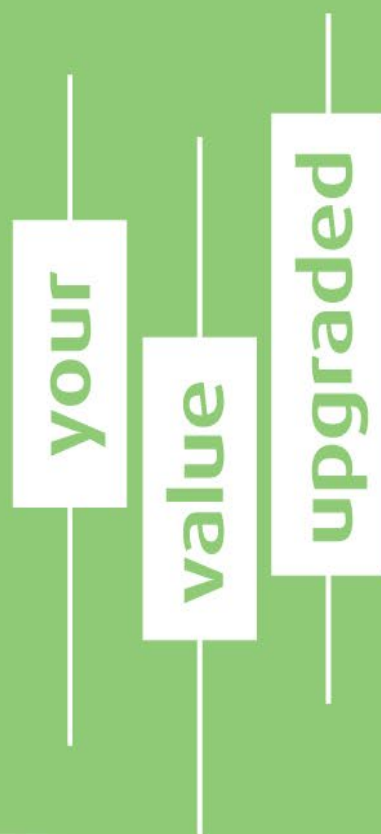


bittnet

group

Raport BNET T1 2022



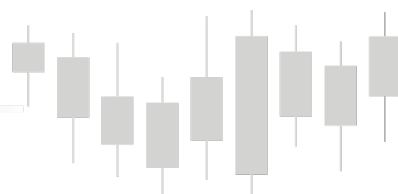
Raport trimestrul 3 conform	ANEXA 13 DIN REGULAMENTUL ASF NR. 5/2018
Pentru exercițiul financiar	01.01.2022 - 31.03.2022
Data raportului	13 Mai 2022
Denumirea societății comerciale	BITTNET SYSTEMS S.A.
Sediul social	Str. Șoimuș nr. 23, bl 2, ap. 24, Sector 4, București
Adresa corespondenta / Punct de Lucru	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	Piața Reglementata administrata de Bursa de Valori Bucuresti , Categoria Standard
Capitalul social subscris si vărsat	52.848.059,50* 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

*la data publicarii prezentului Raport, Compania este in procedura de inregistrare, la Registrul Comertului, a capitalului social conform Hotararii AGEA nr. 2 din 20.04.2022.



Contents

Scrisoare de la CEO	4
Evenimente cheie în Q1 2022	8
La nivel de Grup.....	8
Divizia Tehnologie	9
A. Servicii pentru infrastructuri IT complexe	9
B. Aplicații pentru afaceri, Software și Inteligența artificială	11
Divizia Educație	13
Descrierea generală a poziției financiare și a performanțelor emitentului și ale filialelor acestuia aferente perioadei de timp relevante	16
Poziția financiară	16
Performanța emitentului și filialelor în perioada	17
O perspectivă anualizată asupra rezultatelor financiare	20
Indicatori conform Anexa 13 Reg. ASF 5 / 2018	21
Factori de Risc.....	22
Contact relația cu investitorii	28
Anexa 1 – “Alternative Performance Measurements” despre indicatorii alternativi de performanță	29
Situații Financiare interimare (neauditare).....	30



Scrisoare de la CEO

În primul trimestru al anului 2022, Grupul nostru a înregistrat venituri consolidate în valoare de 33.13 milioane lei, în creștere cu peste 64% față de perioada similară a anului anterior, ca urmare a unei combinații de factori: pe de-o parte am început să livrăm din „backlog”ul semnificativ înregistrat la finalul lui 2021, iar pe de altă parte schimbările operaționale implementate în ultimele 18 luni, în primul rând în Divizia de Educație, au generat cel mai mare număr de noi clienți aduși pe tot parcursul unui an (35 de companii). Ca și în trecut, începutul de an 2022 reconfirmă comportamentul istoric al clienților din educație care revin în fiecare nou an și alocă bugete în creștere – justificând concentrarea noastră pe atragerea continuă de noi clienți.

O evoluție similară a înregistrat marja brută, care atinge valoarea de 6.5 milioane lei, cu 2.5 milioane mai mult decât în 2021. Rezultatul operațional s-a îmbunătățit cu 550 mii lei, înregistrând în premiera o valoare aproape de zero: minus 25 mii lei. Corecția cotațiilor bursiere ale deținerilor noastre (CODE, AST) în perioada analizată generează o pierdere financiară de 3.1 milioane lei (versus profit financiar de 250 mii lei în Q1 2021), astfel încât rezultatul brut al perioadei este o pierdere de 3.5 milioane lei.

Din perspectivă anualizată („ultimele 12 luni”), evoluția rezultatelor este una similară, care reconfirmă capacitatea grupului nostru de a crește veniturile și profitabilitatea: veniturile consolidate se ridică la 125 milioane lei, în creștere cu aproape 16% față de perioada anterioară iar marja brută la 26.9 milioane lei, în creștere cu 32%. În acest timp, profitul operațional a avut o evoluție pozitivă de 90% atingând valoare de 7.9 milioane lei.

În timpul primului trimestru compania a aniversat 15 ani de existență și totodată de dezvoltare accelerată fiind prima companie de servicii IT listată la Bursa de Valori București. În cei 7 ani de la listare, Bittnet a înregistrat o rată medie anualizată de creștere (CAGR) de 45% la nivelul veniturilor, una de 57% la nivelul activelor, 80% la nivelul capitalurilor proprii, una de 100% a profitului, și un ROE mediu anual de peste 40%.

Elementul cel mai important în această perioadă este, în opinia noastră, faptul că am finalizat negocierile pentru investițiile în [TopTech](#) și [2Net Computer](#), care se vor alătura Dendrio în segmentul de Cloud & Infrastructure, după ce tranzacțiile obțin autorizarea Consiliului Concurenței. Astfel, Dendrio devine un integrator cu capacitate de generare de venituri („earnings power”) de peste 200 milioane lei anual și care a demonstrat deja că poate susține pe termen mediu un ritm de creștere de peste 20% anual.

Această combinație de factori ne întărește încrederea în ținta de venituri propusă de 500 milioane lei la finalul anului 2024.



Context și perspective

Dacă anul 2021 a debutat sub semnul relansării economice atât pe plan local cât și pe plan internațional, în anul 2022 conflictul militar din Ucraina a marcat un nou moment de criză, vizibil inclusiv pe piețele de capital. Această desfășurare de evenimente a plasat în plan secundar pandemia Covid și a forțat liderii de business să regândească încă o dată planurile de business acordând o atenție sporită zonei de securitate cibernetică.

Dacă în ultimul an conversațiile cu clienții noștri au evoluat de la ideea de “supraviețuire” către ideea de “construcție în noua realitate”, interesul pentru reinventare digitală ocupând practic cea mai mare parte a timpului, observăm în ultimele săptămâni o preocupare semnificativă pentru creșterea gradului de securizare a activelor digitale.

Clienții înțeleg tot mai bine că investițiile în tehnologie reprezintă o oportunitate pentru a se reinventa și își regândesc planurile și bugetele pentru asta, adăugând însă și o componentă mai mare pentru zona de securitate cibernetică. Ca urmare a evoluției conflictului militar din Ucraina, vedem tot mai multe preocupări și nevoi în zona cibernetică iar companii private (ex Rompetrol) dar și publice (websiteuri ale guvernului și MAPN) devin ținte ale atacatorilor¹.

La nivelul Grupului putem spune că, în prezent, nu resimțim noua criză geo-politică provocată de războiul din Ucraina, cererea de servicii și soluții IT fiind consistentă la nivelul fiecărei companii. Funcționăm însă în contextul post-pandemic care a marcat ultimii 2 ani, respectiv termene extinse de livrare pentru componentele hardware, care atrag la rândul lor o întârziere în livrarea serviciilor de infrastructură. În rezultatele trimestrului 1 o contribuție semnificativă o au proiectele de tip “backlog” câștigate și semnate în 2021 dar ale căror temene de livrare au condus la finalizarea acestora în prima parte a anului 2022.

Divizia de Tehnologie

Pentru Divizia de Tehnologie primul trimestru al anului 2022 a început conform așteptărilor comunicate și în Raportul Anual pentru 2021: o cerere susținută pentru toate tipurile de servicii oferite - implementarea de infrastructuri IT complexe, cybersecurity, servicii de tip managed, aplicații pentru mediul de afaceri și aplicații software și de Inteligența Artificială.

În acest moment nu resimțim noua criză geo-politică însă funcționăm în contextul post-pandemic care a marcat și anul anterior, respectiv termene extinse de livrare pentru componentele hardware, care atrag la rândul lor o întârziere în livrarea serviciilor de infrastructură. Cu alte cuvinte, observăm o menținere a unui volum crescut de contracte semnate, dar a căror livrare și facturare poate fi semnificativ mai consistentă decât în perioada anterioară. Am început implementarea unor strategii prin care dorim să atenuăm acest efect – strategii descrise în capitolul privind activitatea Diviziei de Tehnologie de care vom aminti în cele ce urmează.

În continuarea trendului descris în cursul anului 2021, în perioada analizată ponderea serviciilor în cadrul veniturilor diviziei a înregistrat o creștere semnificativă datorată nevoii clienților pentru îmbunătățirea infrastructurii IT, în condițiile continuării întârzierilor pe lanțul de livrare a echipamentelor din cauza crizei semiconductorilor – în T1 2022 serviciile au înregistrat valoarea de 9.36 milioane lei, în creștere cu 130% față de T1 2021.

În acest context, divizia de tehnologie a înregistrat un rezultat solid, în linie cu așteptările bugetate, realizând venituri de 28,5 milioane lei, în creștere cu aproape 60% față de Q1 2021. Marja brută a crescut cu 61% comparativ cu perioada similară a anului trecut, datorită ponderii crescute a serviciilor cu valoare

¹ <https://www.zf.ro/business-hi-tech/atac-masiv-orchestrat-grup-hackeri-rusi-blocat-site-ul-guvernului-20784346>



adaugată mare în veniturile diviziei, ceea ce a dus la creșterea cu 133% a profitului operațional, până la valoarea de 665 mii lei.

Divizia de Educație

La finalul primului trimestru din 2022 Divizia de Educație a realizat aproximativ 30% din țintele stabilite în bugetul pentru acest an, ceea ce reprezintă cel mai bun început de an de până acum și asta ne face să fim optimiști în realizarea obiectivelor anuale asumate. Deocamdată nu au fost identificate implicații semnificative generate de războiul din Ucraina sau creșterea dezechilibrelor financiare din economie. Totodată continuă să crească numărul de companii straine care deschid centre de servicii IT în România, companii care caută să angajeze și să investească în dezvoltarea abilităților tech și human ale echipei.

La începutul anului am avut prima noastră conferință națională – FORESIGHT 2022 – în care am discutat și clarificat strategia pe acest an, am învățat și ne-am ascultat clienții și partenerii de tehnologie. Ca urmare, am dezvoltat IT Evolve Toolkit care are ca scop oferirea de conținut relevant și de actualitate către Buyer Personas pe care echipele noastre îi țintesc în vederea generării de leaduri. În felul acesta ne asigurăm că ne creștem baza de prospecți și că facem, în paralel, construire de brand awareness.

În primul trimestru din 2022 echipa de Marketing și Product management a continuat să optimizeze modelul de generare de lead-uri și brand awareness prin dezvoltarea de conținut. Prin activitatea continuă de menținere la zi a conținutului de pe website, prin acțiuni continue de SEO și Pay-Per-Click, prin campanii de produs dedicate vendorilor din portofoliu, echipa a generat 127 MQL (Marketing Qualified Leads) dintre care 68 (54%) au fost calificate și au fost transferate în echipa de Business Development.

Am livrat un număr de 130 de clase pentru un număr de 1114 de cursanți, ceea ce corespunde unei medii de aproximativ 9 studenți/clasă. În livrarea acestor clase au fost implicați 26 de traineri colaboratori Bittnet, obținând o medie a punctajului acordat de cursanți pentru prestația lor de 4,62 din 5.

În paralel am continuat să extindem portofoliul de produse și servicii, adăugând un nou vendor în portofoliu – EC Council.

Din punct de vedere financiar, aceasta înseamnă vânzări de 4,57 milioane lei, în creștere cu 120% față de perioada similară a anului trecut. Marja brută a crescut cu 64% până la 1,58 milioane lei, iar pierderea operațională caracteristică Q1 s-a redus cu 21% , până la valoarea de 690 mii lei.

Dezvoltarea prin M&A

La momentul trecerii pe Piața Principală, în iunie 2020, am promis acționarilor că grupul Bittnet va derula afaceri de 100 milioane EUR la finalul anului 2024 iar aceste ambiții se bazează și pe investiții de tip M&A, nu doar pe creșterea organică. De aici rezultă și preocuparea sporită din ultimii ani pentru această activitate. Am construit o practică în zona de M&A atât pentru etapa de tranzacție dar mai important este că am îmbunătățit partea de integrare post tranzacție.

Procesul de extindere prin investiții și achiziții a continuat în primul trimestru din 2022, în care pe de-o parte am semnat două noi contracte de investiții „mari” – [TopTech](#) și [2Net](#), companii care se vor alatura Dendrio în cadrul segmentului de business „Cloud & Infrastructure”, ducând dimensiunea integratorului rezultat din aceste tranzacții la aproximativ 200 milioane lei cifră de afaceri cumulată pentru 2022. În prezent aceste tranzacții sunt supuse avizului din partea Consiliului Concurenței. Estimarea noastră este că aceste tranzacții se vor finaliza în decursul lunii iunie iar rezultatele financiare consolidate se vor observa începând cu trimestrul 3.

Lucrăm în continuare în mod activ la a cauta, identifica, negocia și implementa atât tranzacții semnificative din punct de vedere al dimensiunii, cât și achiziții „bolt on” pentru fiecare din liniile de business.



Piața de Capital

Activitatea noastră pe piața de capital nu a înregistrat evenimente semnificative în T1 2022, însă urmează a fi interesantă în continuarea anului 2022. O parte din asta se datorează unui grup de acționari bine intenționați, care privesc investiția în acțiunile BNET cu mindset-ul corect, de proprietar pe termen mediu și lung, care au sugerat că decontarea următorului plan de opțiuni (SOP2020) să se efectueze printr-o operațiune de răscumpărare de acțiuni din piață. Deși acești acționari nu au putut coagula numărul de drepturi de vot de 5% necesar pentru a introduce acest punct pe ordinea de zi a Adunării Generale a Acționarilor, în spiritul dialogului și deschiderii față de acționari, consiliul de administrație a inclus pe ordinea de zi o astfel de propunere, iar acționarii au aprobat-o, ceea ce înseamnă că în perioada următoare vom derula o ofertă publică de răscumpărare, la un preț de 0.34 lei pe acțiune.

Totodată, adunarea generală a aprobat derularea unei oferte publice de acțiuni preferențiale – un instrument financiar ce va aduce investitorilor un dividend prioritar ce beneficiază de un accelerator de 1.75 față de procentul de capital pe care acțiunile îl reprezintă. Suplimentar, aceste acțiuni vor beneficia de un prag minim al dividendului prioritar – în valoare 0.05 lei pe acțiune, adică un randament al dividendului de aproximativ 7%, ținând cont de prețul țintit pentru emisiune. În ultimul rând, ținând cont ca dividendul poate crește până la pragul superior de 0.1 lei pe acțiune, estimăm că prețul acestor acțiuni se poate dubla în timp.

Tot în Adunarea Generală din 20.04.2022 a fost aprobată și o operațiune similară cu cele din anii anteriori, care va permite acționarilor de la data de înregistrare (21 iulie) să opteze între a primi o distribuție cash de 15 lei la fiecare 1.000 acțiuni deținute sau să primească 1 acțiune gratuită pentru fiecare 10 deținute. Acționarii care optează pentru distribuția cash nu doar că primesc o distribuție cu un randament al dividendului de peste 4.5%, dar susțin în același timp compania pentru a își putea îndeplini obligații viitoare de plată cu acțiuni într-un mod profitabil pentru toți acționarii.

Anul 2022 a început bine, și ne concentrăm să îl facem să continue în aceeași notă.

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

Mihai Logofătu,

Fondator si CEO Bittnet Group



Evenimente cheie în Q1 2022

La nivel de Grup

Prelungirea și suplimentarea unui produs de creditare bancară – Elian | Martie 2022

La începutul lunii februarie a fost semnat actul adițional pentru prelungirea și suplimentarea creditului – de tipul revolving overdraft – contractat de Elian Solutions SRL de la Unicredit Bank. Acordul a fost prelungit pe o perioadă de 12 luni și suplimentat de la valoarea de 450.000 lei la 800.000 lei.

Semnarea unui contract semnificativ – Dendrio | Martie 2022

În 03.03.2022 Bittnet a informat piața de capital despre semnarea unui contract semnificativ de către Dendrio Solutions SRL cu un client din sectorul public. Obiectul contractului este de furnizare de echipamente IT&C și servicii de configurare, pentru o perioadă de 24 luni. Suma Aproximativă la care se ridică valoarea contractului este de 4,65 milioane USD

Semnarea acordului de M&A cu TOPTECH | Martie 2022

La finalul lunii martie, Bittnet a informat investitorii despre semnarea contractului de achiziție pentru preluarea integrală a TOPTECH SRL, integrator de produse și servicii IT&C cu afaceri relevante în zona Transilvaniei. Prețul tranzacției este de 12 milioane lei și va fi achitat parțial în numerar (7 milioane lei), iar restul decontat în acțiuni BNET. Operațiunile TopTech vor fi integrate în compania Dendrio Solutions SRL, parte a Diviziei de Tehnologie a Grupului Bittnet. Tranzacția este supusă spre aprobarea Consiliului Concurenței.

Convocare AGOA & AGEA | Martie 2022

În afara punctelor tradiționale de pe ordinea de zi pentru AGA ‘de bilanț’, cum ar fi aprobarea situațiilor financiare individuale și consolidate pentru 2021, Raportul anual sau descărcarea de gestiune, pentru 2022 conducerea Bittnet a propus acționarilor o operațiune de piață similară cu cea din anii precedenți, în care vor avea ulterior de ales între alocarea de acțiuni gratuite vs un “dividend” cash cu un randament de aprox. 4,8% , precum și o ofertă publică de emitere de acțiuni preferențiale (cu randament minim de 7,5% - acțiuni fără drept de vot dar purtătoare de dividend prioritar) . Emitentul intenționează să desfășoare această operațiune în lunile mai-iunie 2022. Coordonatele emisiunii de acțiuni preferențiale aici.

De asemenea, în această AGA au fost aprobate două planuri de răscumpărare de acțiuni comune BNET: unul pe termen lung și unul punctual pentru perioada mai-iulie 2022. Al doilea a fost o propunere din partea unor acționari interesați de bunul mers al companiei și pe termen lung, dar care însă nu au reușit să strângă 5% din drepturile de vot pentru a asigura introducerea punctului pe ordinea de zi spre dezbateră și votare. În spiritul deschiderii și al dialogului continuu cu toți acționarii Societății, managementul Bittnet a ales să includă respectivul punct pe ordinea de zi, lăsând la alegerea acționarilor dacă să aprobe sau nu operațiunea de răscumpărare. Consiliul de Administrație a introdus acest punct, chiar dacă varianta de a răscumpăra acțiuni din Piață la un preț de aproximativ 0.34 lei/acțiune nu reprezintă neapărat opțiunea Consiliului la acest moment. De aceea, membrii Consiliului de Administrație s-au abținut de la vot pentru acest punct. Explicația Consiliului se regăsește în nota de fundamentare pentru pct. 3.

Toate punctele de pe ordinea de zi AGOA și AGEA au fost aprobate de acționari, mai puțin punctul 8 AGEA unde cvorumul necesar pentru supunerea la vot a acestui punct nu a fost intrunit.



Semnarea acordului de M&A cu 2net Computers | Aprilie 2022

La începutul lunii aprilie, Emitentul a informat investitorii despre semnarea acordului de investiție pentru achiziția integrală a 2net computer SRL, integrator de produse și servicii IT&C cu focus pe regiunea Brașov și centrul Transilvaniei. Operațiunile 2net computer vor fi integrate în Dendrio Solutions SRL, consolidând astfel segmentul de business "Cloud & Infrastructure" în regiunea Transilvaniei. Ca și în cazul TopTech, tranzacția este supusă spre aprobarea Consiliului Concurenței.

Divizia Tehnologie

A. Servicii pentru infrastructuri IT complexe

Dendrio

Pentru Dendrio Solutions – compania din cadrul grupului Bittnet care oferă soluții integrate și servicii profesionale IT – primul trimestru al 2022 a adus o creștere de 39% a veniturilor comparativ cu T1 2021, atingând valoarea de 22,2 milioane lei – un rezultat care ne dă încrederea că putem atinge obiectivele ambițioase propuse pentru acest an! Ca urmare a contextului curent (livrări de componente hardware cu întârzieri semnificative față de ciclul normal de proiect) vom observa o anumită întârziere a marginii generate (în mod particular pe proiectele mari, complexe) - această întârziere urmând a fi recuperată până în final de an.

Pentru a asigura creșterea sustenabilă a companiei pe termen mediu și lung sunt anumite elemente care necesită o atenție sporită:

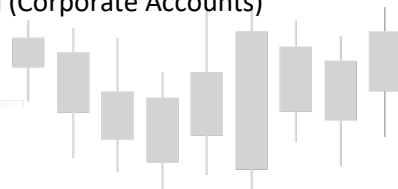
Echipele

O companie de succes este alcătuită din oameni pasionați și bine educați! Dezvoltarea echilibrată a echipelor la nivelul întregii companii este o prioritate pentru noi:

- În acest sens am început un program activ de recrutare – Dendrio având în acest moment deschise peste 25 de poziții noi, în cadrul departamentelor de vânzări, presales și a departamentului tehnic.
- În acest trimestru am reușit completarea echipelor de Demand Generation și Customer Succes – două echipe care vor accelera tranziția companiei către canale digitale și către proiecte cu grad mare de recurență.
- Ca o noutate, am deschis un program de juniorat, căutând atragerea a cel puțin 8 colegi noi care să se dezvolte profesional alături de echipa noastră - iar în T1 2022 avem deja doi noi colegi veniți prin acest program.
- Programul CTRL+N are potențialul de a adăuga noi talente în echipa Dendrio, cu atât mai mult cu cât aceste persoane nu sunt activ căutate de către companiile competitor.
- Cu ajutorul colegilor de la Equatorial Gaming va fi lansat în cadrul Bittnet Group un program complex dedicat dezvoltării profesionale al întregii echipe incluzând o Academia de Business Development, Academia BITONE – program dedicat echipelor de management dar și un program dedicat managementului performanței – doar pentru a aminti o parte din structura acestui program.

Procese

Ne concentrăm în continuare pe implementarea și perfecționarea mecanismelor dedicate segmentelor de piață – companiilor mari (Large Accounts) respectiv companiilor mici și medii (Corporate Accounts)



- Pentru segmentul companiilor mari (Large Accounts) am introdus conceptul de specializare al echipei de vânzări în funcție de verticale industriale (producție, transporturi, energie, sector public, educație și sănătate);
- În cadrul segmentului de companii mici și medii am schimbat semnificativ modul în care întreaga echipa funcționează, principiul fiind cel al alinierii la modul în care clienții noștri parcurg ciclul de cumpărare (Buyer Journey). În acest sens deciziile la nivel de proces de marketing/vânzări sunt luate în cadrul unei echipe de management compuse din marketing, demand generation și business development.
- A fost extinsă echipa de Business Architects pentru a adăuga expertiză adițională legată de conceptele de Modern Workplace și construirea de servicii cu valoare adăugată peste soluțiile Microsoft;
- De asemenea, din acest trimestru a început consolidarea departamentului de pre-sales – acesta fiind un punct central în promovarea tehnologiilor de ultimă oră, alături de echipa tehnică;
- Project Management Office (PMO) reușește să gestioneze proiectele cu grad ridicat de complexitate (și risc), constituind o garanție calității livrării chiar în aceste condiții de disfuncționalitate a lanțului global de aprovizionare;
- Echipa de customer succes a fost extinsă la 7 persoane, având un rol extrem de important în asigurarea dezvoltării clienților existenți – în primul rând prin atingerea obiectivelor de afaceri pe care clienții Dendrio și le-au propus la momentul lansării proiectelor tehnologice.

Modelul de afaceri

- **Creșterea volumului de proiecte recurente.** Credem că tehnologia poate constitui o sursă importantă de creștere a productivității companiilor și nu de puține ori poate fi chiar principala sursă de avantaj competitiv. Proiectele recurente (gândite pe termen mediu de 3 ani) pot crea cadrul necesar companiilor pentru a implementa soluții inovatoare și de aceea în acest trimestru am pus bazele modelului de creștere a acestui tip de proiecte.
- **Creșterea sinergiei atât în interiorul diviziei de tehnologie dar și la nivelul întregului grup Bittnet** – În acest trimestru am adăugat proiecte noi gândite și implementate de către Dendrio împreună cu parteneri din grup, un exemplu fiind proiectul Chromosome Dynamics (simbol bursier CHRD) prin care compania Nenox (parte a Bittnet) a dezvoltat o soluție inovatoare pentru diagnosticarea bolilor plantelor (agribusiness) pe platforma de cloud oferită de către Dendrio. Similar, au fost dezvoltate proiecte de managed services împreună cu ITPrepared sau operaționalizarea proceselor portuare împreună cu Elian Solutions. De asemenea, un program de securitate cibernetică pentru sectorul apărării naționale a fost gândit în acest trimestru împreună cu GRX și urmează să fie introdus pe piață în trimestrul 2 din 2022.

ITPrepared (rebranduit: Optimizor)

Serviciile de gestionare/operare ale infrastructurilor IT constituie o piață extrem de extinsă în țările dezvoltate (cu precădere în Statele Unite dar nu numai) însă putem spune că această piață este încă la început în România. IT Prepared operează în ambele piețe (US și România) ceea ce ne permite să înțelegem/învățăm principiile de operare într-o piață avansată și să oferim aceste cunoștințe companiilor locale!

Din punct de vedere al dezvoltării afacerii, în acest prim trimestru al 2022:

- am preluat în suport operațional 24/7 cel mai mare centru de date deschis pe teritoriul României – proiect ce presupune acoperirea unui spectru extrem de larg de tehnologii;
- am preluat în suport operațional 16/5 o nouă companie din piața americană (US), activând în domeniul asigurărilor;
- nu în ultimul rând am preluat în suport o banca de investiții din US, Optimizor asigurând automatizarea serviciilor de securitate pe platforma Microsoft!



- De asemenea, ca urmare a extinderii serviciilor livrate am extins în acest trimestru și echipa de Technical Account Managers cu 50%.

Global Resolution eXperts (GRX)

Domeniul securității cibernetice constituie probabil una dintre cele mai dinamice componente ale sectorului de IT iar finalul anului 2021 și începutul anului 2022 au adus o accelerare semnificativă.

- Așa cum ne așteptam, factorii externi (geo-politici) au condus la o creștere atât a riscurilor cibernetice – infrastructurile critice fiind direct vizate – dar și la o creștere a conștientizării acestor riscuri în rândul companiilor;
- Adicional, pe lângă acest context geo-politic complex, o serie de reglementări la nivel european au început să fie puse în aplicare generând o nevoie susținută pentru serviciile oferite de către GRX. Amintim aici verificarea identității la distanță (eIDAS - <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/eidas-regulation>), directiva NIS (<https://dnsc.ro/pagini/ansrsi>) dar și normele de reglementare pentru gestionarea riscurilor și guvernanța sistemelor informatice în asigurări : ([https://asfromania.ro/ro/c/79/reglement%C4%83ri--integrate-\(acte-normative-comune-aplicabile-celor-trei-pie%C8%9Be-reglementate-de-asf\)](https://asfromania.ro/ro/c/79/reglement%C4%83ri--integrate-(acte-normative-comune-aplicabile-celor-trei-pie%C8%9Be-reglementate-de-asf)));
- În acest context a crescut semnificativ numărul de proiecte implementate către clienții existenți – marea majoritatea a acestora fiind companii vizate direct de contextul anterior amintit;
- De asemenea în acest prim trimestru am demarat colaborări cu 4 clienți noi și ne-am consolidat serviciile prestate în cadrul clienților existenți;

Deși interesul în implementarea soluțiilor de cybersecurity este ridicat, aceste servicii se bazează de multe ori și pe sisteme hardware a căror livrare este direct afectată de situația globală a lanțurilor de aprovizionare. Avem așadar și un grad de impredictibilitate pentru datele de livrare ale anumitor proiecte.

B. Aplicații pentru afaceri, Software și Inteligența artificială

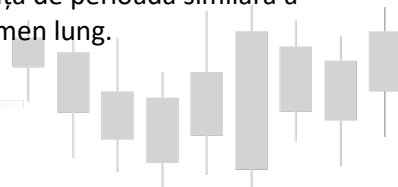
Dacă interpretăm studiul DESI (<https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/countries-digitisation-performance>) în lumina potențialului de dezvoltare pe care țara noastră îl are, am putea spune că există un potențial uriaș de dezvoltare, cu precădere în domeniul tehnologiilor digitale. Desigur, aceasta este interpretarea pozitivă pe care noi în interiorul grupului Bittnet o dăm faptului că România a fost în anul 2021 pe poziția 27 dintr-un număr de 27 de țări... Cu toate acestea, companiile axate pe soluții pentru afaceri au crescut semnificativ în acest prim trimestru 2022, menținându-ne convingerea că putem atinge obiectivele propuse pentru 2022 și - într-o anumită măsură – că putem contribui direct la ridicarea României în clasamentul DESI.

Elia

În acest prim trimestru din 2022 Elia Solutions a continuat trendul ascendent înregistrat pe tot parcursul anului 2021. Dacă în anul anterior compania a reușit o creștere cu peste 35% a cifrei de afaceri, în acest trimestru am obținut o creștere de peste 40% față de trimestru 1 2021.

Această creștere a fost obținută printr-o rebalansare a proporției între serviciile oferite și licențe, creșterea volumului de servicii fiind de peste 100% față de aceeași perioadă a anului trecut. Acest lucru a fost posibil și ca urmare a unui efort susținut de creștere a echipei, efort început la finalul anului trecut și continuat în acest trimestru. Aminteam în raportul anual pentru anul 2021 de faptul că am reușit atragerea în echipa Elia a unor colegi cu un nivel de senioritate ridicat – fapt ce ne-a ajutat să creștem rapid volumul de servicii oferit către clienții noștri.

De asemenea serviciile de suport oferite în acest trimestru au crescut cu 44% față de perioada similară a anului trecut – fapt ce contribuie la menținerea profitabilității companiei pe termen lung.



Nu în ultimul rând am inițiat proiecte cu o serie de clienți noi, cum ar fi: ASAM SA, Eurosport DHS, SIGMA CVM Romania.

Nenos & Nonlinear

Zona serviciilor pentru Inteligență Artificială continuă să rămână un domeniu de nișă care însă poate aduce beneficii extraordinare companiilor care implementează astfel de soluții.

- **Soluții inovatoare:** În acest trimestru am reușit finalizarea unui proiect extrem de interesant, cu potențial de extindere la nivel global: am livrat pentru compania Chromosome Dynamics (simbol bursier CHRD, <https://chromosome-dynamics.com>) – companie activă în domeniul agribusiness - o soluție inovatoare care permite identificarea bolilor platelor prin simpla fotografiere a acestora. Soluția a folosit peste 200.000 de date obținute din surse publice – generând o acuratețe a diagnosticului de 88% iar din acest trimestru se va trece pe date reale acuratețea diagnosticului depășind 92%. Folosind soluția dezvoltată de Nenos clienții Chromosome Dynamics își pot reduce semnificativ timpii dintre detectarea bolilor și tratarea acestora – crescând productivitatea recoltei. De asemenea fermierii își vor reduce semnificativ cheltuielile de operare (resurse umane, costuri etc). Menționăm faptul că această soluție a fost livrată pe platformă cloud, în parteneriat cu Dendrio.
- **Echipa:** la finalul anului trecut Nenos a lansat Nenos Academy iar în prezent avem 6 persoane care au trecut prin această academie și vor intra în proiecte reale;
- **Diversificam piața:** suntem în discuții cu 10 companii din US pentru extinderea în această piață, una dintre direcții fiind replicarea conceptului dezvoltat pentru Chromosome Dynamics.



Divizia Educație

Marketing & Product management

În primul trimestru din 2022 echipa de Marketing și Product management a continuat să rafineze modelul de generare de lead-uri și brand awareness prin dezvoltarea de conținut. Prin activitatea continuă de menținere la zi a conținutului de pe website, prin acțiuni continue de SEO și Pay-Per-Click, prin campanii de produs dedicate vendorilor din portofoliu echipa a generat 127 MQL (Marketing Qualified Leads) dintre care 68 (54%) au fost calificate și au fost transferate în echipa de Business Development.

Am dezvoltat IT Evolve Toolkit care are ca scop oferirea de conținut relevant și de actualitate către Buyer Personas pe care echipele noastre îi targetează în vederea generării de leaduri. În felul acesta ne asigurăm că ne creștem baza de prospecți și că facem, în paralel, construire de brand awareness.

În linie cu demersurile strategice începute anterior, am lansat primul studiu național de profilare a Learner Persona în segmentul Team Leader-ilor din organizațiile de IT, ale cărui rezultate le vom disemina în comunicări și întâlniri cu comunitatea de specialist în L&D, în perioada următoare.

În plus, din zona de Product Management, în primul trimestru a fost adus un vendor nou în portofoliul Bittnet Training – EC-Council - și a fost gândită o campanie - Microsoft Legacy - de creștere a adopției unor cursuri Microsoft care s-au retras de pe piață de către vendor. Prin această campanie au fost generate vânzări de peste 80.000 EUR. Product Managerii au mai organizat 2 webinarii Cisco și DevOps Artisan și un webinar pentru specialiștii de L&D ai companiilor membre ANIS (Asociația Patronală a Industriei Software) în care Bittnet Training este partenerul strategic de educație.

Demand generation

După rafinarea procesului Outbound prospecting efectuată în trimestrele anului anterior, pe baza metricilor și a obiectivelor stabilite, echipa Demand Generation a reușit în primul trimestru să califice către echipa Business Development un număr total de 104 SQL (Sales Qualified Leads). 68 dintre ele au fost convertite din cele 127 de MQL (Marketing Qualified Leads) prin canalul Inbound, iar restul de 36 de SQL provenind din activitățile pro-active depuse în industria IT&C și Banking and Finance prin canalul Outbound.

Leadurile generate vor contribui la creșterea numărului de oportunități gestionate în Bittnet Training team și Equatorial team, având ca obiectiv mărirea portofoliului de clienți activi.



Business Development

1. Bittnet training team

Primul trimestru al anului ne-a găsit cu multe proiecte în pipeline, proiecte pe care le-am gestionat în modul stabilit și testat pe parcursul anului 2021 prin procesul Buyer's Journey. Acest proces înseamnă să angajăm clientul în discuții constructive pornind de la nevoile menționate inițial și continuând cu descoperirea altor nevoi. Acordăm mai multă atenție discovery call-urilor în care invităm traineri specializați pe tehnologiile folosite de client, astfel încât proiectele livrate să corespundă cu nevoile descoperite. Odată cu implementarea procesului Buyers Journey vedem îmbunătățiri în ceea ce privește calitatea cursurilor livrate, dar și a feedback-ului în rândul cursanților.

Echipa de vânzări, formată acum din 8 BDM (Business Development Managers) a gestionat un număr de 699 oportunități (cu 37% mai mult față de Q1 2021) și a generat o cifră de vânzări de 1.4 milioane EUR realizată dintr-un număr de 43 de clienți (în creștere cu 17% față de anul 2021). Este vorba de proiecte de training ce au fost 'închise' pe perioada Q1 2022 și care au fost, sau urmează a fi implementate/livrate pe parcursul întregului an.

2. Equatorial team

În primul trimestru al anului 2022 echipa de vânzări a generat o cifră de vânzări de 130.000 EUR (cu 20% mai mult față de Q1 2021), proiecte ce au început și urmează a fi implementate pe parcursul anului. Cele implementate deja s-au concretizat în 50 de sesiuni de curs și 270 de participanți.

Am continuat să rafinăm programele de învățare și am construit Standard Operating Procedure pentru learning journey, asigurând astfel consistența procesului și experienței de învățare a segmentului țintă.

Începând cu luna ianuarie, echipa Equatorial a adăugat încă un membru dedicat din departamentul de Marketing al grupului, pentru a beneficia de toată expertiza necesară pentru o re poziționare de succes.

3. e-Learning Company team

Primele trei luni din 2022 s-au înscris în trendul pe care-l așteptăm: de consolidare a clienților existenți, în primul rând, și adăugarea de clienți noi. Volumul contractelor agreeate este de 350.000 EUR, cu amendamentul că aproximativ 80.000 EUR sunt contracte agreeate pentru primul trimestru din 2023. Am început să creăm trasee de învățare pentru clienți ceea ce ne-a asigurat un tool de retenție și de creștere a cererii iar în acest moment avem variante de trasee de învățare cuprograme care acoperă între 30 și 52 de săptămâni mapate pe diverse nevoi.

În primele trei luni ale anului am derulat o serie de proiecte pilot în administrația publică de pe urma cărora am avut un feedback foarte bun și așteptăm să începem colaborări și în această zonă.

Avem oameni noi în echipă, împărțim cu Equatorial serviciul de marketing și avem un nou Business Developer pentru o perioadă de 6 luni cu posibilitatea de prelungire în cazul unei colaborări de succes.

4. Computer Learning Center team

Pentru Computer Learning Center (CLC) primul trimestru din 2022 a însemnat integrarea completă a echipei în fluxurile interne, comerciale și operationale, ale Diviziei de Educație. Având în vedere pipeline-ul deja existent la finalul anului 2021, în Q1 2022 CLC a livrat un număr de 46 proiecte către clienții existenți în portofoliu și avem încă 38 proiecte pentru livrări de traininguri de cyber-security care se vor întinde și pe perioada Q2 2022. La nivelul primului trimestru, CLC a generat vânzări de 300 mii EUR. CLC este cel mai important furnizor de training de cyber-security din România.



Training Delivery

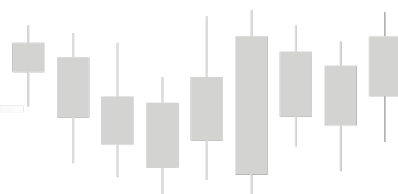
În primul trimestru al anului 2022, în echipa Training Delivery a continuat procesul de configurare a modului de lucru în echipă și în colaborarea cu echipele implicate în fluxul Buyer's Journey. Ni s-au alăturat 7 noi colegi, unul în echipa organizatorică și 6 trainerii colaboratori.

Un alt obiectiv important a fost reprezentat de implementarea strategiei de îmbunătățire a calității livrării, având ca scop creșterea nivelului de satisfacție a beneficiarilor programelor de formare organizate de noi. Astfel, în acest trimestru, am desfășurat acțiuni de analiză a performanței pentru un număr de 9 trainerii, în urma cărora am identificat și aplicat măsuri de ameliorare. În Q2 vom extinde acest proces la nivelul întregii echipe a trainerilor tehnici.

Am livrat un număr de 130 de clase pentru un număr de 1114 de cursanți, ceea ce corespunde unei medii de aproximativ 9 studenți/ clasă. În livrarea acestor clase au fost implicați 26 de trainerii colaboratori Bittnet, obținând o medie a punctajului acordat de cursanți pentru prestația lor de 4,62 din 5.

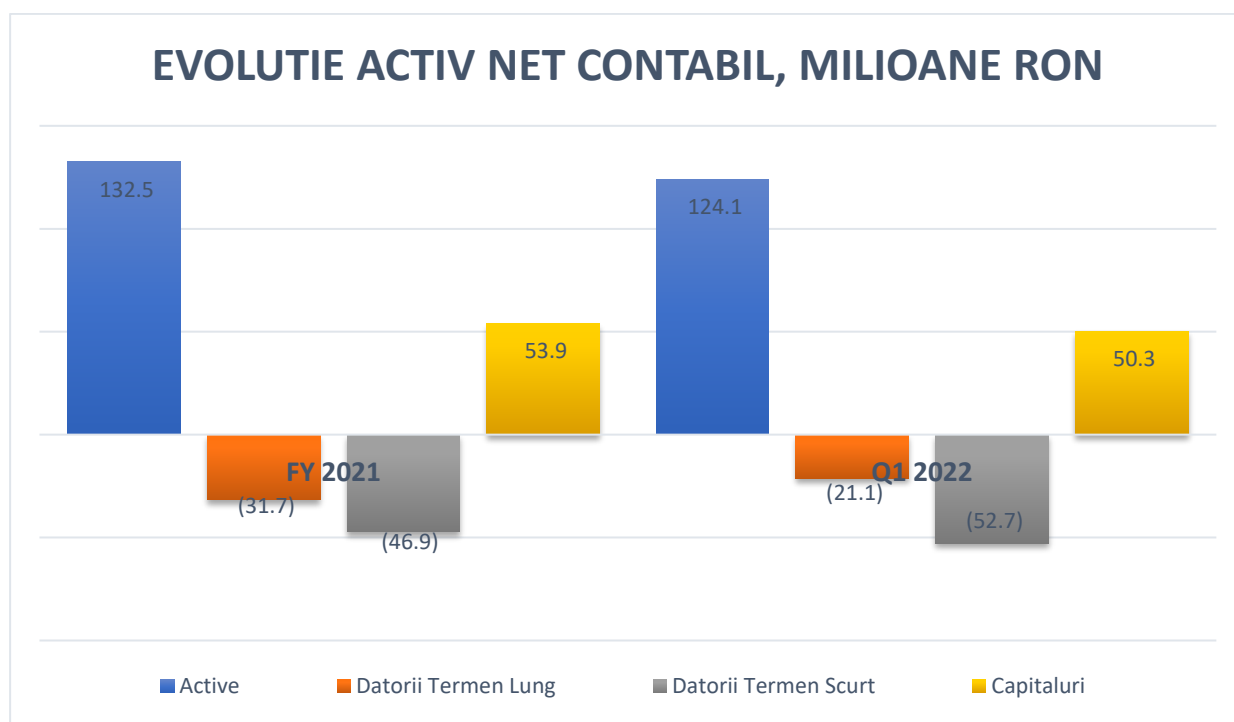
Customer Success

Una din principalele preocupări ale Customer Success în Q1 2022 a fost implementarea procedurilor de lucru atât la nivel de echipă, cât și cu celelalte departamente din Bittnet Training. În conformitate cu planul pe care l-am stabilit la începutul anului, în Q1 am făcut onboardingul a 4 companii noi, am realizat rapoarte aferente tuturor claselor dedicate, am intervenit în rezolvarea diverselor situații apărute în cadrul cursurilor, oferindu-le cursanților noștri o experiență de învățare captivantă și eficientă, contribuind la dezvoltarea lor profesională și, astfel, la dezvoltarea companiilor pe care le reprezintă. Tot în această perioadă am început să strângem informații din feedback-urile primite și discuțiile cu participanții la cursuri, care se vor concretiza în use-case-uri în Q2.



Descrierea generală a poziției financiare și a performanțelor emitentului și ale filialelor acestuia aferente perioadei de timp relevante

Pozitia financiara



În trimestrul 1 2022, activele consolidate la nivel de grup s-au situat la un nivel asemănător ca la finalul anului 2021, înregistrând valoarea de 124 milioane lei (în scădere cu 6% vs T4 2021). Aceasta scădere se datorează în cea mai mare măsură diminuării, cu aproximativ 7 milioane lei, a valorii activelor financiare.

Pe de altă parte, soldul creanțelor comerciale a înregistrat un avans de 2,6 milioane lei la T1 2022 atinge valoarea de 35,2 milioane lei (+8% vs T4 2021). Ca întotdeauna, aceste creanțe comerciale sunt 'balansate' cu atenție față de datoriile comerciale, care înregistrează valoarea de 37 milioane lei la final de T1 2022, în scădere cu 10,1% față de finalul anului 2021.

În ceea ce privește capitalurile proprii, acestea au înregistrat o diminuare provocată de rezultatul financiar al perioadei analizate, la T1 2022 atinge valoarea de 50,3 milioane lei.

Datoriile pe termen lung au înregistrat o scădere cu aproximativ 10,6 milioane lei, în special datorită reîncadrării obligațiunilor BNET23C la 'datorii pe termen scurt' (crescând astfel poziția aceasta față de perioada anterioară).



Performanta emitentului si filialelor in perioada

BNET GROUP	31.Mar.22	31.Mar.21	Evolutie
Venituri din contracte cu clientii	33,130,092	20,203,231	64.0%
Venituri din prestarea de servicii	13,930,951	6,124,524	127.5%
Vanzarea de marfuri	19,199,142	14,078,707	36.4%
Costul vânzărilor	26,633,293	16,191,119	64.5%
Costul vanzarii marfuri/materiale	17,121,907	11,455,788	49.5%
Servicii cloud	1,208,258	1,251,314	-3.4%
Ore-Om	8,303,128	3,484,016	138.3%
Marja bruta	6,496,799	4,012,112	61.9%
Alte venituri	164,634	103,757	58.7%
Cheltuieli de vanzare/distributie	2,779,344	2,057,505	35.1%
Ore-Om	2,300,683	1,689,285	36.2%
Publicitate	478,661	368,220	30.0%
Cheltuieli administrative	3,907,617	2,644,955	47.7%
(din care)			
Ore-Om	1,659,802	1,241,416	33.7%
Amortizare	559,166	710,462	-21.3%
Alte servicii terti	834,953	360,108	131.9%
Profit Operational	(25,529)	(586,590)	95.6%

In perioada primului trimestru din 2022, cifra de afaceri consolidata pe intreg Grupul a inregistrat o crestere de 13 milioane lei (de la aproape 20,2 milioane lei la 33,1 milioane lei), ceea ce a dus la o crestere cu aproape 60% a marjei brute generate. Evolutia pozitiva a cheltuielilor indirecte in cadrul T1 2022 vs T1 2021 – cu aproximativ 2 milioane lei, impartit intre cheltuieli de vanzare (720 mii lei) si cheltuieli administrative (1.26 milioane lei), se datoreaza urmatoarelor factori:

- Includerea de noi companii in perimetrul de consolidare: 230 mii lei in cazul cheltuielilor de vanzare si 750 mii lei in cazul cheltuielilor administrative
- Alti factori (marirea echipelor si cresterea salariilor, crestere alte cheltuieli administrative) – 490 mii lei in cazul cheltuielilor de vanzare si 510 mii lei in cazul cheltuielilor administrative.

Rezultatul operational al primului trimestru inregistreaza in premiera absoluta o valoare aproape de zero, o imbunatatire cu aproape 600 mii lei fata de anul anterior.

Elementul care a contribuit decisiv la rezultatului brut al perioadei este reprezentat de evolutia profitabilitatii financiare din reevaluarea detinerilor minoritate mark-to-market, care se realizeaza pe baza cotațiilor din piata de la finalul fiecarui trimestru si care „marcheaza o pierdere pe hartie”. Asa cum am spus si in Raportul Anual 2021 dar si in Raportul Preliminar publicat in februarie 2022, evaluarea detinerilor Bittnet in companiile listate poate avea impact, fie pozitiv, fie negativ, in functie de evolutia cotațiilor din piata, de la un trimestru la altul. Ne asteptam ca pe termen lung aceste investitii sa aduca valoare semnificativa actionarilor nostri.



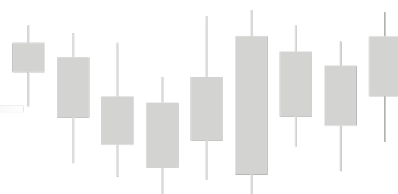
DIVIZIA EDUCATIE (TRAINING)	31.Mar.22	31.Mar.21	
Venituri	<u>4.569.683</u>	<u>2.068.544</u>	120,9%
Costul vânzărilor	<u>2.983.746</u>	<u>1.101.761</u>	170,8%
Costul vanzarii marfuri/materiale	62.774	34.332	82,8%
Ore-Om	2.920.972	1.067.428	173,6%
Marja bruta	1.585.937	966.783	64,0%
Alte venituri	102.831	91.958	11,8%
Cheltuieli de vanzare/distributie	<u>1.117.196</u>	<u>697.141</u>	60,3%
Ore-Om	915.965	486.809	88,2%
Publicitate	201.231	210.332	-4,3%
Cheltuieli administrative	<u>1.262.226</u>	<u>1.233.373</u>	2,3%
Ore-Om	453.669	497.858	-8,9%
Amortizare	286.285	427.340	-33,0%
Alte servicii terti	291.757	195.440	49,3%
Diverse	88.237	20.120	338,6%
Profit Operational	(690.654)	(871.773)	20,8%

In perioada primului trimestru din 2022, cifra de afaceri a Diviziei de Educatie inregistrat un avans de 2,5 milioane lei, ceea ce a dus la o crestere cu app. 64% a marjei brute generate. Evolutia pozitiva a cheltuielilor indirecte in cadrul T1 2022 vs T1 2021 – cu aproximativ 450 mii lei (in principal datorita cresterii cheltuielilor de vanzare, pe fondul includerii de noi companii in cadrul diviziei – 130 mii lei, dar si al cresterii echipelor si salariilor – 300 mii lei) – a condus la un rezultat operational de -690 mii lei, o imbunatatire cu app. 180 mii lei fata de perioada similara a anului anterior.

DIVIZIA TEHNOLOGIE (INTEGRARE)	31.Mar.22	31.Mar.21	
Venituri	<u>28.560.410</u>	<u>18.134.687</u>	57,5%
Prestarea de servicii	9.361.268	4.055.980	130,8%
Vanzarea de marfuri	19.199.142	14.078.707	36,4%
Costul vânzărilor	<u>23.650.596</u>	<u>15.089.358</u>	56,7%
Marfuri/materiale	17.059.133	11.421.456	49,4%
Servicii cloud	1.208.258	1.251.314	-3,4%
Ore-Om	5.383.205	2.416.588	122,8%
Marja bruta	4.909.813	3.045.329	61,2%
Alte venituri	61.802	11.800	423,8%
Cheltuieli de vanzare/distributie	<u>1.662.148</u>	<u>1.360.364</u>	22,2%
Ore-Om	1.384.718	1.202.476	15,2%
Publicitate	277.430	157.888	75,7%
Cheltuieli administrative	<u>2.644.342</u>	<u>1.411.582</u>	87,3%
Ore-Om	1.205.084	743.558	62,1%
Amortizare	272.881	283.122	-3,6%
Alte servicii terti	543.196	164.669	229,9%
Diverse	212.492	55.251	284,6%
Profit Operational	665.125	285.183	133,2%



In perioada primului trimestru din 2022, cifra de afaceri a Diviziei de Tehnologie inregistrat un avans de 10,4 milioane lei, ceea ce a dus la o crestere cu app. 61% a marjei brute generate. Evolutia pozitiva a cheltuielilor indirecte in cadrul T1 2022 vs T1 2021 – cu aproximativ 1,5 milioane lei, impartit intre cheltuieli de vanzare (300 mii lei / pe fondul includerii de noi companii in cadrul diviziei – 100 mii lei, dar si al cresterii echipelor si salariilor – 200 mii lei) si cheltuieli administrative (1.2 milioane lei / pe fondul includerii de noi companii in cadrul diviziei – 750 mii lei, dar si al cresterii echipelor si salariilor si a altor cheltuieli administrative – 450 mii lei) – a condus la un rezultat operational de 665 mii lei, o imbunatatire cu app. 380 mii lei fata de perioada similara a anului anterior.



O perspectiva anualizata asupra rezultatelor financiare

Incepand cu prima data cand am avut obligatia de a publica rezultate trimestriale (Q3 2020, odata cu trecerea pe piata principala), am inclus in toate raportarile si o perspectiva anualizata a rezultatelor – ceea ce americanii numesc „trailing twelve months”. Consideram mult mai relevanta prezentarea rezultatelor in acest format (,ultimele 12 luni’), fiindca surprinde mai corect evolutia pe termen mediu a businessului.

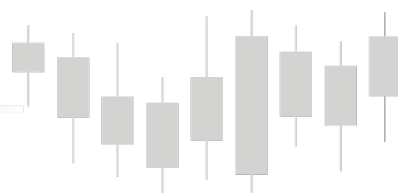
Daca analizam activitatea grupului la nivel consolidat pe ultimele 12 luni, imaginea este una pozitiva, cu un avans al cifrei de afaceri de peste 15%, ceea ce a generat o crestere de 32% a marjei brute dar si aproape o dublare a valorii indicatorului Profit Operational: de la 4,16 milioane lei la Q1 2021 la 7,91 milioane lei la Q1 2022:

	Trailing 12M Q1 2022	Trailing 12M Q1 2021	Evolutie
Venituri din contracte cu clientii	125,503,188	108,405,167	15.77%
Costul vânzărilor	(98,625,485)	(88,078,074)	11.98%
Marja bruta	26,877,703	20,327,093	32.23%
Alte venituri	4,147,962	456,452	
Costuri de vanzare/distributie	(10,269,119)	(7,787,468)	31.87%
Cheltuieli administrative	(12,842,781)	(8,832,253)	45.40%
EBIT	7,913,765	4,163,824	90.06%
Cheltuieli SOP	(1,008,455)	(1,573,718)	
Castig/(pierdere) titluri puse in echivalenta	559,195	166,585	235.68%
Venituri financiare	8,552,922	2,302,008	271.54%
Cheltuieli financiare	(2,821,220)	(3,941,129)	-28.42%
Profit brut	13,196,207	1,117,571	1,080.79 %
Impozit pe profit	(1,541,152)	(425,060)	
Profit net, din care:	11,655,055	692,510	1,583.02 %
Profit net atribuibil societatii mama	10,289,331	602,966	
Interese care nu controleaza	1,276,440	89,545	



Indicatori conform Anexa 13 Reg. ASF 5 / 2018

Indicator (formula)	31.03.2022	31.03.2021
Indicatorul lichidității curente (Active curente/Datorii curente)	1.56	2
Indicatorul gradului de îndatorare (Datorii TL nete / Capital propriu)*100	62%	93%
Viteza de rotație a debitelor-clienți (Sold mediu clienți/ cifra de afaceri) x 90 zile	80 zile	101 zile
Viteza de rotație a activelor imobilizate (Cifra de afaceri / Active imobilizate)	0,58	0,45



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. Pentru a reduce acest risc, compania intenționează să extindă oferta de produse și servicii și să îmbunătățească activitățile de marketing.

Riscul asociat cu tranzacțiile de M&A (achizitii și fuziuni de alte companii)

Majoritatea studiilor și articolelor dedicate subiectului M&A (procese de achizitii și fuziuni de alte companii/businessuri) arată o statistică lipsită de promisiuni pentru companiile achizițioare: în proporție covârșitoare procesele de M&A distrug valoare pentru ambele companii (în special pentru achizitori). Acest element capătă o dimensiune și mai negativă atunci când în cadrul achizițiilor, companiile plătesc cu acțiuni ale companiei achizițioare, 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 achizitii vor fi profitabile pentru grupul nostru.

Riscul asociat cu realizarea prognozelor financiare

Prognozele financiare ale Companiei pornesc de la ipoteza implementării cu succes a strategiei de creștere bazate pe resursele și unitățile de 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. Societatea va oferi informații privitoare la posibilitatea realizării prognozelor financiare.

Acest capitol merită o discuție mai detaliată. În fiecare an compania supune aprobării acționarilor un Buget de Venituri și Cheltuieli. Managementul construiește acest BVC folosind o abordare “de jos în sus” - pornind de la evaluările proiectelor în derulare (a pipeline-ului de vânzări disponibil la momentul producerii BVC-ului), a statisticilor de vânzări din anii anteriori, a acțiunilor de marketing și vânzări angajate / plănuite deja și a țințelor 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, 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. Pe de alta parte, tinand cont de supraîncălzirea pietii muncii si intrarea in mai mare proportie in forta de munca a generatiei “Millenials”, consideram ca acest risc - legat de capacitatea de a livra promisiunile clienti - este unul semnificativ pentru companie, insotit si de cresterea continua a pretentiilor financiare a membrilor echipei si colaboratorilor (o crestere continua a costurilor fixe).

Poate cel mai mare risc in acest sens este insa dat de actionarii societatii, de al carui vot continuat este nevoie pentru a continua existenta Stock Option Plan-urilor. Desi stockoption plan-ul este construit de o asa natura incat sa recompenseze angajatii numai si numai daca actionarii au castigat bani in perioada analizata, la momentul cand se deconteaza datoria fata de persoanele cheie, apar mesaje de nemulțumire



din partea unor actionari, reclamand faptul ca ,angajatii primesc actiuni mai ieftine', sau ca ,asta le da sansa sa vanda in piata si sa faca profit'.

Aceasta abordare constituie in opinia noastră cel mai mare risc pentru societate, in domeniul resurselor umane. Daca nu vom mai putea continua sa folosim metode de atragere si retentie bazate pe ceea ce ne face deosebiti – listarea la bursa, si mecanismele de impartit valoarea astfel generata, singura alternativa va fi sa intram si noi intr-o lupta globala pentru resurse umane, neavand nimic de oferit in afara de bani. 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 4000 actionari), este mult mai greu sa obtinem cvorumul legal de 85% necesar pentru implementarea SOP-urile in actuala legislatie.

Riscul legislativ / regulator

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

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

In prezent compania are înregistrate la registrul comertului 3 operatiuni de majorare de capital, conform aprobarii actionarilor si deciziilor CA, operatiuni care inca nu sunt inregistrate la ASF, in ciuda demersurilor facute de companie. Neclaritatea privind capitalul societatii, cat si dificultatea înregistrării unor operatiuni de diminuare a capitalului social sunt riscuri ce pot afecta procentele de alocare a acțiunilor gratuite, diluarea unor investitori in beneficiul altora, etc.

Riscul de comoditizare a businessului – pierderea relevantei tehnologice a solutiilor

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

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

Riscul de concurenta neloiala

Businessurile comoditizate, cu marje mici, sunt predispuse la concurența neloială, în special prin prețuri de dumping. În special în activitatea Dendrio acest risc se materializează când concurenții oferă adesea clienților prețuri de vânzare dimensionate substanțial sub prețul achiziției licențelor respective. Acest tip de abordare de business este foarte greu și costisitor de demonstrat, dar poate crea prejudicii Emitentului prin pierderea unor contracte sau reducerea profitabilității. Emitentul nu a identificat nicio soluție pentru



a preveni acest risc. Emitentul urmărește să adreseze tipologii noi de clienți, cât și clienți pentru care valoarea adăugată a soluțiilor nu este reprezentată de reducerile de preț, ci de funcționalitatea soluțiilor oferite. Cu cât linia de business este mai răspândită și adoptată, valoarea adăugată ce poate fi oferită de un partener de integrare scade.

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

Riscul de pierdere a reputației

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

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

Riscul privind litigiile

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

În cursul anului 2021, conform mandatului oferit de AGA din Noiembrie 2020, Bittnet a solicitat Anchor Grup – proprietarul clădirii 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 a se extinde ca urmare a tranzacțiilor de M&A. Ținând cont de faptul că oferta primită de la Anchor Group a fost considerată ca neconformă, am notificat acestora aplicarea clauzei de „break-up” din contract, și conform mandatului oferit de AGA către Directorul General în cadrul sedinței din 26.11.2020, grupul Bittnet a negociat cu furnizorii prezenți din piața o soluție optimă pentru planurile actuale de dezvoltare.

În urma negocierilor purtate cu diversii reprezentanți, a fost semnat un nou contract de chirie cu societatea ONE United Properties pentru un spațiu în clădirea ONE Cotroceni Park (OCP), pentru o durată de 5 ani și având ca data de începere 02.05.2022. 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 are un proces intentat de Anchor Group având ca obiect „pretentii” – descris pe larg în capitolul 18.6. din Raportul anual 2021 (Documentul de înregistrare universal). Ținând cont de stagiul foarte incipient al litigiului, nu am putut evalua necesitatea unui



provizion. Pe masura ce dosarul va evolua exista riscul ca profitabilitatea BNET sa fie afectata 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 de contrapartida

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

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

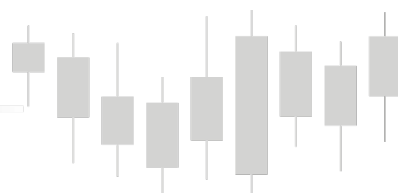
Riscul asociat cu ratele dobânzilor

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

Compania a derulat în anii anteriori oferte de obligațiuni cu dobânda fixă, și ulterior a rambursat o parte dintre acestea. La finalul anului 2021, peste 75% din datoriile pe termen lung aveau dobânda fixă de 9%. Analizând din totalul datoriilor purtătoare de dobândă, peste 70% au dobânda fixă la 9% anual. În cursul anului 2023 au scadenta toate cele 3 emisiuni de obligațiuni existente în prezent. În cursul anului 2022 și 2023 Emitentul ar trebui să refinanțeze parțial sau integral aceste emisiuni de obligațiuni, iar aceasta ne expune la riscul de a ne împrumuta la dobânzi mai mari, în funcție de mediul economic la momentul derulării operațiunilor. Finanțarea bancară are dobânzi variabile, de tipul „ROBOR + o marja”, ceea ce ne expune suplimentar la riscul de fluctuație al dobânzilor. Compania se află în permanent contact cu instituțiile financiare bancare pentru îmbunătățirea structurii de finanțare.



Costul ponderat al capitalului împrumutat este în jur de 8% pe an. Considerăm că perioada financiară ce urmează (2022 - 2024) va fi o perioadă în care faptul că am fixat prețul capitalului împrumutat va constitui un avantaj competitiv.

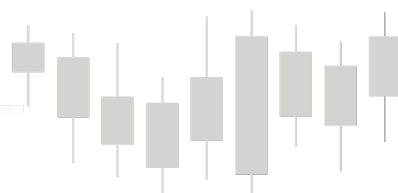


Contact relatia cu investitorii

Cristian Logofatu – cofondator Bittnet

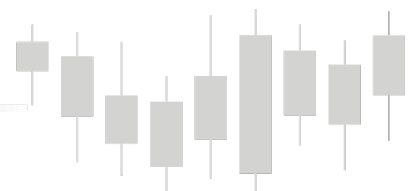
investors@bittnet.ro

<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	Este vorba despre profitul activității de bază, activității de a ne deservi clienții. 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). 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: • 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	Activitatea operațională (numită 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.



Situații Financiare interimare (neauditate)



BITTNET SYSTEMS SA

RAPORTARE INTERIMARA CONSOLIDATA

**Întocmite in conformitate cu
Ordinul Ministrului Finanțelor Publice
nr. 2844/2016 cu modificările ulterioare,
pentru 3 luni incheiate la 31 martie 2022**

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	15
NOTA 5. VENITURI DIN CONTRACTE CU CLIENTII	16
NOTA 6. CLASIFICAREA CHELTUIELILOR DUPA NATURA	17
NOTA 7. VENITURI SI CHELTUIELI FINANCIARE	17
NOTA 8. TITLURI	18
NOTA 9. CAPITALURI SI REZERVE	22
NOTA 10. OBLIGATIUNI	28
NOTA 11. IMPRUMUTURI BANCARE	29
NOTA 12. INFORMATII PRIVIND RELATIILE CU PARTILE LEGATE	30
NOTA 13. ANGAJAMENTE	31
NOTA 14. EVENIMENTE ULTERIOARE DATEI BILANTULUI	33

SITUATIA CONSOLIDATA A REZULTATULUI GLOBAL

	Pentru perioada de 3 luni	
	31 mar 2022	31 mar 2021
Venituri din contracte cu clienții	33,130,092	20,203,231
Costul vanzarilor	(26,634,342)	(16,191,119)
Marja bruta	6,495,750	4,012,112
Alte venituri	164,634	103,757
Cheltuieli vanzare	(2,779,344)	(2,057,505)
Cheltuieli generale si administrative	(4,239,399)	(3,036,242)
Câștig / (pierdere) titluri puse in echivalenta	(28,046)	185,773
Venituri financiare	(2,292,335)	1,246,512
Cheltuieli financiare	(815,673)	(990,136)
Profit brut	(3,494,413)	(535,728)
Impozit pe profit	221,990	32,110
Profit net, din care:	(3,272,423)	(503,617)
aferent Societatii-mama	(3,838,848)	(495,327)
aferent intereselor minoritare	566,425	(8,290)
Profit net	(3,272,423)	(503,617)
Alte elemente ale rezultatului global	-	-
Total Rezultat global	(3,272,423)	(503,617)
aferent Societatii-mama	(3,838,848)	(495,327)
aferent intereselor minoritare	566,425	(8,290)

Raportarea financiara consolidata interimara de la pagina [1] la pagina [6] a fost aprobata si semnata la data de 10 mai 2022

Mihai Logofatu
 Director General

Adrian Stanescu
 Director Financiar

BITTNET SYSTEMS SA
RAPORTARE FINANCIARA CONSOLIDATA INTERIMARA

pentru 3 luni incheiate la 31 martie 2022

Întocmita in conformitate cu OMFP nr. 2844/2016

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

SITUATIA CONSOLIDATA A POZITIEI FINANCIARE

	31 martie 2022	31 decembrie 2021
ACTIVE		
Active imobilizate		
Fond comercial	42,181,893	41,705,648
Alte imobilizări necorporale	9,068,564	9,219,368
Imobilizări corporale	2,197,453	2,352,513
Titluri puse in echivalenta	1,834,574	1,996,840
Alte imobilizări financiare	1,565,574	2,041,467
Impozit amânat	449,227	47,257
Total active imobilizate	57,297,284	57,363,094
Active circulante		
Stocuri	1,311,910	1,184,962
Creanțe comerciale si alte creanțe	35,201,064	32,644,937
Active financiare la valoare justa	10,987,298	17,919,885
Numerar si echivalente	19,343,060	23,403,197
Total active circulante	66,843,332	75,152,981
TOTAL ACTIVE	124,140,616	132,516,075
CAPITALURI SI DATORII		
Capital social	48,043,690	48,043,690
Prime de emisiune	14,542,953	14,542,953
Alte elemente de capitaluri proprii	(18,749,672)	(19,082,504)
Rezerve	1,293,894	1,114,139
Rezultat reportat	4,103,644	8,122,246
Capital aferent societății mama	49,234,508	52,740,525
Interese care nu controleaza	1,075,526	1,164,851
Total capitaluri si rezerve	50,310,034	53,905,376
Datorii pe termen lung		
Obligațiuni	14,266,292	24,044,334
Împrumuturi bancare	5,590,875	6,327,926
Datorii Leasing	593,774	676,929
Datorii pe termen lung	635,574	624,136
Total datorii pe termen lung	21,086,516	31,673,325
Datorii curente		
Obligațiuni	10,342,457	872,768
Împrumuturi bancare	3,839,692	3,882,132
Datorii Leasing	490,747	540,786
Dividende de plata	461,475	9,995
Datorii privind impozitul pe profit	483,990	294,606
Datorii comerciale si alte datorii	37,125,705	41,337,088
Total datorii curente	52,744,066	46,937,374
Total datorii	73,830,582	78,610,699
TOTAL CAPITALURI SI DATORII	124,140,616	132,516,075

Raportarea financiara consolidata interimara de la pagina [1] la pagina [6] a fost aprobata si semnata la data de 10 mai 2022

Mihai Logofatu
 Director General

Adrian Stanescu
 Director Financiar

SITUATIA CONSOLIDATA A FLUXURILOR DE TREZORERIE

	Pentru perioada de 3 luni	
	31 martie 2022	31 martie 2021
Profit brut	(3,494,413)	(535.728)
Ajustari pentru:		
Cheltuieli cu amortizarea	559,166	710.462
Beneficii acordate angajaților SOP	332,831	391.287
Ajustari pentru deprecierea creanțelor	-	-
Cheltuieli privind dobânzile și alte costuri financiare	807,307	990.136
Venituri din dobândă și alte venituri financiare	38,049	(34.722)
Câștig din investiții	2,301,516	(1.211.791)
Câștig titluri puse în echivalență	28,046	(185.773)
Profit din exploatare înainte de variația capitalului circulant	572,501	123.872
Variația soldurilor conturilor de creanțe	(2,017,015)	10.275.924
Variația soldurilor conturilor de stocuri	(126,948)	(557.142)
Variația soldurilor conturilor de datorii	(663,447)	(11.145.363)
Numerar generat din exploatare	(2,234,909)	(1.302.708)
Impozit pe profit plătit	9,404	(65.081)
Numerar net din activități de exploatare	(2,225,505)	(1.367.789)
Activități de investiții:		
Plăți pentru achiziționarea de de filiale/afaceri, +/- numerar achiziționat	(4,012,742)	-
Plăți pentru achiziționarea de interese de participare	-	(450.000)
Împrumuturi acordate entităților legate	-	240.000
Achiziții de imobilizări corporale și necorporale	(253,302)	(336.114)
Incasări din alte investiții financiare	4,631,071	1.067.443
Dividende încasate	21,520	-
Dobânzi încasate	3,264	34.722
Numerar net din activități de investiție	389,812	556.050
Activități de finanțare:		
Incasări din emisiunea de acțiuni	-	10.412.024
Răscumpărări/vânzări acțiuni proprii	55,400	
Trageri/Rambursări de împrumuturi bancare	(779,491)	(701.190)
Incasări/Rambursări din emisiunea de obligațiuni	-	-
Plăți datorii leasing financiar	(180,424)	(310.967)
Dobânzi plătite	(1,115,658)	(1.183.070)
Dividende plătite aferente intereselor minoritare	(204,270)	-
Numerar net din activități de finanțare	(2,224,443)	8.216.797
Cresterea netă a numerarului și echivalentelor de numerar	(4,060,137)	7.405.058
Numerar și echivalente de numerar la începutul exercitiului financiar	23,403,197	24.872.655
Numerar și echivalentele de numerar la sfârșitul exercitiului financiar	19,343,060	32.277.713

Raportarea financiară consolidată interimară de la pagina [1] la pagina [6] a fost aprobată și semnată la data de 10 mai 2022

Mihai Logofatu
 Director General

Adrian Stanescu
 Director Financiar

BITTNET SYSTEMS SA
RAPORTARE FINANCIARA CONSOLIDATA INTERIMARA
 pentru 3 luni incheiate la 31 martie 2022
 Întocmita in conformitate cu OMFP nr. 2844/2016
 (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 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	-	-	-	-	(495,327)	(495,327)	(8,290)	(503,617)
Alte elemente ale rezultatul global	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Rezultat global	-	-	-	-	(495,327)	(495,327)	(8,290)	(503,617)
<i>Tranzactii cu actionarii</i>	-	-	-	-	-	-	-	-
Majorari de capital social	1,817,855	8,915,684	(321,515)	-	-	10,412,024	-	10,412,024
Beneficii acordate angajaților SOP	-	-	391,287	-	-	391,287	-	391,287
Repartizare rezerva legala	-	-	-	72,878	(72,878)	-	-	-
31 martie 2021	28,260,994	34,325,649	(19,824,224)	524,871	(5,588,233)	37,699,057	246,947	37,946,003
	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 2021	48,043,690	14,542,953	(19,082,504)	1,114,139	8,122,246	52,740,525	1,164,851	53,905,376
Profit net	-	-	-	-	(3,838,848)	(3,838,848)	566,425	(3,272,423)
Alte elemente ale rezultatul global	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Rezultat global	-	-	-	-	(3,838,848)	(3,838,848)	566,425	(3,272,423)
<i>Tranzactii cu actionarii</i>	-	-	-	-	-	-	-	-
Majorare de capital social	-	-	-	-	-	-	-	10,412,024
Beneficii acordate angajaților SOP	-	-	332,831	-	-	332,831	-	391,287
Repartizare dividende	-	-	-	-	-	-	(655,750)	(655,750)
Repartizare rezerva legala	-	-	-	179,754	(179,754)	-	-	-
31 martie 2022	48,043,690	14,542,953	(18,749,672)	1,293,894	4,103,644	49,234,508	1,075,526	50,310,034

Raportarea financiara consolidata interimara de la pagina [1] la pagina [6] a fost aprobata si semnata la data de 10 mai 2022

Mihai Logofatu
Director General

Adrian Stanescu
Director Financiar

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru 3 luni incheiate la 31 martie 2022, conform cu OMFP nr. 2844/2016
(toate sumele sunt exprimate in LEI, daca nu este specificat altfel)

NOTA 1. INFORMATII GENERALE

Structura grupului si a activitatilor operationale

Situațiile financiare includ informațiile financiare consolidate ale societății mama Bittnet Systems („Emitentul”), cu sediul social în Str. Soimus nr. 23, bl 2, ap. 24, Sector 4, București, și a următoarelor filiale, toate filialele fiind înregistrate în România:

	<u>31 mar 2022</u>	<u>31 dec 2021</u>
FILIALE - % deținere		
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%	100%
ISEC Associates	69.992%	69.992%
IT Prepared	50.2%	50.2%
Nenos Software	60.97%	60.97%
Nonlinear	60%	60%
Global Resolution Experts	60%	60%
GRX Advisory, prin Global Resolution Experts	60%	60%
INTERESE MINORITARE		
E-Learning Company	23%	23%

Grupul are peste 200 de angajați și colaboratori, care lucrează pentru una dintre cele 12 companii incluse în grup (Bittnet Systems, Dendrio Solutions, Elian Solutions, Equatorial Gaming, Equatorial Training, Computer Learning Center, ISEC Associates, IT Prepared, Nenos Software, Nonlinear, Global Resolution Experts, GRX Advisory).

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, Global Resolution Experts și GRX Advisory – Decembrie 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.

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru 3 luni incheiate la 31 martie 2022, conform cu OMFP nr. 2844/2016
(toate sumele sunt exprimate in LEI, daca nu este specificat altfel)

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

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

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

Elian Solutions

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

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru 3 luni incheiate la 31 martie 2022, conform cu OMFP nr. 2844/2016
(toate sumele sunt exprimate in LEI, daca nu este specificat altfel)

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 a fost decontata in 2 transe: prima trasa, in valoare de 225.000 lei, a fost achitata prin ordin de plata pe parcursul lunii august 2021, iar trasa 2 – in valoare de 500.000 lei, conditionata de eliminarea din patrimoniul CLC a activelor care nu sunt relevante pentru activitatea curenta a companiei – a fost achitata in Ianuarie 2022.

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 in Septembrie 2021 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. Imprumutul a fost majorat succesiv pana la suma de 1.935.000 in perioada Octombrie 2021 – Februarie 2022.

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. Imprumutul a fost majorat pana la suma de 470.000 in Februarie 2022.

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 368.290 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.

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru 3 luni incheiate la 31 martie 2022, conform cu OMFP nr. 2844/2016
(toate sumele sunt exprimate in LEI, daca nu este specificat altfel)

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.

Global Resolution Experts (GRX) & GRX Advisory (GRX-A)

Global Resolution Experts S.A. (CUI 34836770), detinuta in proportie de 60% de catre Bittnet Systems, este o companie de servicii profesionale in zona de cybersecurity, ce ofera teste de penetrare, dar si proiectare, implementare si mententanta de solutii de cybersecurity. GRX detine integral GRX Advisory SRL (CUI 43813325), cu servicii similare.

Grupul a achizitionat initial, in decembrie 2021, un pachet de 74% din actiunile firmei „mama” – GRX, si ulterior pe finalul anului 2021 a atras un numar de investitori persoane fizice si juridice, prin vanzarea a 14% din actiunile GRX. Pretul platit pentru 74% din actiunile GRX este de 11.425.600 lei, dintre care 5.150.400 au fost achitati in decembrie 2021 si 6.275.200 lei au fost achitati in perioada martie – aprilie 2022, dupa finalizarea auditului pentru rezultatele financiare ale anului 2021. Pretul de vanzare pentru 14% din actiunile detinute in GRX a fost de 3.472.631 lei, suma incasata integral in decembrie 2021 – ianuarie 2022.

Serviciile oferite de GRX sunt similare cu cele oferite de ISEC: servicii profesionale in zona de cybersecurity: Audit de conformitate IT, Servicii de teste de penetrare pentru aplicatii Web si infrastructura IT, pentru beneficiari din Romania si Uniunea Europeana; Servicii de proiectare, implementare si mentenanta sisteme de management IT si securitate informationala pentru conformitatea cu standardele ISO27001, ISO9001, ISO20000; Servicii de proiectare a controalelor si a sistemelor de securitate IT ce urmeaza a fi implementate (VPN, Antivirus/AntiX, DLP, NAC, IDS/IPS); Servicii de proiectare arhitectura solutii tehnice de infrastructura IT privind integrarea sistemelor informatice financiare in Cloud Public; Servicii de proiectare arhitectura solutii tehnice de infrastructura IT pentru implementarea sistemelor informatice complexe in sectorul public (fara participarea la implementarea respectivelor solutii de catre beneficiari).

GRX si GRX-A au fost consolidate in situatiile financiare de la 31.12.2021 doar la nivel de bilant. Incepand cu Ianuarie 2022, GRX si GRX-A au fost consolidate in totalitate in situatiile financiare ale Grupului.

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru 3 luni incheiate la 31 martie 2022, conform cu OMFP nr. 2844/2016
(toate sumele sunt exprimate in LEI, daca nu este specificat altfel)

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 portofoliul 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 transa in valoare de 850.000 lei a fost integral achitata in numerar, suma de 450.000 pe parcursul Q1 2021, iar restul in luna aprilie 2021. Conducerea Bittnet a luat hotararea de a plati integral transa 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 transa a fost calculata in aprilie 2022, in urma finalizarii situatiilor financiare la 2021, la valoarea de 1.682.690 lei, platibila 50% in cash si 50% in actiuni Bittnet.

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. Imprumutul a fost rambursat in totalitate in cursul lunii mai 2022.

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 57.870.621 actiuni ceea ce reprezinta 12.0454% 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 53.461.971 actiuni ceea ce reprezinta 11.1278% 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 3,987,554 actiuni ale Emitentului adica un procent de 0.82998% 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 Technologie, 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.

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru 3 luni incheiate la 31 martie 2022, conform cu OMFP nr. 2844/2016
(toate sumele sunt exprimate in LEI, daca nu este specificat altfel)

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 3 luni** incheiata la **31 martie 2022** 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 2021.

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”
- Reclasificare investitie Softbinator Technologies din titluri puse in echivalenta in titluri la valoarea justa prin contul de profit si pierdere

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.

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru 3 luni incheiate la 31 martie 2022, conform cu OMFP nr. 2844/2016
(toate sumele sunt exprimate in LEI, daca nu este specificat altfel)

NOTA 3. EVENIMENTE SI TRANZACTII SEMNIFICATIVE

Contextul economic

Pandemia de Coronavirus a reprezentat o amenințare serioasă pentru sănătatea publică, iar Guvernul a instituit restricții asupra persoanelor fizice și juridice. Dezvoltarea și răspândirea semnificativă a Coronavirusului nu a avut loc până în ianuarie 2020. Impactul asupra afacerilor și măsurile adoptate sunt prezentate în cele ce urmează. Având în vedere ieșirea din starea de alertă și ridicarea restricțiilor este de așteptat ca impactul pentru anul financiar 2022 să fie redus.

Măsuri adoptate

Folosind soluțiile tehnologice din portofoliul Dendrio, începând din Martie 2020, aproximativ 90% din echipa Grupului Bittnet lucrează de acasă, fără întreruperi semnificative ale activităților zilnice. Această măsură a fost luată pentru o perioadă nedeterminată. În cazul în care este necesar ca toți cei 100% dintre membrii echipei să lucreze de acasă, Grupul nu prevede niciun impediment administrativ semnificativ în activitatea sa de zi cu zi, iar programul de lucru va continua în condiții cât mai apropiate de programul uzual.

Impactul asupra afacerilor

Evenimentul care a marcat anii 2020-2021 este pandemia mondială de Covid-19, și restricțiile de circulație și activitate ("lockdowns") impuse de guverne în toate partile lumii, afectând semnificativ unele industrii. Aceasta situație putea genera o criză de lichiditate, ca urmare a temerilor consumatorilor și companiilor pe tema unei viitoare recesiuni sau crize economice. Totuși, se pare că măsurile monetare luate de guverne și băncile centrale au transmis suficientă încredere mediului de afaceri încât să nu apară un 'credit crunch'. Grupul urmărește cu mare atenție indicatorii de lichiditate – conversia creanțelor în cash, rulajele cu clienții și furnizorii, etc.

Efectele rezultate din acest mediu general sunt:

- **Acutizarea crizei semiconductoarelor** 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/>
- **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 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.
- 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.

Ciclicitatea/sezonalitatea veniturilor

Istoric, având în vedere sezonalitatea bugetelor și a modelelor de cheltuieli din sectorul IT&C din România și la nivel global, cele mai semnificative rezultate ale Bittnet au fost întotdeauna înregistrate în ultimele luni ale anului, mai

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru 3 luni incheiate la 31 martie 2022, conform cu OMFP nr. 2844/2016
(toate sumele sunt exprimate in LEI, daca nu este specificat altfel)

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.

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru 3 luni incheiate la 31 martie 2022, conform cu OMFP nr. 2844/2016
(toate sumele sunt exprimate in LEI, daca nu este specificat altfel)

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 executivă care ia deciziile strategice.

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

- **Educație** - care în prezent constă în segmentul de training IT
Trainingurile oferite de **Bittnet**, **Equatorial** și **CLC** 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**, **Elian**, **IT Prepared**, **Nenos Software & Nonlinear**, **ISEC Associates**, **GRX** și **GRX-A**. 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 brută este principalul indicator pe care Conducerea îl urmărește în evaluarea performanței pe fiecare segment. De asemenea, costurile de vânzare sunt urmărite pe fiecare segment, în timp ce alte costuri generale și administrative nu au fost alocate.

REZULTATE OPERATIONALE	3 luni incheiate la 31 mar 2022			3 luni incheiate la 31 mar 2021		
	Educație	Tehnologie	Total	Educație	Tehnologie	Total
Total venituri	4,680,500	29,071,043	33,751,543	2,068,544	18,196,660	20,265,204
Venituri între segmente	(110,817)	(510,634)	(621,451)	-	(61,973)	(61,973)
Venituri din contracte cu clienții	4,569,683	28,560,410	33,130,092	2,068,544	18,134,687	20,203,231
Marja brută	1,585,937	4,909,813	6,495,750	966,783	3,045,329	4,012,112
Costuri de vânzare alocate	(1,117,196)	(1,662,148)	(2,779,344)	(697,141)	1,360,364)	(2,057,505)
Marja, după costuri vânzare	468,741	3,247,665	3,716,406	269,643	1,684,965	1,954,607
Alte venituri	102,831	61,802	164,634			103,757
Cheltuieli operaționale nealocate			(4,239,399)			(3,036,242)
Venituri/cheltuieli financiare			(3,136,054)			442,149
Rezultat brut			(3,494,413)			(535,728)

ACTIVE / DATORII	31 martie 2022			31 decembrie 2021		
	Educație	Tehnologie	Total	Educație	Tehnologie	Total
Active pe segment	22,613,918	76,875,732	99,489,649	21,489,767	83,715,450	105,205,218
Active nealocate			24,650,967			27,310,857
Total Active			124,140,616			132,516,075
Datorii pe segment	12,239,903	49,334,949	61,574,852	16,881,488	50,477,490	67,358,978
Datorii nelocate			12,255,730			11,251,721
Total Datorii			73,830,582			78,610,699

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru 3 luni incheiate la 31 martie 2022, conform cu OMFP nr. 2844/2016
(toate sumele sunt exprimate in LEI, daca nu este specificat altfel)

NOTA 5. VENITURI DIN CONTRACTE CU CLIENTII

Veniturile din contractele cu clienții sunt detaliate in tabelul următor:

	3 luni incheiate la:	
	31 mar 2022	31 mar 2021
Servicii de training	4,569,683	2,068,544
Servicii de integrare solutii IT	9,361,268	4,055,980
Venituri din prestarea de servicii	13,930,951	6,124,524
Vanzarea de marfuri integrare solutii IT	12,698,932	8,118,480
Licente revandute	6,500,209	5,960,227
Vanzarea de marfuri	19,199,142	14,078,707
Total	33,130,092	20,203,231

Servicii de training

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

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

Servicii de integrare solutii IT

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

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.

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru 3 luni incheiate la 31 martie 2022, conform cu OMFP nr. 2844/2016
(toate sumele sunt exprimate in LEI, daca nu este specificat altfel)

NOTA 6. CLASIFICAREA CHELTUIELILOR DUPA NATURA

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

	3 luni incheiate la:	
	31 mar 2022	31 mar 2021
Materiale si marfuri	11,813,150	6,929,843
Licente revandute	5,387,945	4,552,633
Cheltuieli de personal	4,726,958	2,343,296
Cheltuieli cu colaboratori	4,006,604	2,811,845
Amortizare	559,166	710,462
Servicii cloud	1,208,258	1,251,314
Chirii	227,046	79,074
Comisioane si onorarii	110,980	58,995
Publicitate	478,661	368,220
Deplasare si transport	30,689	16,712
Asigurari	42,630	39,614
Postale si telecomunicatii	45,460	28,933
Donatii	88,168	38,511
Ajustari creante	-	-
Comisioane bancare	39,786	28,064
Servicii prestate de terti	4,586,856	1,951,976
Diverse	300,729	75,371
Total cheltuieli operationale	33,653,086	21,284,865

NOTA 7. VENITURI SI CHELTUIELI FINANCIARE

Detalii referitoare la venituri si cheltuieli sunt prezentate in tabelul următor:

VENITURI FINANCIARE	31 mar 2022	31 mar 2021
Venituri din dobanzi	9,181	34,722
Venituri din investitii	(565,677)	325,243
Venituri din evaluarea titlurilor	(1,735,839)	886,048
Total	(2,292,335)	1,246,512
 CHELTUIELI FINANCIARE	 31 mar 2022	 31 mar 2021
Dobanzi bancare	234,186	145,135
Costuri factoring	1,115	8,526
Dobanzi obligatiuni emise	572,006	687,361
Dobanda Leasing	14,269	118,538
Venituri/cheltuieli nete diferite de curs	(5,903)	30,575
Total	815,673	990,136

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru 3 luni incheiate la 31 martie 2022, conform cu OMFP nr. 2844/2016
(toate sumele sunt exprimate in LEI, daca nu este specificat altfel)

NOTA 8. TITLURI

a) Titluri puse in echivalenta

	<u>31 mar 2022</u>	<u>31 dec 2021</u>
E-Learning Company	1,834,573	1,996,840
Total	<u>1,834,573</u>	<u>1,996,840</u>

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.

b) Alte active financiare (titluri) la valoare justa

	<u>31 mar 2022</u>	<u>31 dec 2021</u>
Softbinator Technologies	10,747,498	15,270,453
Safetech Innovations	-	632,560
Arctic Stream	14,530	1,791,601
Chromosome Dynamics	225,270	225,270
Total	<u>10,987,298</u>	<u>17,919,885</u>

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 intenția 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 admiterii 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).

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru 3 luni incheiate la 31 martie 2022, conform cu OMFP nr. 2844/2016
(toate sumele sunt exprimate in LEI, daca nu este specificat altfel)

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.

Raționamente esențiale - Reclasificare investitie Softbinator Technologies din titluri puse in echivalenta in titluri la valoarea justa prin contul de profit si pierdere

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. Altfel, cele 188.980 actiuni detinute la 30.09.2021, reprezentand 18,898% din capitalul Softbinator Technologies, vor ramane in portofoliul Grupului spre vanzare. De asemenea, in

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru 3 luni incheiate la 31 martie 2022, conform cu OMFP nr. 2844/2016
(toate sumele sunt exprimate in LEI, daca nu este specificat altfel)

decembrie 2021 Grupul a renuntat si formal la pozitia detinuta in cadrul Consiliului de Administratie a Softbinator Technologies prin Ivylon Management.

Grupul a analizat prin perspectiva prevederilor IAS 28, art. 6 a)-e), criteriile de exercitare influenta semnificativa asupra entitatilor in care exista o detinere, concluzionand urmatoarele:

- Grupul nu mai detine o pozitie in cadrul Consiliului de Administratie a Softbinator Technologies;
- Grupul nu participa in procesul de luare a deciziilor strategice pentru Softbinator Technologies (inclusiv cele legate de distributii de dividende);
- Nu exista tranzactii semnificative intre Grup si Softbinator Technologies;
- Grupul si Softbinator Technologies nu au management comun;
- Nu exista informatii esentiale de natura tehnica schimbate intre Grup si Softbinator Technologies.

Ca atare, Conducerea Grupului 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 31.03.2022, investitia in actiunile Softbinator Technologies a fost reevaluată folosind pretul mediu de tranzactionare pe piata AeRO din data de 31.03.2022.

Safetech Innovations

Evaluarea la valoare justa

In octombrie 2020, conducerea Grupului 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.

La 31.12.2021, investitia in actiunile Safetech Innovations a fost reevaluată folosind pretul mediu de tranzactionare pe piata AeRO din data de 31.12.2021.

Pe parcursul primului trimestru 2022, Grupul a lichidat restul pozitiei pe care o mai detinea in Safetech Innovations, astfel incat la finalul perioadei de raportare Grupul nu mai detinea actiuni SAFE.

Arctic Stream

Evaluarea la valoare justa

In iunie 2021, conducerea Grupului 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 a fost 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 s-a ridicat 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.

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru 3 luni incheiate la 31 martie 2022, conform cu OMFP nr. 2844/2016
(toate sumele sunt exprimate in LEI, daca nu este specificat altfel)

La 31.03.2022, investitia in actiunile Arctic Stream a fost reevaluată folosind pretul mediu de tranzactionare pe piata AeRO din data de 31.03.2022.

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.

Ulterior Chromosome Dynamics a derulat un plasament privat de actiuni in vederea listarii pe piata AeRO-SMT a Bursei de Valori Bucuresti incheiat anticipat. In cadrul ofertei au fost emise 111.929 actiuni CHRD, cu o valoare totala de 3.357.870 lei, pretul fiind de 30 de lei. Oferta a atins pragul de succes, fiind suplimentata cu inca 882.870 de lei. Data tranzactiei a fost 04.10.2021, decontarea avand loc in 06.10.2021 prin intermediul sistemului Depozitarului Central. In urma plasamentului privat Bittnet Systems detine 1,22% din actiunile si din drepturile de vot CHRD.

Chromosome Dynamics 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 si inputuri – seminte, pesticide, ingrasaminte avand pana in prezent peste 10.000 de utilizatori activi. Conform acordului de investitie, grupul Bittnet va avea prima optiune pentru a livra proiecte de tehnologie alaturi de CHRD.

Atat 31.12.2021, cat si la 31.03.2022, investitia in actiunile CHRD a fost reevaluată prin referinta la pretul per actiune din plasamentul privat incheiat anticipat.

Actiunile CHRD au intrat la tranzactionare in data de 05.05.2022 pe piata AeRO-SMT a BVB. Odata cu listarea, investitia in CHRD va fi reevaluată trimestrial ca investitie mark-to-market („held for sale”) prin raportare la pretul mediu zilnic de tranzactionare de la finalul perioadei de raportare.

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru 3 luni incheiate la 31 martie 2022, conform cu OMFP nr. 2844/2016
(toate sumele sunt exprimate in LEI, daca nu este specificat altfel)

NOTA 9. CAPITALURI SI REZERVE

Detalii privind capitalurile rezervele Grupului sunt prezentate in tabelul următor:

	31 mar 2022	31 dec 2021
Capital social	48,043,690	48,043,690
Prime de emisiune Rezerve legale	14,542,953	14,542,953
Alte elemente de capitaluri proprii	(18,749,672)	(19,082,504)
Rezerve legale	1,293,894	1,114,139
Rezultat reportat	7,942,492	(5,599,890)
Rezultat global curent	(3,838,848)	13,722,136
Total	49,234,508	52,740,525

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	31 mar 2022	31 dec 2021
Mihai Logofatu	12.04%	12.05%
Cristian Logofatu	11.12%	11.13%
Altii	76.84%	76.82%
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.

Additional, 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.

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru 3 luni incheiate la 31 martie 2022, conform cu OMFP nr. 2844/2016
(toate sumele sunt exprimate in LEI, daca nu este specificat altfel)

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, insa 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 aporturi noi - 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 subscrise 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: $[(\text{pret mediu de tranzactionare ultimele 30 zile}) / 1,2] - 0,1$.

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.

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru 3 luni incheiate la 31 martie 2022, conform cu OMFP nr. 2844/2016
(toate sumele sunt exprimate in LEI, daca nu este specificat altfel)

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 BNETR09) 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.

Majorare capital social prin conversie creante - 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.

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru 3 luni incheiate la 31 martie 2022, conform cu OMFP nr. 2844/2016
(toate sumele sunt exprimate in LEI, daca nu este specificat altfel)

Majorare capital social aporturi noi - februarie - aprilie 2020

Conform Hotararii AGEA nr. 2 din 24 Aprilie 2019 a fost aprobata majorarea capitalului social cu un numar de 11.046.641 actiuni comune oferite spre subscriere actionarilor. Operatiunea de majorare a debutat in trimestrul 1, 2020, cu tranzactionarea drepturilor de preferinta BNETR07 apoi cu etapa ofertei publice de subscriere in baza dreptului de preferinta.

Astfel, in etapa I (oferta publica) – derulata intre 5 martie si 3 aprilie 2020 – au fost subscrise 5.046.928 actiuni noi (45,69% din total) la pretul de 0,83 lei per actiune, de un numar de 189 investitori persoane fizice si juridice.

In Etapa a II-a (plasamentul privat) Compania a oferit spre vanzare cele 5.999.713 actiuni ramase nesubscrise la pretul unitar de 0,831 lei. Subscrierile au fost realizate de 51 investitori persoane fizice si juridice.

Majorare capital social prin incorporare rezerve – iulie 2020

In cadrul celor doua etape ale operatiunii de majorare au fost subscrise toate cele 11.046.641 actiuni oferite, reprezentand 100% din totalul emisiunii de actiuni noi, Compania atragand un aport in numerar in valoare de 9.174.711,74 lei.

Capitalului social a fost majorat majorarea prin incorporarea rezervelor si primelor de emisiune conform Hot AGEA nr.2 din aprilie 2020 si au fost distribuite actiuni gratuite: 7 actiuni noi la fiecare 10 actiuni detinute la data de inregistrare. Operatiunea s-a finalizat in iulie 2020.

Additional, capitalul social al Bittnet Systems a fost majorat prin emiterea unui numar de 11 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 Aprilie 2020. Actionarii au putut opta online pentru a lasa aceste actiuni noi 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 valoarea nominala a actiunii noi. In urma acestei operatiuni, Depozitarul Central a incarcat in contul societatii un numar de 9,2 milioane actiuni (inregistrate ca actiuni de trezorerie), iar in conturile actionarilor care nu au optat pentru distributia cash – 2 milioane actiuni, conform optiunii lor.

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.

Rezerva legala

Conform Legii 31/1990 in 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.

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.

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru 3 luni incheiate la 31 martie 2022, conform cu OMFP nr. 2844/2016
(toate sumele sunt exprimate in LEI, daca nu este specificat altfel)

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 tranzacțiile SOP ca fiind decontate în acțiuni, si recunoaste si evalueaza serviciile primite in Situatia rezultatului global și creșterea corespunzătoare direct in capitalurile proprii.

Tranzacțiile cu angajații și cu alti 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 acordarii (conform IFRS 2) – data aprobarii de catre AGEA a fiecarui plan – se efectueaza utilizandu-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 fiecarui 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 fiecarui plan este recunoscuta in costuri pe durata fiecarui 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 additional 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).

BITTNET SYSTEMS SA
SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE

pentru 3 luni incheiate la 31 martie 2022, conform cu OMFP nr. 2844/2016
(toate sumele sunt exprimate in LEI, daca nu este specificat altfel)

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.

SOP 2022

Prin Hotararea nr. 7 a AGEA din 20 Aprilie 2022, 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 10. OBLIGATIUNI

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

	<u>31 mar 2022</u>	<u>31 dec 2021</u>
BNET23	4.675.943	4,661,869
BNET23A	9.590.349	9,540,798
BNET23C	9.916.667	9,841,667
Dobanda acumulata	<u>425.790</u>	<u>872,768</u>
Total, din care:	<u>24.608.750</u>	<u>24,917,101</u>
Partea pe termen lung	14.266.292	24,044,334
Partea pe termen scurt (dobanda)	<u>10.342.457</u>	<u>872,768</u>

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

BNET23

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

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

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

BNET23A

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

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

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

BNET23C

În perioada 14 – 18 ianuarie 2019 societatea a derulat un plasament privat prin care a realizat a 5-a emisiune de obligațiuni – BNET23C, prin care a atras subscrieri în valoare totală de 10.000.000 lei, ceea ce reprezintă 100.000 obligațiuni, valoarea maximă a emisiunii BNET23C, în concordanță cu Deciziei Administratorului unic și a Documentului de Oferta și conform hotărârii AGEA din 25 aprilie 2018. Obligațiunile BNET23C sunt nominative, dematerializate,

corporative, neconvertibile si negarantate. Obligatiunile BNET23C au o valoare nominala de 100 lei, o scadenta de 4 ani, si o dobanda fixa de 9% per an, platibila semestrial. Sindicatul de intermediere in vederea vanzarii a fost format din S.S.I.F. Tradeville S.A. si S.S.I.F. Goldring S.A. Investitia atrasa este folosita pentru finantarea capitalului de lucru si a activitatii curente a Grupului Bittnet. Obligatiunile BNET23C sunt tranzactionabile pe piata AeRO incepand cu 17.04.2019.

NOTA 11. IMPRUMUTURI BANCARE

Detalii privind împrumuturile bancare sunt prezentate in tabelul următor:

	<u>31 mar 2022</u>	<u>31 dec 2021</u>
ProCredit credite TL	3,756,477	4,400,494
ProCredit linie 4.5 mill.	4,500,000	4,449,384
ING linie 2 mil.	940,689	1,080,099
Raiffeisen (IMM invest)	233,400	280,080
Total, din care:	<u>9,430,567</u>	<u>10,210,058</u>
Partea pe termen lung	5,590,875	6,327,926
Partea pe termen scurt	3,839,692	3,882,132

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 11 milioane lei la ProCredit Bank, ING Bank și Unicredit Bank și un plafon non-cash pentru emitere scrisori garantie bancara de 2,3 milioane lei la Banca Transilvania.

NOTA 12. 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:

	3 luni incheiate la:	
	31 mar 2022	31 mar 2021
Contracte management	223,976	171,279
Cheltuieli SOP	156,532	169,264
Total	380,508	340,543

Datorii	31 mar 2022	31 dec 2021
Angajati cheie	96,490	62,093
Total	96,490	62,093

Creante si imprumuturi	31 mar 2022	31 dec 2021
E-Learning Company – imprumut principal	240,000	240,000
E-Learning Company – dobanda	27,222	21,304
Total	267,222	261,304

Imprumutul catre E-Learning Company a fost acordat pentru o perioada de 3 ani, cu o dobanda de 10% pe an. Imprumutul a fost rambursat in integralitate (principal+dobanda) in mai 2022.

NOTA 13. 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 acomodarii 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 diversi 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 01.02.2022. 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 retentia lor la locul de munca.

Atat amplasarea cat si toate elementele definitorii ale proiectului OCP sunt in linie cu cultura de organizatie a grupului nostru, respectiv raspund cerintelor specifice pentru atragerea si retentia resurselor umane de top, un pilon de baza pentru specificul de business al grupului si in general al industriei de IT.

Faza 1 a proiectului din care fac parte si viitoarele birouri Bittnet va fi livrata in trimestrul 2 din 2022, motiv pentru care in perioada de tranzitie a fost semnat un contract de chirie temporara, cu o durata de 10 luni, punctul de lucru non-infiintat fiind situat in București, Str. Tudor Arghezi, nr. 8-10, Clădirea Unimed, Etaj 1, Spatiul TOF112, Sector 2.

La 31.03.2022, Societatea nu a obtinut controlul asupra activului aferent noului spatiu de birouri si, ca atare, nu a recunoscut in situatiile financiare drepturile de utilizare si nici obligatiile aferente.

NOTA 14. EVENIMENTE ULTERIOARE PERIOADEI DE RAPORTARE

I. Semnarea contractului de M&A – TopTech

La finalul lunii martie, Bittnet a informat investitorii despre semnarea contractului de achizitie pentru preluarea integrala a TOPTECH SRL, integrator de produse si servicii IT&C cu afaceri relevante in zona Transilvaniei. Pretul tranzactiei este de 12 milioane lei si va fi achitat partial in numerar (7 milioane lei), iar restul decontat in actiuni BNET. Operatiunile TopTech vor fi integrate in compania Dendrio Solutions SRL, parte a Diviziei de Tehnologie a Grupului Bittnet. Tranzactia este supusa spre aprobarea Consiliului Concurentei.

II. Semnarea contractului de M&A – 2Net Computer

La inceputul lunii aprilie, Emitentul a informat investitorii despre semnarea acordului de investitie pentru achizitia integrala a 2Net Computer SRL, integrator de produse si servicii IT&C cu focus pe regiunea Brasov si centrul Transilvaniei. Operatiunile 2Net Computer vor fi integrate in Dendrio Solutions SRL, consolidand astfel segmentul de business “Cloud & Infrastructure” in regiunea Transilvaniei. Pretul estimat al tranzactiei va lua in calcul valoarea societatii achizitionate (6.3 milioane lei) si va fi ajustat, conform uzantelor pentru acest tip de tranzactii, cu starea companiei (net debt) si cu activele non-core business. Suplimentar fata de pretul tranzactiei, Dendrio va prelua si imprumutul acordat de vechiul actionariat, in valoare de 1.2 milioane lei. Ca si in cazul TopTech, tranzactia este supusa spre aprobarea Consiliului Concurentei.

III. ADUNARILE GENERALE ORDINARE SI EXTRAORDINARE ALE ACTIONARILOR DIN 20.04.2022

În afara punctelor tradiționale de pe ordinea de zi pentru AGA ‘de bilanț’, cum ar fi aprobarea situațiilor financiare individuale si consolidate pentru 2021, Raportul anual sau descărcarea de gestiune, pentru 2022 conducerea Bittnet a propus acționarilor o operațiune de piață similară cu cea din anii precedenți, in care vor avea ulterior de ales între alocarea de acțiuni gratuite vs un “dividend” cash cu un randament de aprox. 4,8% , precum și o ofertă publică de emitere de acțiuni preferențiale (cu randament minim de 7,5% - acțiuni fără drept de vot dar purtătoare de dividend prioritar) . Emitentul intenționează să desfășoare această operațiune în lunile mai-iunie 2022. Coordonatele emisiunii de acțiuni preferențiale aici. De asemenea, in aceasta AGA au fost aprobate două planuri de rascumparare de actiuni comune BNET: unul pe termen lung si unul punctual pentru perioada mai-iulie 2022. Al doilea a fost o propunere din partea unor acționari interesați de bunul mers al companiei si pe termen lung, dar care însă nu au reușit să strângă 5% din drepturile de vot pentru a asigura introducerea punctului pe ordinea de zi spre dezbateră și votare. În spiritul deschiderii și al dialogului continuu cu toți acționarii Societății, managementul Bittnet a ales să includă respectivul punct pe ordinea de zi, lăsând la alegerea acționarilor dacă să aprobe sau nu operațiunea de răscumparare. Consiliul de Administrație a introdus acest punct, chiar dacă varianta de a răscumpara acțiuni din Piață la un preț de aproximativ 0.34 lei/acțiune nu reprezintă neapărat opțiunea Consiliului la acest moment. De aceea, membrii Consiliului de Administrație s-au abținut de la vot pentru acest punct. Explicatia Consiliului se regaseste în nota de fundamentare pentru pct. 3. Toate punctele de pe ordinea de zi AGOA si AGEA au fost aprobate de actionari, mai putin punctul 8 AGEA unde cvorumul necesar pentru supunerea la vot a acestui punct nu a fost intrunit.