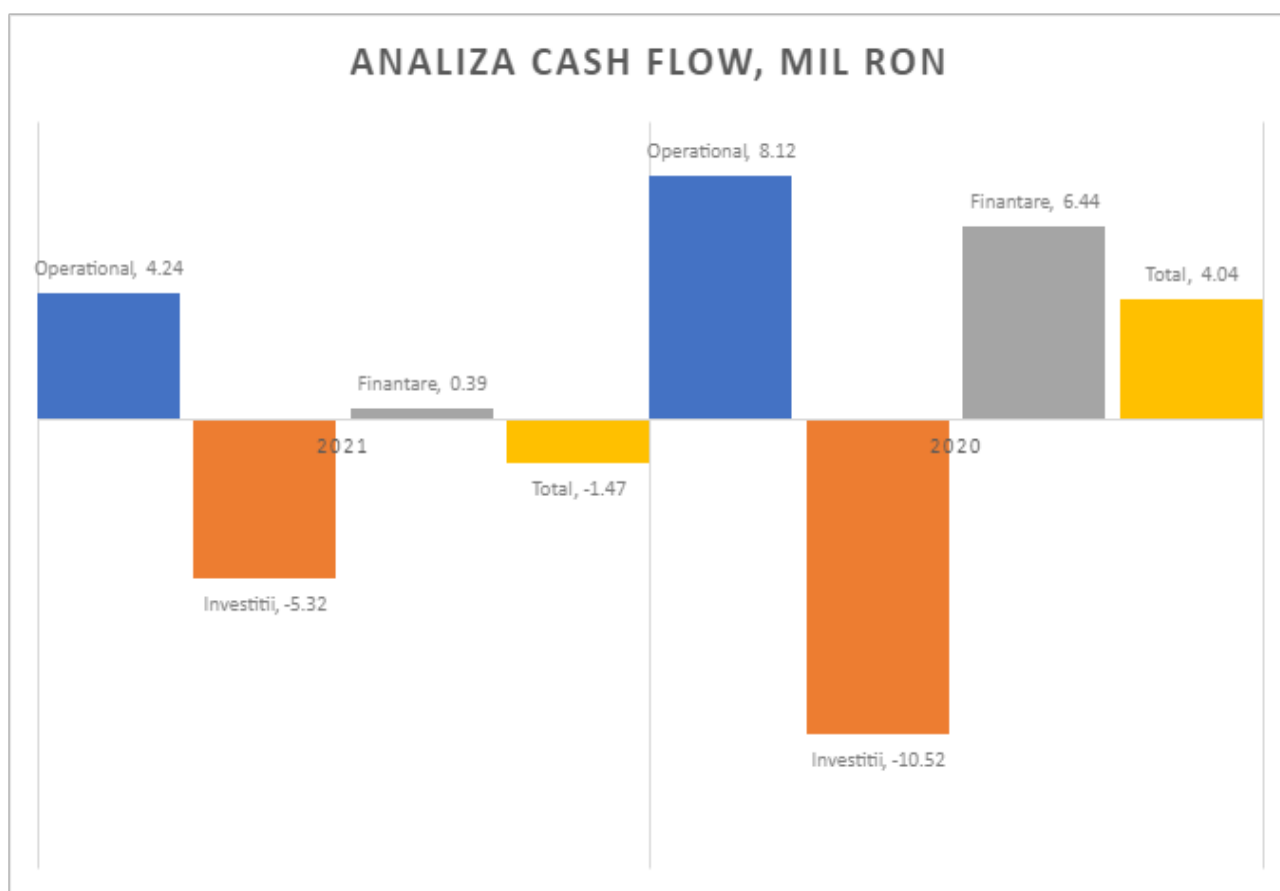
Mai putin de jumatate din capitalurile proprii provin din operatiuni de atragere de capital prin mecanismele bursiere – majoritatea reprezinta profiturile generate de business, capitalizate prin emiterea de actiuni noi.

Cash Flow Consolidat

Activitatea operațională a generat, 4.24 milioane lei. 2016 continua sa fie singurul an din istoria companiei in care cashflow-ul operational nu a inregistrat o valoare pozitiva.

Activitatea de finantare a fost aproximativ neutra, anul debutand cu accesarea unei runde de finantare de tip „equity” in valoare de putin peste 10.4 milioane lei, iar in cursul anului am rambursat integral emisiunea de obligatiuni BNET22 (4.5 milioane lei), am rambursat imprumuturi bancare de 1.9 milioane lei, am platit dobanzi totale de 3.2 milioane lei si datorii leasing de aproximativ 1.2 milioane lei.

„Jocul” acestor cifre ne-a permis sa crestem activitatea investitionala cu inca 5 milioane lei fata de anul trecut – efectuand in total plati de aproape 14.2 milioane lei, dar si sa **incheiem anul cu o pozitie de cash de 23,4 milioane lei, aproximativ egala cu cea de la inceputul anului!**



Menționăm faptul că necesarul de investiții CAPEX pentru mentenanță este specific sectorului de IT în care activăm - in jurul nivelului de 1% din cifra de afaceri anuală

Teza de investitie BNET

Inca de la inceputul calatoriei noastre in calitate de companie listata am incercat sa transmitem cat mai transparent care este valoarea pentru investitori a propunerii noastre – “our value proposition”. Cu alte cuvinte, ce oferim investitorilor, care este teza investitionala pe care o poate avea cine alege sa ne acorde increderea.

Aceasta poate fi exprimata foarte simplu in urmatoarea fraza:

Investesti pe termen mediu si lung in actiunile BNET daca doresti expunere la industria de IT&C romaneasca, un domeniu de crestere accelerata, alaturi de o echipa de management care are nu doar skin in the game ci a si demonstrat, in peste 15 ani, rezultate mai bune decat media industriei, atat operational cat si din punct de vedere al gestiunii capitalului.

Fiecare din deciziile pe care le luam urmaresc constructia unui grup antifragil, astfel incat sa avem cea mai puternica forta – timpul – alaturi de noi (“Time is the friend of the wonderful business, the enemy of the mediocre”). Al doilea element il reprezinta combinatia dintre ‘good operations’ si capabilitatea de management a capitalului, asa cum este descris ‘secretul succesului’ in cartea „The outsiders – 8 outstanding CEOs”. Cateva argumente pentru fiecare din componentele acestei teze investitionale:

- Alegerea unei industrii cu perspective favorabile este o decizie care usureaza total atat munca investitorilor, cat si scade importanta de a alege un management competent: “a rising tide lifts all boats”. Nu exista in ultimii 20 ani o industrie cu o crestere continuata mai accelerata decat industria IT&C.
- Existenta unei echipe de management cu ‘significant skin in the game’ rezolva problema ‘principal – agent’ atat de reclamata de investitorii pe piata de capital romaneasca. Daca bunastarea managementului provine din aceleasi surse, prin aceleasi mecanisme cu cea a micilor actionari, se elimina cel mai important conflict. Astfel, in cazul nostru, valoarea actiunilor BNET reprezinta pentru management atat cea mai mare parte a averii personale, cat si cea mai mare parte a veniturilor (spre deosebire de salariu, politica de compensare bazata pe optiuni aliniaza veniturile managementului cu bogatia adusa actionarilor).
- Track record demonstrat din punct de vedere operational: in afara de numeroase recunoasteri internationale (Deloitte Top 50 in Tech, Financial Times Top 1000 Fastest Growing Companies, EY Entrepreneur of the Year finalists, etc), putem ilustra capacitatea operationala in 2 feluri:
 - am vazut in 2021 un anunt al unei companii de IT foarte respectabila care facea o retrospectiva a intregii activitati, cu prilejul unei aniversari de ordinul a 10 sau 15 ani. In aceasta perioada, compania respectiva a livrat cu succes peste 700 de proiecte. Prin comparatie, Bittnet livreaza peste 4.000 de proiecte anual, cu un overhead operational minimalist, atat din punct de vedere al costului cat si al timpului. Faptul ca activitatea noastra initiala, de baza, este trainingul IT si, complexitatea specifica organizarii cu succes a acestei afaceri, ne-au fortat sa construim sisteme si unelte operationale specifice unor companii mult mai mari ca afaceri, cu complexitate sporita. Pe de alta parte, odata depasit acest impediment, in prezent ne bucuram de un avantaj competitiv greu de egalat din acest punct de vedere.
 - Analizand evolutia istorica a profitului raportat la capitalurile proprii (Return on Equity), acesta inregistreaza mereu valori in jurul cifrei de 41%.
- Track record demonstrat din punct de vedere al gestiunii capitalului: rata de crestere a capitalurilor proprii atrase istoric, prin mecanismele pietei de capital, este de aproximativ 43%, ceea ce ne intareste increderea si in modelul financiar adoptat, pe care intentionam sa continuam sa il aplicam atata timp cat rezultatele continua sa fie vizibil mai bune decat media pietei.

	Profit Net	Equity t0	ROE
2014	115	865	
2015	889	1,920	103%
2016	870	3,100	45%
2017	1,206	5,961	39%
2018	4,408	14,001	74%
2019	-4,459	12,372	-32%
2020	1,025	27,646	8%
2021	14,424	55,249	53%
	Average		42%

Operatiune	Suma
Equity la 15 apr 2015	-864,743
MCS05-Dec-17	-807,127
MCS14-Dec-18	-2,892,205
MCS10-Apr-20	-9,168,712
MCS02-Mar-21	-10,725,345
Equity la 30-Sep-21	52,999,851
Din care, sume atrase	-23,593,389
IRR	42.9%

Desigur, unii investitori pot considera ca oricare dintre componentele tezei de investitie descrisa mai sus nu se potrivesc cu stilul lor investitional. Ne-am dori insa ca actionarii nostri sa inteleaga care este “pariul” pe care il fac atunci cand investesc in actiunile grupului Bittnet: faptul ca viziunea de crestere accelerata catre cifra de afaceri de 500 milioane lei genereaza o oportunitate deosebita pe termen mediu si lung si ca, uneori, evolutia rezultatelor trimestriale, semestriale sau anuale va inregistra fluctuatii. Noi, echipa de management suntem aici sa clarificam aceste fluctuatii si sa ghidam calatoria noastra impreuna catre cifra de 500 milioane de lei, fara a avea drept obiectiv pretul actiunilor, care, din contra, este decis de actionari. Suntem convinsi insa ca pe termen lung valoarea companiei va reflecta rezultatele de business.

Incheiem acest capitol prin a reaminti ca nicio investitie in actiunile unei companii nu este lipsita de riscuri, si va rugam ca inainte de a decide sa investiti, sa cititi cu atentie capitolele despre Riscuri din documentul universal de inregistrare, sau de pe site-ul dedicat relatiei cu investitorii.

Evenimente Divizia de Tehnologie în 2021

	31.Dec.21	31.Dec.20	
Venituri	98.434.367	96.397.656	2,1%
Prestarea de servicii	24.477.417	19.270.712	27,0%
Vanzarea de marfuri	73.956.950	77.126.944	-4,1%
Costul vânzărilor	81.128.573	82.701.173	-1,9%
Marfuri/materiale	63.705.398	68.303.617	-6,7%
Servicii cloud	5.491.123	5.178.219	6,0%
Ore-Om	11.932.052	9.219.337	29,4%
Marja bruta	17.305.794	13.696.483	26,4%
Alte venituri	2.824.219	148.284	1804,6%
Cheltuieli de vanzare/distributie	5.624.408	5.203.157	8,1%
Ore-Om	4.878.758	4.636.923	5,2%
Publicitate	745.650	566.234	31,7%
Cheltuieli administrative	6.836.056	5.773.911	18,4%
Ore-Om	3.259.951	3.332.564	-2,2%
Amortizare	1.073.068	1.436.348	-25,3%
Alte servicii terti	1.200.910	551.355	117,8%
Diverse	403.299	200.409	101,2%
EBIT	7.669.549	2.867.698	167,4%

În acest context de predictibilitate scăzută Divizia de Tehnologie a grupului Bittnet a reușit să capitalizeze anumite trenduri pentru a obține atât o creștere semnificativă a marginii brute generate: de la 13,7 la 17,3 milioane lei dar și o creștere semnificativă a profiturilor operaționale generate (creștere de 167%), în condițiile unei creșteri marginale a cifrei de afaceri.

Un principal avantaj al modului cum este structurată divizia de tehnologie îl constituie acoperirea unui spectru larg de produse și servicii IT, prezentând un grad sporit de reziliență în fața unor crize prelungite. În acest sens, faptul că includem în divizia de tehnologie atât implementarea platformelor și a produselor hardware, puternic afectate de criza semiconductorilor (detalii în continuare), dar și componente semnificative de servicii cu valoare adăugată mare, cum sunt serviciile de audit și consultanță pentru infrastructuri IT complexe sau serviciile din zona aplicațiilor de afaceri și inteligență artificială, a condus la o stabilitate mai mare a întregului model de afaceri.

Putem remarca următoarele trenduri care au creat în 2021 și vor crea și în 2022 un impact semnificativ asupra activității diviziei de tehnologie:

1. Cererea pentru servicii și soluții IT acoperite de portofoliul diviziei de tehnologie **este în continuare consistentă!** Putem spune chiar că în acest moment companiile globale de tehnologie, cum ar fi în special producătorii de hardware, se confruntă cu dificultăți semnificative în a acoperi această cerere. Pe termen scurt se creează presiune pe întregul lanț – de la producerea componentelor la livrare/implementare/operarea sistemelor însă pe termen lung această cerere va fi acoperită de către companiile care vor avea combinația corectă de expertiză și resurse specializate atât pentru proiecte "on-premise" dar și pentru arhitecturi "cloud" sau hibride. Acest trend poate fi observat în volumul foarte mare de proiecte generate în 2021 de companiile din divizia de tehnologie, proiecte care din motive de aprovizionare/resurse au fost mutate (backlog) în 2022.
2. **Acutizarea crizei semiconductorilor** a afectat semnificativ proiectele care includ componente hardware. Deși în primul trimestru și chiar primele 6 luni ale 2021 au existat momente de revenire a fluxurilor de aprovizionare cu componente (procesoare/chip-uri), începând din mai 2021 acest trend a intrat într-o spirală descendentă (mai multe informații: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2021-05-18/wait-for-chip-deliveries-increased-in-sign-shortage-persists> și aici: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2021-08-23/chip-shortage-set-to-worsen-as-covid-rampages-through-malaysia>). Când vom putea considera depășită această situație? Cu siguranță nu într-un viitor apropiat: <https://www.bloomberg.com/graphics/2021-chip-production-why-hard-to-make-semiconductors/>
3. **Presiunea factorului uman** – pandemia globală a introdus o flexibilizare a modului în care companiile contractează și interacționează cu angajații și colaboratorii. Din ce în ce mai multe proiecte globale sunt livrate cu resurse delocalizate, locația geografică are în acest moment doar o semnificație pur fiscală. În consecință, companiile de IT din România, printre care și firmele din divizia de tehnologie a grupului, se

Dacă ar trebui să descriem într-o singură frază anul 2021, cu siguranță putem spune că acest an a fost un an al **contrastelor**. Pe de-o parte pentru întregul mediul de afaceri (local dar și global) 2021 a fost un an al speranțelor – de depășire a crizei sanitare, de stopare/depășire a efectelor acestuia și, de ce nu, de intrarea într-o nouă normalitate, respectiv creșterea stabilității și a predictibilității afacerilor.

Pe de altă parte această speranță a fost dublată de o realitate mult mai "indecisă", mai nepredictibilă, în care valurile pandemice succesive, instabilitatea politică locală dar și efecte mult mai profunde ale crizei la nivel global și-au manifestat prezența în continuare.

confruntă cu o concurență globală extrem de agresivă, într-o piață în care forța de muncă calificată este puțină și devine din ce în ce mai mobilă.

4. Digitalizarea consistentă a proceselor de lucru din ultimii doi ani duce la **o creștere semnificativă a cererii de expertiză în spațiul Cybersecurity**. Având în vedere că Dendrio oferă un spectru larg de soluții și servicii în zona cybersecurity dar și faptul că începând din August 2021 divizia de tehnologie a început să includă și alte companii cu expertiză cyber excepțională, cum ar fi: IT Prepared, Global Resolution Experts (GRX), sau iSec Associates (iSec) – putem considera că în acest moment divizia de tehnologie și grupul Bittnet se află într-o poziție extrem de favorabilă pentru perioada următoare.

Din punct de vedere al structurii diviziei de tehnologie, odată cu intrarea în grup, din a doua jumătate a 2021, a noilor companii (IT Prepared, Nenos, Nonlinear, iSec și GRX) capătă contur o structurare a activităților pe două segmente de tehnologie distincte:

1. Implementarea, securizarea și operarea infrastructurilor IT complexe (Secured & Managed Infrastructure). Includem aici:
 - Dendrio Solutions – specializat în proiectarea și implementarea sistemelor IT hibride (on premise și/sau cloud);
 - IT Prepared – companie specializată în optimizarea și operarea infrastructurilor IT (servicii recurente, pe baza de abonament, de tip managed services);
 - GRX și iSec – companii specializate în proiecte de audit și consultanță în domeniul cybersecurity.
2. Aplicații pentru mediul de afaceri (Business Apps):
 - Elian Solutions – companie specializată în implementarea soluțiilor de tip Enterprise Resource Planning (ERP – Microsoft Business Central) și a sistemelor de analiza și vizualizare a datelor (Microsoft Power BI)
 - Nenos și Nonlinear – companii specializate în dezvoltarea platformelor bazate pe Artificial Intelligence

Cloud & Infrastructure - Dendrio

Pentru Dendrio Solutions – compania de integrare de sisteme IT din cadrul grupului Bittnet – anul 2021 a fost un an în care anumite evoluții resimțite incipient în 2020 au continuat să se accentueze:

- **Creșterea semnificativă a proiectelor generate în 2021 cu livrare amânată pentru 2022.** Deși efortul aferent procesului de vânzare are o finalitate clară în cursul anului 2021 – fie proceduri de achiziție în care oferta Dendrio este declarată oficial câștigătoare sau proiecte bugetate și aprobate de către companii private – o parte din aceste proiecte nu au putut fi implementate în cursul anului, în mod special din cauza prelungirii semnificative a termenelor de livrare a componentelor hardware (criza semiconductorilor). Dacă la finalul anului 2020 vorbeam de un volum de 5 milioane RON aflate în această situație, la finalul 2021 avem un volum de peste 40 milioane RON în aceasta categorie. Chiar și în aceste condiții compania a reușit majorarea marginii brute generate cu peste 20% și menținerea cifrei de afaceri în apropierea celei din 2020. Vom continua să monitorizăm acest indicator cu atenție și pe parcursul anului 2022 având în vedere persistența crizei semiconductorilor.
- **Creșterea volumului de servicii.** Pentru a contrabalansa impactul adus de întârzierea în livrarea de echipamente echipa Dendrio s-a concentrat pe creșterea proiectelor cu componentă semnificativă de servicii – acestea având o creștere de peste 22% față de 2020. Proiectele cu componentă semnificativă de consultanță (audit, arhitectură tehnologică sau proiecte de adopție de tehnologie) au crescut în volum comparativ cu anii anteriori când serviciile de implementare contribuiau în proporție covârșitoare la această cifră.
- **Dispariția unei sezonality clare** – prelungirea proiectelor către 2022 ne permite intrarea în noul exercițiu financiar cu un volum consistent de proiecte câștigate ("pipeline") care însă vor fi distribuite (în funcție de livrările de echipamente) pe parcursul întregului an.

Din perspectivă operațională pe parcursul anului 2021 am continuat inițiativele strategice lansate în 2020 și au fost lansate inițiative noi:

- **Consolidarea parteneriatelor strategice** la nivelul echipei dedicate conturilor mari – în mod particular cu operatorii de telecomunicații dar și cu parteneri specializați, creșterea cu peste 40% a volumului generat prin aceste parteneriate.
- **Extinderea contractelor existente** inclusiv la **nivel regional** – un nouă companie din portofoliul clienților mari a decis să beneficieze de expertiza Dendrio și a companiilor din divizia de tehnologie a Bittnet pentru extindere regională. Proiectul este cu atât mai important cu cât s-a realizat și o tranziție către tehnologia de cloud și servicii de tip managed - IT Prepared, companie nou intrată în grupul Bittnet, preluând administrarea și optimizarea proceselor IT. Suntem convinși că pe viitor vom întâlni din ce în ce mai multe companii localizate în Europa de Est care vor urma un model similar de extindere.
- **Consolidarea și integrarea proceselor** la nivelul echipei dedicate **companiilor medii și mici**. Implementarea unui proces de vânzare bazat pe "Buyer Journey" a fost inițiată de divizia de educație. Bazat pe experiența acesteia am început la finalul anului 2020 adaptarea acestui proces și pentru divizia de tehnologie. În 2021 echipa de Sales Development Representatives număra deja 4 colegi și avem în obiectiv extinderea acesteia în continuare în 2022, dar și extinderea proceselor la nivelul întregii companii Dendrio. Peste 600 de companii au fost contactate doar la nivelul Trimestrului 4, cu o rată de conversie de 11% (outbound) respectiv de 19% (inbound).
- **Echipa de Customer Success**, lansată la finalul anului 2020 – a devenit operațională în 2021, Dendrio devenind astfel una dintre primele companii Cisco Gold Partner cu specializare de Customer Experience din România. Peste 50 dintre cei mai importanți clienți ai Dendrio au fost introduși în programul de evaluare a satisfacției – mecanism prin care ne propunem să înțelegem cât mai bine așteptările clienților noștri.
- În a doua jumătate a anului 2021 a fost creat **Project Management Office** – la nivelul întregului grup Bittnet dar cu un impact semnificativ în procesele de livrare ale Dendrio. În prezent acest departament numără 5 persoane
- Nu în ultimul rând este important de menționat **creșterea numărului de proiecte livrate**. Și în 2021 numărul de proiecte livrate a crescut cu peste 11% față de 2020 confirmând faptul că platforma operațională dar și procesele de livrare ale Dendrio sunt scalabile.
- **Vânzarea diviziei specializate în proiectarea asistată pe calculator (CAD)** – o inițiativă care a generat pe de-o parte un randament financiar atractiv pentru acționari dar va conduce pe termen scurt și mediu și la o creștere a concentrării echipei Dendrio pe proiectele care includ componentă semnificativă de servicii.

Cyber Security & Managed Services- GRX, iSEC, IT Prepared

Global Resolution Experts, ISEC și IT Prepared sunt companii intrate recent – a doua parte a anului 2021 – în componența diviziei de tehnologie a grupului Bittnet. Nu vom aborda extensiv în acest raport informații referitoare la aceste companii, aceste informații urmând a fi adăugate în rapoartele viitoare. Sunt însă important de remarcat anumite direcții ce se manifestă în acest segment, serviciile de tip cybersecurity și în cele de tip managed services:

- Anul 2021 s-a remarcat printr-o creștere semnificativă a solicitărilor din partea companiilor, atât pentru servicii de consultanță în vederea îmbunătățirii nivelului de securitate IT, cât și pentru servicii de evaluare (audituri și teste de penetrare). Această creștere a fost generată de o intensificare notabilă a frecvenței și complexității atacurilor cibernetice de tip phishing, ransomware și APT (Advanced Persistent Threat). Suplimentar, contextul pandemic și noile reguli impuse de organizații de tip work-from-home au adus noi provocări în gestionarea și securizarea echipamentelor utilizate de angajați. Tot acest context a favorizat creșterea nevoii pentru servicii de tip cybersecurity.
- Ne așteptăm la menținerea acestui trend și pentru 2022, dar și la apariția de noi oportunități generate de cerințele de securitate impuse de CERT-RO prin Directiva NIS Operatorilor de Servicii Esențiale (OSE), precum și de alte inițiative legislative demarate de Autoritatea pentru Digitalizarea României.
- Nu în ultimul rând, considerăm că bugetul aferent componentei de digitizare previzionat în cadrul programului PNRR va genera proiecte noi de implementare soluții și sisteme IT, ce vor presupune și o componentă solidă de servicii de cybersecurity.

Business Applications - Elian

2021 a fost un an dedicat în primul rând procesului de consolidare al echipei și de îmbunătățire a capacității de livrare în proiecte. S-a investit în procesul de recrutare și am atras resurse de tip senior, ce au intrat în producție mult mai rapid decât media anilor precedenți, scăzând semnificativ față de 6 luni - timpul mediu anterior de intrare în producție. Dacă la finalul anului 2020 aveam o echipa formată din 21 angajați și colaboratori, la finele anului 2021 aveam o echipa formată din 32 de angajați și colaboratori - resursele noi fiind preponderent resurse de tip senior.

Din perspectiva îmbunătățirii fluxurilor și a proceselor în cursul anului 2021 a fost creată poziția de Project Manager dedicat. În acest mod urmărim îmbunătățirea comunicării cu clienții dar și o mai bună coordonare a echipelor de livrare per proiect. Toate aceste eforturi s-au concretizat într-o creștere semnificativă a cifrei de afaceri în 2021, cu peste 35% față de 2020, rezultatele fiind vizibile în special în semestrul 2, ca efect al eforturilor depuse în prima parte a anului.

Inițiative și proiecte semnificative

- Proiecte semnificative au fost livrate ("Go Live") conform planificării: MyGeisha, Green PC Ambalaje, Bayer Strada. De asemenea am finalizat procesele premergătoare trecerii în producție la Dietsmann, astfel încât clientul a pornit în ianuarie 2022 cu noua soluție, așa cum a fost planificat.
- **Primul partener Microsoft Business Central a declarației SAF-T** - În 2021 ne-am concentrat pe dezvoltarea soluției pentru noua declarație D406 (cunoscută și ca SAF-T), declarație care impactează în primul rând marii contribuabili (aceștia având obligația depunerii declarației începând din Ianuarie 2022). Ca urmare a efortului depus am fost primul partener care a finalizat dezvoltarea pentru Microsoft Dynamics 365 Business Central!
- **Creșterea veniturilor recurente** - tot mai multe companii mari optează pentru licențierea "On cloud" (abonament) în defavoarea achiziției de licență, ceea ce a dus la creșterea veniturilor recurente din abonamentele lunare - tendință ce credem că se va păstra și pentru perioada următoare.
- **Soluție dedicată sectorului imobiliar** - în 2021 am început dezvoltarea unei soluții dedicate sectorului imobiliar.
- De menționat este și faptul ca în 2021 Elian Solutions a prelungit certificarea de Microsoft Gold Partner.

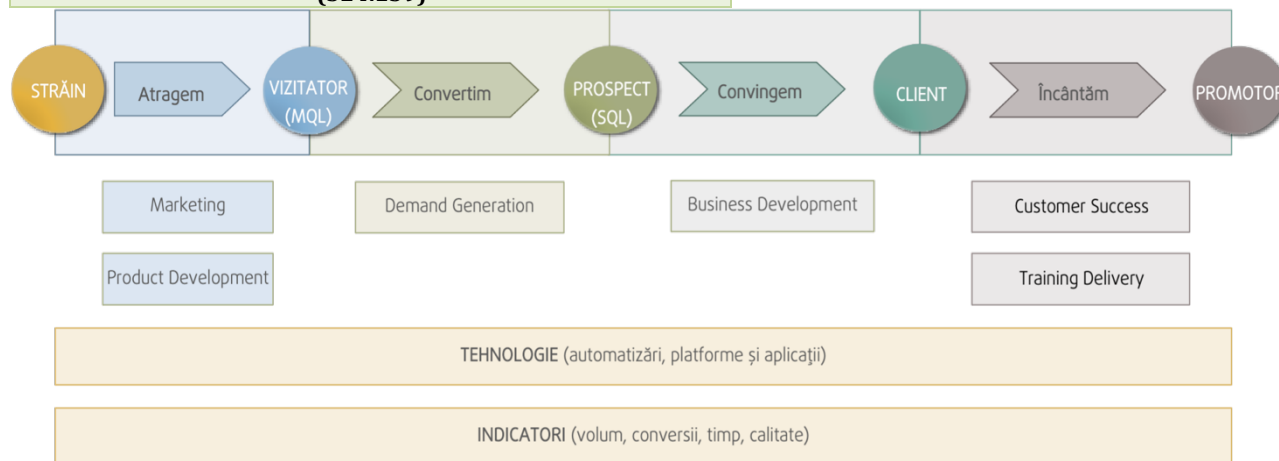
Software Development - Nenos & Nonlinear

- În domeniul dezvoltării software și al Inteligenței artificiale, dezvoltarea accelerată a companiei depinde în mare măsură de abilitatea acesteia de a atrage noi talente. În acest sens Nenos și Nonlinear au inițiat Nenos Academy, inițiativă prin intermediul căreia se pot dezvolta și atrage noi resurse.
- Cu ajutorul celor 4 formatori ai Nenos Academy (echipă creată în a doua jumătate a anului 2021) compania susține online de pregătire în limbajele JavaScript și Python
- La organizarea Nenos Academy a contribuit și Softbinator Foundation (sinergie creată de intrarea Nenos în grupul Bittnet) - Nenos având astfel acces la un bazin semnificativ de talente în dezvoltarea software
- În Decembrie 2021 a fost demarat un proiect de dezvoltare software pentru Chromosome Dynamics (CHRD) - proiect care va aduce un număr de noutăți tehnologice și operaționale pentru sectorul agricol din România.

Evenimente Divizia de Educație în 2021

	31.Dec.21	31.Dec.20	
Venituri	<u>14.156.623</u>	<u>12.794.103</u>	10,6%
Costul vânzărilor	<u>6.983.578</u>	<u>5.024.193</u>	39,0%
Costul vanzarii marfuri/materiale	223.162	878.855	-74,6%
Ore-Om	6.760.416	4.145.337	63,1%
Marja bruta	7.173.045	7.769.911	-7,7%
Alte venituri	1.246.884	303.544	310,8%
Cheltuieli de vanzare/distributie	<u>3.909.709</u>	<u>2.305.830</u>	69,6%
Cheltuieli de personal	2.850.062	1.732.169	64,5%
Publicitate	1.059.647	573.661	84,7%
Cheltuieli administrative	<u>4.834.360</u>	<u>6.836.056</u>	-29,3%
Cheltuieli de personal	1.650.449	1.239.552	33,1%
Amortizare	1.315.200	557.590	135,9%
Alte servicii terti	1.100.868	406.643	170,7%
Diverse	362.931	235.170	54,3%
EBIT	(324.139)	3.062.905	-110,6%

Anul 2021 a fost unul tipic pentru divizia de Educație, în sensul în care am revenit la modelul clasic din industria de training în care primul semestru reprezintă 40% din cifra de vânzări iar al doilea semestru 60%, așa cum eram obișnuiți 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 inițiat acum doi ani, l-am implementat în mod riguros pe tot parcursul anului 2021 și care începe să producă rezultate. De exemplu, în 2021 avem cu 50% mai mulți clienți ca în 2020, clienți care vor cumpăra și în anii următori.



MARKETING & PRODUCT DEVELOPMENT team

Technical skills (brand-urile Bittnet Training si CLC)

În acest an am continuat să rafinăm modelul de generare de lead-uri prin dezvoltarea de conținut. Atât conținutul video cât și cele 7 e-book-uri dezvoltate au generat peste 4.000 de descărcări și peste 500 de MQL (Marketing Qualified Leads). În plus față de activitatea de generare de lead-uri, Product managerii au construit și implementat 21 de campanii de promovare a webinarilor noastre, generând peste 4.000 de înscrieri la evenimentele noastre virtuale.

A doua parte a anului a reprezentat și inițierea campaniilor de ABM (Account Based Marketing) în LinkedIn pentru DevOps Artisan, proiectul nostru de vânzare în piața internațională, pentru CTRL+N, proiectul nostru de reconversie profesională și pentru Bittnet. Rezultatele încurajatoare ne fac să luăm în calcul extinderea acestei abordări și pentru celelalte proiecte sau companii din divizia de Educație.

În 2021, site-urile Bittnet www.bittnet.ro, www.ctrln.ro și www.devopsartisan.com, au fost accesate în total de peste 183.000 de vizitatori iar campaniile noastre digitale au fost văzute în mediile online de 4.947.000 utilizatori cumulativ.

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.

În 2021 am introdus în portofoliu cursuri noi din zona de IT Service Management de la vendorul Peoplecert și am dezvoltat cu instructorii noștri traininguri adaptate cerințelor pieței și nevoile clienților în zona de security.

Human skills (brand-urile Equatorial și The e-learning Company)

Am finalizat configurarea noii platforme de învățare FutureSkills și am început testarea acestora în proiectele cu clienții. Principalele caracteristici și beneficii ale platformei răspund nevoilor și stilurilor de învățare ale Learner Persona din grupul tinta, identificate în urma cercetării calitative derulate la finalul anului 2020:

- Infrastructura de tip LMS & social media
- Experiențe complete de învățare: sesiuni online live, studiu în ritm propriu, lucrul colaborativ
- Adaptare la ritmul și specificul fiecărui participant
- Componenta de Social Learning prin nivelul crescut de colaborare și comunități de practică
- Actualizarea permanentă a conținutului (learner generated content).
- Mixarea conținutului și metodelor într-o arhitectură (learning journey) care să permită colaborarea cu stakeholderii în învățare.

Luna martie ne-a adus și recunoașterea profesioniștilor din resurse umane, în cadrul Galei Premiilor de Excelență în Resurse Umane, patronată și organizată de HR Club. Am obținut premiul pentru cel mai bun program la categoria Formare și dezvoltare, pentru proiectul VRUNNERS Fn+F5 implementat de Equatorial în 2020 pentru departamentul de Software Development al Miele Brașov.

La finalul anului trecut Equatorial a perfectat un parteneriat cu Human Synergistics pentru a furniza servicii de consultanță companiilor de IT, în cadrul Cercetării Naționale de Cultură Organizațională și Leadership Impact.

DEMAND GENERATION team

Fiind principalul generator de lead-uri pentru echipa de vânzări, echipa de Demand generation și-a mărit efectivul ajungând astfel la un număr de 5 SDR (Sales Development Representative) conduși de un Team Lead.

Pe tot parcursul anului am rafinat în mod constant cele două procese de generare de lead-uri, adică procesul de *Inbound* și *Outbound*, am normat munca și încărcarea și am stabilit care sunt indicatorii de performanță care ne ajută să ne profesionalizăm. La finalul anului am construit "manualul operațional" care reprezintă standardul de generare de lead-uri în divizia de Educație

Procesul de Inbound a implicat gestionarea unui număr de 523 lead-uri venite din campaniile de marketing și înregistrări din site, calificând pe mai departe 175 de lead-uri. Procesul de Outbound a implicat abordarea a 686 de companii din domenii ca IT&Telco, Finance&Banking, Manufacturing. Din acestea, am calificat 85 de lead-uri.

În prezent valoarea leadurilor castigate din aceste campanii este peste 160.000 de EUR, a celor încă deschise (în gestiune) fiind de peste 80.000 de EUR.

BUSINESS DEVELOPMENT

1. Bittnet Training team

În 2021 echipa de business development a trecut printr-un proces accelerat de schimbare și experimentare a modului în care abordăm clienții. A fost un an în care am învățat să folosim aplicații și instrumente de profilare a clienților, instrumente de planificare strategică și am lucrat mai sistematic cu CRM-ul. Toată această disciplină în execuție a produs rezultate mai ales în a doua parte a anului când am reușit să recuperăm începutul de an mai greu.

Echipa de business development a deschis un număr de 1.573 de oportunități din care 676 au fost închise cu status "castigat". Am gestionat un număr de 103 de clienți. Dintre aceștia, 35 au fost clienți noi. Am închis anul cu o cifră de 11 milioane RON și 6 milioane marja brută.

În plus față de activitatea curentă a echipei de business development, este de menționat faptul că anul trecut, prin parteneriatele cu firmele de consultanță, ne-am concentrat și pe oportunitățile oferite de proiectele europene. Sunt 6 astfel de oportunități la care lucrăm în mod activ, cu o valoare estimată de 2,5 milioane de EUR, din care sperăm să câștigăm o parte semnificativă.

2. Computer Learning Center team

Fiind unul dintre jucătorii importanți ai pieței de training de CyberSecurity din România, cu echipe tinere de vânzări și de instructori, cu peste 18 ani de experiență și mai mult de 6000 de cursanți instruiți de-a lungul timpului, CLC oferă servicii de training și educație, care au ca obiectiv principal instruirea în domeniul securității informației, al auditului și evaluării sistemelor informatice și se adresează atât managerilor cât și profesioniștilor în securitatea informațiilor care doresc să fie la zi cu tehnologiile și soluțiile de ultimă oră;

Pe lângă vânzările tradiționale, prin efortul întregii echipe, am reușit să câștigăm trei proiecte importante în urma participării la licitații publice:

1. „Servicii de instruire în domeniul securității cibernetice necesar implementării proiectului ”Extinderea capacităților investigative ale sistemului de apărare cibernetică de la nivelul Ministerului Afacerilor Interne CYBINT, Cod Sipoca/MySMIS 858/134962, LOT 4 - Curs avansat rețele de calculatoare – desfășurat integral în 2021
2. Servicii de formare profesională de nivel înalt în domeniul securității cibernetice pentru implementarea proiectului "Actualizarea și dezvoltarea sistemului național de protecție a infrastructurilor IT&C cu valențe critice pentru securitatea națională împotriva amenințărilor provenite din spațiul cibernetic" - cu desfășurare noiembrie 2021 – iunie 2022
3. „IDEA - Inovează, Descoperă, Evoluează, Aplică” - cu desfășurare în prima parte a anului 2022

În septembrie am început procesul de integrare, proces care a presupus, pe lângă continuarea activităților de vânzare de cursuri, și adaptarea la noi instrumente și proceduri de lucru.

3. Equatorial team

În ansamblu, 2021 a fost un an al reconstrucției și efortului susținut, un an de creștere a business-ului și a oamenilor. Schimbarile începute în 2020 au capatat consistență, și ne-am dedicat eforturile consolidării strategiei de poziționare a Equatorial ca specialist în dezvoltarea de human skills pentru Team Liderii echipelor din organizațiile de IT. Repoziționarea Equatorial ca furnizor de soft skills pentru organizațiile de IT s-a materializat prin castigarea a 7 clienți noi din industria de IT. Platforma de învățare colaborativă FutureSkills și jocul VRRunners stand la baza proiectelor câștigate.

Ne-am adus și în acest an contribuția la dezvoltarea generațiilor următoare, cu două proiecte gamificate în care am folosit platforma VRRunners:

- **Happy Teens**, primul proiect dedicat prevenirii depresiei în rândul adolescenților, în parteneriat cu Asociația Happy Minds;
- **Pride-U VRRunners**, în cadrul proiectului POCU derulat de Academia de Științe Economice București.

4. The e-Learning Company team

Anul 2021 a fost anul creșterii într-un ritm peste așteptări, în special, datorită extinderii catalogului de cursuri (645 de module de curs în limba română) și a utilizării mai intense a platformei LMS. Dacă înainte de pandemie rata de utilizare a cursurilor online era de aproximativ 15% (în cele mai fericite cazuri se ajungea la 20% din

numărul de angajați ai unei companii), în 2021 a accelerat trendul din 2020 legat de rata de accesare din ce în ce mai mare (chiar și de peste 80% în anumite companii).

Industria care au ales în 2021 să utilizeze soluțiile e-learning sunt: Banking; FMCG; Automotive; Oil and Gas; Utilități; Producție; Retail; Servicii; Asigurări.

În a doua parte a anului ne-am îndreptat atenția și spre administrațiile publice unde am început proiecte pilot în ultimele luni ale anului iar rezultatele sunt peste așteptări, adopția cursurilor online este la un nivel foarte ridicat, peste 60% dintre angajații care au fost implicați în proiectele pilot au accesat cursuri online în primele două luni.

DELIVERY & CUSTOMER SUCCESS

Una din principalele preocupări ale Training Managerilor noștri a fost creșterea și profesionalizarea echipei de traineri interni și colaboratori. Faptul că acum avem câte un Training Manager atât pentru trainingurile tehnice cât și pentru cele de human skills, ne-a ajutat să putem construi o parte semnificativă din procesele și procedurile necesare în etapa finală din Buyer Journey.

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

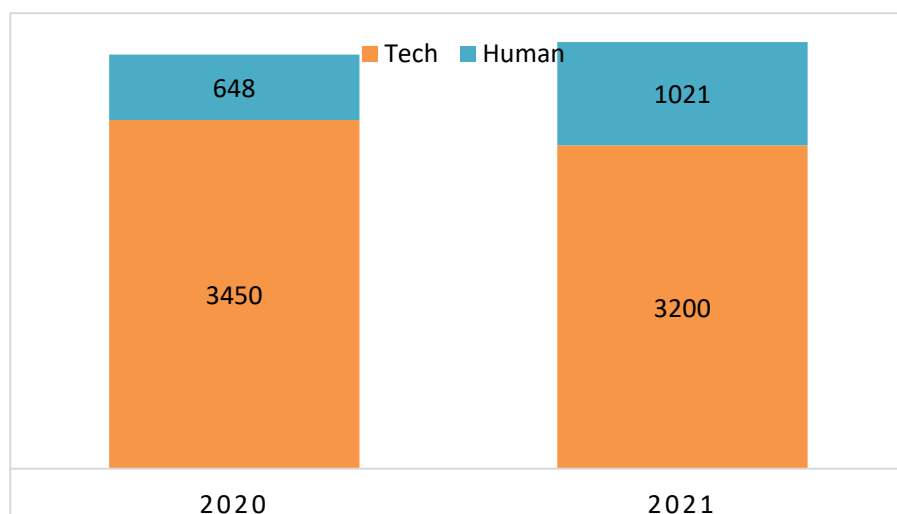
Technical skills

- 326 sesiuni atât private cât și publice; am avut 3200 de cursanți (cu 250 mai puțini față de 2020); livrarea a fost făcută cu 45 de instructori interni și colaboratori ; cele mai solicitate curriculum-uri au fost și în 2021 DevOps Artisan și Microsoft.

	2021	2020	2019
Numar clase	326	321	367
Numar studenti	3200	3450	3836
Grad de incarcare pe clasa	9.81	10.47	10.45

Human skills

- 204 sesiuni private; am avut 1.012 cursanți față de 648 în 2020 (din care 450 și jucători de VR runners, față de 180 în 2020); livrarea a fost făcută cu 7 instructori interni și colaboratori
- peste 78.000 de utilizatori au conturi active pentru accesarea cursurilor Skillssoft în limba română furnizate de The e-learning Company față de 52.000 anul trecut. Dintre aceștia peste 50.000 sunt cursanți care accesează platforma noastră iKnowLMS iar pentru ceilalți cursanți companiile client utilizează alte platforme



Buget Orientativ 2022

În fiecare an, Bugetul de Venituri și Cheltuieli este aprobat în aprilie de Adunarea Generală a Acționarilor. Mai jos se regăsesc ipotezele de lucru ale managementului pentru anul 2022 – propunerea orientativă ce va fi prezentată acționarilor în AGA.

Element (cifre în mii RON)	Training	Vs 2021	Integrare	Vs 2021	Consolidat	Vs 2021
Cifra de Afaceri	23,872	69%	134,621	37%	158,493	41%
Cheltuieli Directe	10,420	50%	99,739	23%	110,159	25%
Marja Bruta	13,451	87%	34,882	104%	48,333	99%
Cheltuieli Indirecte (din care)	10,791	21%	18,695	50%	29,486	38%
Cheltuieli de vanzare/distributie	5,205	33%	9,350	67%	14,555	53%
Ore-Om Chelt `Indirecte	2,299	40%	4,630	42%	6,929	6%
Cheltuieli administrative	3,286	-11%	4,714	86%	8,001	15%
EBITDA	2,660	424%	16,186	0%	18,847	114%
Amortizarea	1,023	-21%	987	-7%	2,011	-15%
Profit Operational	1,763	-324%	15,198	110%	16,961	163%
Profit Financiar					1,250	-87%
Ajustare SOP					840	-21%
Profit Brut					17,371	8%
Profit Net					14,592	4%

Ipotezele pe baza cărora este construit acest buget sunt, considerăm noi, conservatoare, și sunt prezentate în continuare:

1. Vanzarile cresc doar cu actualul backlog, în rest repetăm anul 2021
2. Nu finalizăm niciun proiect de M&A în 2022
3. Marja brută crește doar 2x față de ritmul vânzărilor, deși istoric acest multiplicator este de 3-6x;
4. Cheltuielile administrative cresc cu 15%, versus trendul istoric de scădere;
5. Activitatea financiară generează doar 1.25 milioane profit, versus 9.7 anterior
6. Nu atragem capital de niciun fel, nu reducem dobânzile plătite.

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

Ghidurile ESMA solicită să explicăm orice indicator pe care îl folosim în evaluarea rezultatelor financiare sau non financiare ale companiei, dacă acest indicator nu se regăsește în standardele IFRS sau XBRL publicate de ESEF. În cazul rapoartelor noastre financiare, folosim următorii indicatori:

Indicator	Definiție / Mod de calcul	De ce este relevant
Profit Operațional	Este vorba despre profitul activității de bază, activității de a ne deservi clienții. Ia 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). 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. Cele mai semnificative ajustări (diferențe între profitul brut și Profitul Operațional) sunt: 1. Eliminarea rezultatului financiar (adunarea la profitul brut a cheltuielilor și scăderea veniturilor de tip financiar) 2. Eliminarea ajustărilor IFRS, non-cash, legate de Stock Option Plan	Activitatea operațională (numita și ‘curentă’ sau ‘de baza’) reprezintă afacerile companiei. Astfel se măsoară performanța și activitatea afacerilor versus concurența, indiferent de mediul de taxare, de cadrul contabil de raportare sau de modul de finanțare al societății (mixul dintre capitaluri proprii și împrumutate, costurile de menținere la cota bursei, etc). 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).
„Marja Bruta”, sau „gross margin”, sau „GM” sau “marja”	Formula de calcul a acestui indicator este „Venituri MINUS cheltuieli directe” („revenue minus COGS (cost of goods sold)”). 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”). 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.	Acest indicator este „PIB” ul companiei, este „valoarea adăugată” pe care noi o producem pentru partenerii noștri. 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.

Situațiile financiare neauditate

BITTNET SYSTEMS SA

SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE (PRELIMINARE, NEAUDITATE)

pentru exercițiul financiar 2021

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

BITTNET SYSTEMS SA - SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE (PRELIMINARE, NEAUDITATE)
 pentru exercițiul financiar 2021
 (toate sumele sunt exprimate în LEI, dacă nu este specificat altfel)

SITUATIA CONSOLIDATA A REZULTATULUI GLOBAL

	<u>31.Dec.2021</u>	<u>31.Dec.2020</u>
Venituri din contracte cu clienții	112.590.990	109.191.760
Costul vanzarilor	<u>(88.112.151)</u>	<u>(87.725.366)</u>
Marja bruta	24.478.839	21.466.394
Alte venituri	4.071.104	451.828
Cheltuieli vanzare	(9.534.117)	(7.508.988)
Cheltuieli generale si administrative	(12.737.327)	(10.053.352)
Câștig / (pierderi) titluri puse în echivalență	775.706	(171.521)
Venituri financiare	12,370,759	1,319,470
Cheltuieli financiare	<u>(3.255.940)</u>	<u>(4.019.587)</u>
Profit brut	16.169.024	1.484.245
Impozit pe profit	<u>(1.744.544)</u>	<u>(459.211)</u>
Profit net, din care:	14.424.480	1.025.034
aferent Societatii-mama	13.700.235	895.127
aferent intereselor minoritare	724.245	129.907
Alte elemente ale rezultatului global	-	-
Total Rezultat global	14.424.480	1.025.034
aferent Societatii-mama	13.700.235	895.127
aferent intereselor minoritare	724.245	129.907

SITUATIA CONSOLIDATA A POZITIEI FINANCIARE

	31.Dec.2021	31.Dec.2020
ACTIVE		
Active imobilizate		
Fond comercial	39.893.983	21.082.977
Alte imobilizari necorporale	9.208.535	8.820.959
Imobilizari corporale	2.352.513	5.443.423
Titluri puse in echivalenta	1.999.532	8.527.500
Alte imobilizari financiare	372.744	7.483
Impozit amanat	102.060	650.200
Total active imobilizate	53.929.367	44.532.542
Stocuri	1.184.962	1.157.052
Creante comerciale si alte creante	37.522.204	30.330.712
Active financiare	17.919.885	1.459.700
Numerar si echivalente	23.404.847	24.872.655
Total active circulante	80.031.898	57.820.119
Total active	133.961.265	102.352.661
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	(19.082.504)	(19.893.997)
Rezerve legale	773.854	468.943
Rezultat reportat	8.440.630	(5.036.978)
Capital aferent societatii mama	52.718.624	27.391.072
Interese care nu controleaza	2.530.740	255.237
Total capitaluri si rezerve	55.249.364	27.646.309
Datorii pe termen lung		
Împrumuturi din emisiuni de obligațiuni	24.044.334	28.357.324
Împrumuturi bancare	6.337.191	4.570.517
Datorii leasing	598.751	3.036.719
Datorii comerciale si alte datorii	592.420	-
Total datorii pe termen lung	31.571.696	35.964.560
Datorii curente		
Împrumuturi din emisiuni de obligațiuni	872.768	889.781
Împrumuturi bancare	3.882.132	7.583.930
Datorii leasing	618.964	1.401.465
Dividende de plata	9.995	-
Datorii privind impozitul pe profit	362.805	121.203
Datorii comerciale si alte datorii	41,392,542	28.745.411
Total datorii pe termen scurt	47.139.205	38.741.791
Total datorii	78.711.902	74.706.352
Total capitaluri si datorii	133.961.265	102.352.661

SITUATIA CONSOLIDATA A FLUXURILOR DE TREZORERIE

	<u>31.Dec.2021</u>	<u>31.Dec.2020</u>
Profit brut	16.169.024	1.484.245
Ajustari pentru:		
Cheltuieli cu amortizarea	2.388.267	1.993.939
Cheltuieli privind activele cedate	102.899	-
Beneficii acordate angajaților SOP	1.066.911	1.574.721
Ajustari pentru deprecierea creantelor	48.775	(262.885)
Cheltuieli privind dobanzile si alte costuri financiare	3.300.278	3.362.206
Venituri din dobanzi si alte venituri financiare	(41.247)	323.690
Câștig plasamente titluri	(11.988.124)	(1.168.120)
Câștig titluri puse in echivalenta	(775.706)	171.521
Profit din exploatare inainte de variatia capitalului circulant	10.271.078	7.479.318
Variatia soldurilor conturilor de creante	(1.412.462)	3.224.995
Variatia soldurilor conturilor de stocuri	(27.748)	1.410.184
Variatia soldurilor conturilor de datorii	3.606.979	(3.683.943)
Numerar generat din exploatare	5.223.889	8.430.553
Impozit pe profit platit	(981.623)	(310.496)
Numerar net din activitati de exploatare	4.242.266	8.120.058
Fluxuri de numerar din activitati de investitie:		
Plati pentru achizitionarea de filiale, mai putin numerar achizitionat	(9.504.189)	79.279
Plati pentru achizitionarea de interese de participare	(861.218)	(4.027.500)
Imprumuturi acordate entitatilor legate	(184.889)	-
Achizitii de fond comercial	-	(5.450.000)
Achizitii de imobilizari corporale si necorporale	(1.616.655)	(957.637)
Alte investitii in active financiare	(2.015.800)	(291.580)
Incasari din alte investitii financiare	7.829.183	-
Dividende incasate	670.082	-
Dobanzi incasate	361.330	130.897
Numerar net din activitati de investitie	(5.322.157)	(10.516.541)
Fluxuri de numerar din activitati de finantare:		
Incasari din emisiunea de actiuni	10.412.024	8.851.720
Rascumparari/vanzari actiuni proprii	66.096	(949.483)
Trageri din imprumuturi bancare	-	6.110.872
Rambursari de imprumuturi bancare	(1.935.123)	(2.700.000)
Rambursari din emisiunea de obligatiuni	(4.500.000)	-
Plata datoriilor aferente leasing	(1.261.365)	(1.607.641)
Dobanzi platite	(3.130.282)	(3.200.475)
Dividende platite aferente intereselor minoritare	(39.267)	(59.972)
Numerar net din activitati de finantare	(387.917)	6.445.020
Cresterea neta a numerarului si echivalentelor de numerar	(1.467.808)	4.048.537
Numerar si echivalente de numerar la inceputul exercitiului financiar	24.872.655	20.824.117
Numerar si echivalentele de numerar la sfarsitul exercitiului financiar	23.404.847	24.872.654

BITTNET SYSTEMS SA - SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE (PRELIMINARE, NEAUDITATE)
 pentru exercițiul financiar 2021
 (toate sumele sunt exprimate in LEI, daca nu este specificat altfel)

SITUATIA CONSOLIDATA A MODIFICARILOR IN CAPITALURILE PROPRII

	Capital social	Prime de emisiune	Alte elemente de capitaluri proprii	Rezerve legale	Rezultat reportat	Total capitaluri	Interese care nu contoleaza	Total capitaluri proprii
31 dec 2019	11,620,321	-	1,118,923	352,151	(2,872,249)	10,219,145	324,703	10,543,849
Profit net	-	-	-	-	895,127	895,127	129,907	1,025,034
Alte elemente ale rezultatul global	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Rezultat global	-	-	-	-	895,127	895,127	129,907	1,025,034
<i>Tranzactii cu actionarii</i>								
Majorare capital social	14,822,819	25,409,964	(22,587,641)	-	(3,092,905)	14,552,236	-	14,552,236
Beneficii acordate angajaților SOP			1,574,721			1,574,721	-	1,574,721
Interese care nu controleaza	-	-	-	-	-	-	10,440	10,440
Repartizare dividende					149,842	149,842	(209,814)	(59,972)
Repartizare rezerva legala				116,792	(116,792)	-	-	-
31 dec 2020	26,443,139	25,409,965	(19,893,997)	468,943	(5,036,978)	27,391,072	255,237	27,646,309
Profit net	-	-	-	-	13,700,235	895,127	724,245	14,424,480
Alte elemente ale rezultatul global	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Rezultat global	-	-	-	-	13,700,235	895,127	724,245	14,424,480
<i>Tranzactii cu actionarii</i>						-		-
Majorare capital social	21,600,551	(10,867,013)	(321,515)	-	-	10,412,024	-	10,412,024
Beneficii acordate angajaților SOP			1,066,911		-	1,066,911	-	1,066,911
Implementare SOP	-	-	66,096	-		66,096		66,096
Interese care nu controleaza	-	-	-	78,675	(78,675)		1,672,808	1,672,808
Repartizare dividende				-	82,284	82,284	(121,550)	(39,266)
Repartizare rezerva legala				243,186	(243,186)	-	-	-
31 dec 2021	48,043,690	14,542,953	(19,893,997)	773,854	(5,036,978)	27,391,072	2,530,740	52,249,364

Pentru intrebari sau feedback, puteti sa ne scrieti la adresa de
mail: investors@bittnet.ro