

22 3Q

Publicat pe
11 Noi 2022



Bittnet Group
Raport BNET
9 LUNI, 2022

“There is something
that is much scarce,
something rarer than
ability. It is the ability
to recognise ability.”

—Robert Half

Bittnet Goup

—detalii companie

Raport trimestrul 3 conform	ANEXA 13 DIN REGULAMENTUL ASF NR. 5/2018
Pentru exercițiul financiar	01.01.2022 - 30.09.2022
Data raportului	11 Noiembrie 2022
Denumirea societății comerciale	BITTNET SYSTEMS S.A.
Sediul social	Str Sergeant Ion Nutu, nr. 44, One Cotroceni Park, Corp A si Corp B, etaj 4, sector 5, București
Adresa corespondenta/ Punct de Lucru	Str Sergeant Ion Nutu, nr. 44, One Cotroceni Park, Corp A si Corp B, etaj 4, sector 5, București
Numărul de telefon/fax	021.527.16.00 / 021.527.16.98
Codul unic de înregistrare la Oficiul Registrului Comerțului	21181848
Număr de ordine in Registrul Comerțului	J40/3752/2007
Piața reglementata pe care se tranzacționează valorile mobiliare emise	Piata Reglementata administrata de Bursa de Valori Bucuresti , Categoria Standard
Capitalul social subscris si vărsat	52.848.059,50 lei
Principalele caracteristici ale valorilor mobiliare emise de societatea comerciala	528.480.595 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

Cuprins raport

Scrisoare de la CEO	5
Pozitia financiara si Cash-Flow	7
Despre evolutia bursiera	8
Dezvoltarea prin M&A	8
Divizia Tehnologie	11
Prezentarea activitatii operationale	11
Dendrio Solutions	12
Optimizor (fost ITPrepared)	13
FORT (Global Resolution Experts, ISEC Associates)	13
Elian Solutions	14
Nenos si Nonlinear	14
Rezultate financiare—Divizia Tehnologie	16
Divizia Educație	18
Prezentarea activitatii operationale	18
Bittnet Training team	20
Equatorial team	20
The e-Learning Company team	20
Rezultate financiare—Divizia Educație	22
Rezultatul financiar și profitul brut	23
Situația consolidată a poziției financiare —elemente cheie	26
Situația consolidată a fluxurilor de trezorerie —elemente cheie	27
O perspectivă anualizată a rezultatelor financiare	28
Indicatori conform Anexa 13 Reg. ASF 5 / 2018	29
Tranzactii intragrup	30
Evenimente cheie în T3 2022	33
Factori de risc	37
Contact relatia cu investitorii	45
Anexa 1—Indicatori alternativi de performanta	46
Situații Financiare (neauditate)	47

Scrisoare de la CEO

În perioada de 9 luni încheiată la 30 septembrie 2022, Grupul nostru a înregistrat venituri operationale¹ de 111 milioane lei, **în creștere cu 35% față de perioada similară a anului anterior.**



Mihai Logofatu
Chief Executive Officer

Conform levierului operational deja cunoscut, aceasta a generat o creștere de 47% a marjei brute, până la valoarea de 26.4 milioane lei (față de 17,8 milioane lei la 30 septembrie 2021). Profitul operational atinge valoarea de 3.5 milioane lei, în creștere cu 9% față de cele 3.2 milioane lei înregistrate din operațiuni anul trecut.

Rezultatul financiar este o pierdere de 6.2 milioane lei, față de un profit de 4.6 milioane lei anul trecut. Din pierderea financiară de 6.2 milioane, 2.8 milioane sunt ajustări non-cash „mark-to-market” datorate scăderii cotațiilor detinerilor noastre la Softbinator și Arctic Stream. Profitul brut înregistrează o valoare negativă de 3.26 milioane lei. Pentru comparație, anul trecut valoarea acestui indicator era profit de 10.8 milioane lei, dintre care 5.8 milioane reprezentau creșteri de valoare ale investițiilor noastre, iar 3.3 milioane erau profituri tip „one-off”.

Dacă analizăm în perspectiva „*trailing twelve months*”, veniturile totale și marja brută înregistrează creșteri semnificative (25% în cazul veniturilor și 34% în cazul marjei brute). Faptul că veniturile TTM sunt aproape egale cu veniturile bugetate pentru întreg anul reconfirmă tintele pentru finalul de an. **Prin urmare, chiar dacă avem o creștere de 36% pentru această perioadă și continuând trendul pentru anul curent, în T4 este suficient să înregistrăm aceleași venituri operationale ca anul trecut pentru a atinge valorile bugetate.** Pe de altă parte, creșterea semnificativă (70%) a cheltuielilor indirecte generează o scădere a profitului operational TTM cu 1.5 milioane lei (-27%). Profitul brut TTM este cu 11 milioane lei mai mic decât în perioada comparabilă, datorită scăderii veniturilor financiare cu aproximativ 7 milioane lei.

Analizând cum sunt compuse rezultatele perioadei, Divizia de Educație, înregistrează o creștere semnificativă a veniturilor și a scăzut pierderea operatională la T3 cu 18% (de la 1.42 milioane anul trecut la 1.1 milioane anul acesta), în timp ce Divizia de Tehnologie produce profit operational de 4.7 milioane lei, în linie cu valoarea de anul trecut. În cadrul acestei divizii,

¹ Companiile TopTech și zNet, achiziționate în septembrie, nu sunt incluse în niciun fel în aceste rezultate consolidate

termenele de livrare intarziate prelungite la Dendrio afecteaza marja bruta (Dendrio este singura companie din divizia de tehnologie care inregistreaza o scadere a marjei). Avand in vedere intarzierile mentionate, profitul brut este, de asemenea, afectat – 2.5 milioane de lei din pierderea bruta totala de 3.3 milioane de lei a grupului provine de la Dendrio).

Din estimarile noastre intarzierile pe lantul de aprovizionare vor continua si in urmatoarele 18-24 de luni. Avand la baza aceste estimari, am decis sa reevaluam portofoliul de servicii si produse pentru a diversifica solutiile pe care le furnizam, acordand atentie sporita catre solutiile software – unde nu exista intarzieri in livrare.

Aceasta diversificare a solutiilor vizeaza completarea portofoliului actual cu produse si servicii de nisa, precum si recurente, care vor fi comercializate sub forma unui abonament lunar sau anual, similar cu ceea ce este disponibil in prezent pe piata in cazul majoritatii solutiilor software. Prin aceasta abordare ofensiva, reconfirmam pozitia noastra de furnizor care raspunde instant nevoilor clientilor, oferind solutii inovatoare specializate pe verticalele de piata in care acestia actioneaza.

Am structurat achizitia companiilor TopTech si zNet, sub Dendrio, astfel incat rezultatele consolidate ale Dendrio sa se indeparteze de ciclicitatea „iunie si decembrie”. Cele doua tranzactii au fost finalizate in luna septembrie, asadar nu au niciun impact la nivel de cont de profit si pierdere in situatiile financiare la 9 luni. In schimb, aceasta particularitate a procesului de consolidare conform IFRS genereaza un „blind spot” pentru actionari. Cu alte cuvinte, Dendrio va incepe anul 2023 ca o companie cu venituri consolidate de aproximativ 200 milioane lei, si un profit operational de 14 milioane de lei. Pentru a adresa acest blind-spot, publicam in acest raport si o prezentare al rezultatelor financiare – [„Consolidare Pro-Forma”](#).

Pornind de la aceste rezultate, as vrea sa readuc in atentia investitorilor un element important pentru intelegerea mai buna a activitatii noastre: structura echipei si modelul operational al grupului genereaza un efect de levier („multiplicator”, „leverage”) pentru marja bruta fata de venituri. Astfel, cum se observa si acum, o crestere cu 36% a veniturilor genereaza o crestere de 47% a marjei brute, care este elementul esential pentru a genera profitabilitate operationala. **Cu alte cuvinte, o companie care inregistreaza venituri mai mici intr-o perioada, va avea si o marja mai mica, si deci pierdere bruta. Este nevoie insa de o crestere relativ mica a veniturilor pentru o crestere mai mare a marjei si o evolutie semnificativa a profitului operational (si brut).**

La nivelul **Diviziei de Tehnologie** trimestrul 3 a reprezentat un nivel de complexitate ridicat in operarea business-ului, datorat in principal provocarilor logistice (întârzierile în livrări, predictibilitate mai scăzută, restrângerea perioadelor în care se pot livra serviciile), dar si din cauza cresterii ratelor de dobânda la împrumuturile in RON, care a influențat negativ costul finanțării unor proiecte.

Chiar si in aceste conditii de piata, departe de a fi ideale, Divizia de Tehnologie a inregistrat o crestere a cifrei de afaceri cu 29%, pana la valoarea de 95.5 mil lei (vs 73.8 milioane in perioada comparabila din 2021) iar marja bruta generata la nivelul diviziei a fost de 19.8 mil lei (+45% vs T3 2021). Cresterea de cifra se reflecta intr-o activitate mai ridicata la nivelul echipelor de livrare cu peste 2.000 de proiecte implementate de Divizia de Tehnologie in primele 9 luni. Alăturarea

in Divizia de Tehnologie a celor mai recente achizitii, TopTech si zNET, deschide un orizont complementar de produse & servicii si clienti, ceea ce va accelera businessul intr-o geografie in care, pana acum, grupul avea prezenta redusa – centru, sud si sud-estul Transilvaniei. Ceilalti piloni ai Diviziei de Tehnologie – Business Applications, CyberSecurity si Managed Services inregistreaza o evolutie extrem de puternica in sens pozitiv, atat din punct de vedere al afacerilor cat si al profitabilitatii. In mod paradoxal, **cresterea cifrelor acestor companii este limitata mai degraba de lipsa resursei umane care sa livreze toate proiectele pe care le castigam, in ciuda recrutarilor masive de anul acesta.**

In cazul Fort (brandul care reuneste companiile de securitate cibernetica achizitionate in ultimul an – GRX respectiv ISEC) inregistram o crestere cu 35% a afacerilor (pana la 10.6 milioane lei), aspect care ne-a permis sa acoperim costurile in crestere atat cu echipa tehnica, dar si administrative, generand un profit operational si brut similar cu cel din perioada anterioara – 2.2 milioane lei. Un alt aspect extrem de important si relevant pentru evolutia Fort, este demararea unui proiect cu fonduri nerambursabile, estimat a se finaliza in 2023, in cadrul caruia dezvoltam un produs propriu („own-IP”). Acesta este estimat sa produca venituri recurente incepand cu 2024.

In cazul [Optimizor](#) (fosta IT Prepared), cresterea cu 91% a veniturilor (pana la 4.6 milioane lei) a generat o evolutie accelerata (plus 130%) a profitului operational si brut – pana la 2 milioane lei.

Nu in ultimul rand, in cazul Elan inregistram o dublare a veniturilor (pana la 8.5 milioane lei) si o imbunatatire cu 1.2 milioane lei a profitului operational si brut – pana la 1.1 milioane lei.

Pentru **Divizia de Educatie**, trimestrul 3 din 2022 a păstrat tendința pozitivă de creștere pe care o avem încă de la începutul anului. Astfel, chiar dacă în lunile de vară contractarea și implementarea de training-uri încetinește față de celelalte luni ale anului, am reușit să securizăm o valoare a cifrei de afaceri (proiecte castigate – livrate sau care se aflau in proces de livrare la 30.09 – CLOSED WON) de aproximativ 18 milioane lei, o creștere semnificativă față de anul trecut si in linie cu proiectia bugetata pentru intreg anul.

Cifra de afaceri efectiv facturata in primele 9 luni ale anului a fost de 15.6 mil lei, in crestere cu 92% lei fata de perioada similara a anului trecut iar marja bruta generata de divizie a atins valoarea de 6.4 mil lei, cu 55% mai mare vs perioada simialara a 2021.

Pozitia financiara si Cash-Flow

Capitalurile proprii si-au continuat evolutia semnificativ pozitiva, atingand valoarea de 54.6 milioane lei, in timp ce pozitia de cash a crescut cu 5 milioane lei (31%) fata de perioada comparabila a anului trecut. Cash-flow-ul operational a depasit valoarea de 7 milioane lei, ceea ce, combinat cu vanzarea unei participatii minoritare in Dendrio, ne-a permis sa facem noi achizitii de companii in valoare de 15 milioane lei. In cele 9 luni incheiate la 30 septembrie, pozitia de numerar a scazut cu 3.1 milioane lei, **dintre care 2.6 milioane lei reprezinta capital returnat actionarilor sub forma de rascumparari.**

Totodata, in luna septembrie am demarat procesul de majorare a capitalului social prin aporturi si creante (din M&A), operatiune prin care tintim sa atragem inca 20 milioane lei ca ,fresh-

equity'. Astfel, daca reusim sa derulam toti pasii operationali inainte de 31.12.2022, capitalurile proprii vor depasi 100 milioane lei.

Intre 30 septembrie si data publicarii prezentului raport, am publicat si o convocare a adunarii generale a actionarilor, pentru a innoi plafoanele de emitere obligatiuni, cu scopul de a refinanta emisiunile cu scadenta in 2023, plus extinderea finantarii disponibile grupului. Consideram ca, in perioade de incertitudine pentru investitori, existenta unui emitent de obligatiuni cu o stare financiara solida, cu cash flow semnificativ an de an, si cu o valoare de equity de 100 milioane lei ar trebui sa fie o optiune interesanta de investit in obligatiuni.

Despre evolutia bursiera

In primele 9 luni ale anului 2022, cotația Bittnet a înregistrat o scădere de 16%. Volumul total de tranzacționare înregistrat în primele 9 luni a fost de 77.063.824 acțiuni, cu o valoare totală a tranzacțiilor ce a depășit 45,6 mil lei, valori care confirmă statutul de membru al indicelui BET-XT sau al indicilor FTSE Russel, bazat și pe lichiditatea acțiunilor. În luna septembrie am fost informați de către fondul de investiții Agista Investments că a depășit pragul de 5% deținere în acționariat, în mod individual, iar împreună cu Impetum Investments și cu un număr de persoane din managementul celor două vehicule de investiții, pragul de 15%. Ne încântă încrederea arătată de un jucător instituțional planurilor noastre de dezvoltare, și le mulțumim pe această cale.

Dezvoltarea prin M&A

În trimestrul 3 am finalizat 2 tranzacții semnificative: achiziția TopTech și zNet. Ca element de noutate, este pentru prima dată când finanțăm achiziția de alte companii printr-un împrumut bancar. În paralel am avansat procesele de negociere pentru alte tranzacții care sunt încă în lucru. Dacă doar una dintre aceste tranzacții se va încheia cu succes, vom începe anul 2023 cu o capacitate de a genera business de peste 300 milioane lei. Cautăm în continuare tranzacții care să ne permită să ne consolidăm prezenta atât în activitatea clasică de integrare IT&C, cât și în zona de managed services. Vă invit să citiți mai multe despre structura grupului și despre rolul activității de M&A în atingerea obiectivului de 100 milioane euro cifră de afaceri în [Manualul Actionarului](#). La fel, dacă atingem obiectivul de afaceri de 100 milioane euro (0.5 miliarde lei) în 2024, și dacă acestea sunt însoțite de o profitabilitate medie pentru industrie de 15%, profitul net rezultat ar fi imposibil de obținut din cifră de afaceri curentă, indiferent de cât de multă atenție am acorda la nivelul costurilor sau câtă ingeniozitate și măiestrie operațională am putea dovedi.

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

Mihai Logofătu

Mihai Logofătu,
Fondator & Chief Executive Officer,
Bittnet Group

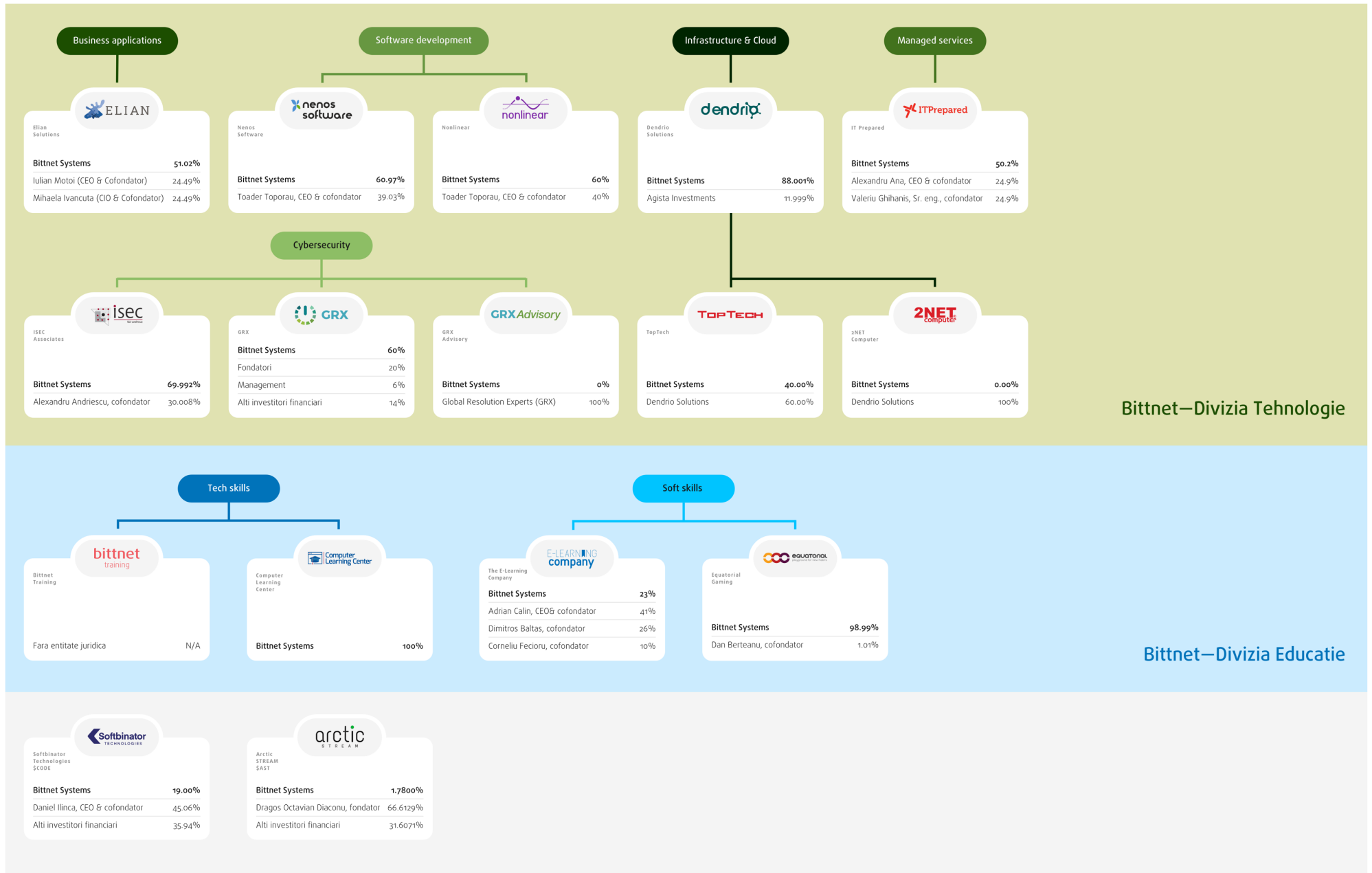
“The only limits
are, as always,
those of vision.”

—James Broughton

bittnet group

Consolidated & minority* interests
*The E-Learning Company

Mark 2 Market



Divizia Tehnologie

Prezentarea activitatii operationale

Al treilea trimestru al 2022 a însemnat pentru Divizia de Tehnologie continuarea creșterii afacerilor pentru toate companiile din divizie. Așa cum menționam la finalul primului semestru ([Raport Semestru 1](#)) această creștere se menține semnificativ mai ridicată pentru companiile cu o cotă ridicată de servicii cum ar fi Elian, Optimizor, Fort – companii care reușesc creșteri accelerate și chiar dublarea afacerii comparat cu trimestrul 3 anul anterior, cum este cazul Elian Solutions.

În cazul Dendrio compania rămâne pe creștere operațională și în trimestrul 3, această creștere fiind însă încetinită de contextul curent la nivel global - Dendrio având o componentă semnificativă din operațiuni legată de livrarea echipamentelor hardware. Mediul economic marcat de inflație galopantă, precum și de ‚explozia‘ cursului de schimb USD/RON, a antrenat diminuarea marjelor pentru anumite contracte subsecvente unor acorduri cadru multianuale câștigate în perioada 2019-2020 de către Dendrio.

De asemenea, creșterea ratelor de dobândă la împrumuturile în RON a influențat negativ costul finanțării unor proiecte. În acest context, Dendrio – compania din cadrul diviziei cu cea mai mare nevoie a unei componente de prefinanțare a proiectelor – a explorat oportunitatea contractării de împrumuturi în monedă străină, la un cost actual mai scăzut decât ar fi făcut-o în monedă națională.

Provocările logistice (întârzierile în livrări, predictibilitatea mai scăzută, restrângerea perioadelor în care se pot livra serviciile) conduc la un nivel de complexitate mai ridicat în operarea companiei. În cele ce urmează vom detalia anumite acțiuni pe care le luăm pentru a contrabalansa această situație.

Chiar și în aceste condiții de piață ‚nu tocmai ideale‘ Divizia de Tehnologie raportează creșterea cifrei de afaceri cu 25%, până la valoarea de 95,5 mil lei (vs trimestrul 3 2021) iar marja brută generată la nivelul diviziei a fost de 19,8 mil lei (+45% vs t3 2021). Creșterea de cifră se reflectă într-o activitate mai ridicată la nivelul echipelor de livrare cu peste 2.000 de proiecte implementate de Divizia de Tehnologie în primele 9 luni.

Alăturarea în Divizia de Tehnologie a celor mai recente achiziții, TopTech și zNET, deschide un orizont complementar de produse și servicii IT și clienți și permite accelerarea businessului într-o geografie în care, până acum, grupul avea o prezență redusă – centru, sud și sud-estul Transilvaniei.

La data publicării prezentului raport, integrarea celor 2 companii în cadrul grupului este în plin proces de desfășurare. Până la finalul anului se va face implementarea de ERP și a celorlalte ‚unelte‘ folosite la nivelul grupului, atât din punct de vedere al procesului de vânzare, fluxuri operaționale cât și de consolidare financiar-contabilă. Vom putea considera ca cele 2 companii sunt pe deplin integrate abia la început de 2023. De asemenea, o serie de procese care funcționau

la nivelul companiilor vor fi coordonate de la nivelul diviziei – astfel vom avea funcțiuni integrate de Marketing, Sales Development (SDR – prospectarea pieței/clientilor) sau Customer Succes la nivelul diviziei. În acest mod ne propunem stabilirea unor bune practici la nivelul tuturor companiilor dar și o creștere a eficienței întregii echipe.

La nivelul trimestrului 3, rezultatele financiare ale TopTech și 2NET nu sunt consolidate în rezultatele financiare ale Dendrio, ori ale grupului.

A. Infrastructuri IT complexe

Dendrio Solutions

Pe parcursul celui de-al treilea trimestru Dendrio Solutions a operat în același context global marcat de disfuncții în lanțurile de aprovizionare cu componente hardware, obținând chiar și în acest context o creștere de 4% a cifrei de afaceri față de perioada similară a anului 2021. Un număr de proiecte semnificative (ce au fost livrate pe parcursul întregului an) vor fi finalizate în ultimul trimestru ceea ce va genera o creștere a celor două valori amintite mai sus.

Deși se pot observa anumite îmbunătățiri în livrarea produselor standardizate, în ceea ce privește proiectele cu un grad mare de personalizare (proiectele la cheie configurate pe cerințele unui singur client dar care permit și obținerea unei rate mai mari de profitabilitate) – aceste proiecte continuă să fie semnificativ afectate. Nu ne propunem o detaliere excesivă a acestui fenomen deoarece a fost prezentat în mai multe rapoarte periodice din ultimii ani. Credem însă că este important să notăm impactul generat asupra activității companiei dar și măsurile pe care le întreprindem pentru a contracara aceste efecte:

Impact

- Pe parcursul trimestrului 3 din 2022 o serie de proiecte ce aveau termen de finalizare 2022 - în valoare de peste 9 milioane RON - au fost reprogramate pentru anul 2023 ca urmare a întârzierilor în livrare;
- Acest volum poate crește în finalul anului -proiecte în valoare de 11 de milioane RON fiind considerate la risc de a fi livrate în Q4 în urma modificărilor succesive ale termenelor de livrare;
- Cost de oportunitate ridicat: este necesar un volum semnificativ de efort suplimentar în relația cu clienții afectați, producători și lanțul de aprovizionare – efort ce ar fi asigurat în mod normal generarea unor proiecte noi;
- Cu toate acestea estimăm un avans semnificativ al veniturilor Dendrio la final anului (menținând creșterea de două cifre);

Direcții de evoluție

- Operațional au fost menținute măsurile luate anterior (spargerea proiectelor mari pe subproiecte cu livrări parțiale, urmărirea atentă a termenelor de livrare, realocarea comenzilor acolo unde este posibil);

- Deși ne propunem creșterea numărului de proiecte care implică arhitecturi complexe, echipa Dendrio Solutions va pune un accent deosebit pe zona soluțiilor și serviciilor aferente produselor software din portofoliile existente și din grup (Cisco, Microsoft, cyber security);
- Creșterea numărului de arhitecturi hibride sau cloud vândute;
- Extinderea portofoliului de soluții / producători integrați în soluțiile vândute;
- Consolidarea echipei de management și a echipei operaționale; în prezent avem un nou director de operațiuni ce se va concentra pe maximizarea eficienței operaționale precum și noi colegi în departamente cheie cum ar fi Presales și Delivery.

Alte inițiative derulate

- Pe parcursul acestui trimestru au fost inițiate mai multe proiecte de integrare alături de companiile din grup (Fort, Optimizor și Elian).
- SDR: procesul de outbound a fost semnificativ îmbunătățit, având în prezent peste 70 de Sales Qualified Leads generate (din care 16 au fost deja câștigate), în industrii cum ar fi: producție, retail/e-commerce, transport și logistică, HORECA, servicii financiare.
- De asemenea profilul companiilor țintite a fost modificat, în prezent având mai multe leaduri calificate în segmentul mediu și mare (inclusiv companii din domeniul bancar sau din zona industrială mare).

Optimizor (fost ITPrepared)

În ultimul trimestru, baza de clienți a Optimizor a fost extinsă cu 30%, aducând și o diversificare a portofoliului de servicii în zona de suport pe tehnologii de networking, automatizări bazate pe cloud, integrări cu aplicații de HR și sisteme de tip CRM. De asemenea echipa de livrare a fost extinsă cu 66% în pregătirea lansării produsului de suport IT pentru companii mici și startup-uri. În echipă au apărut resurse de tip DevOps pentru a susține dezvoltarea de integrări complexe ale soluțiilor utilizate de clienți.

Nu în ultimul rând, în acest trimestru am depășit pragul de 10.000 de tichete de suport rezolvate (lifetime) cu 99.4% preluate în SLA și grad de satisfacție de 98.5%.

FORT (Global Resolution Experts, ISEC Associates)

Primele 9 luni din 2022 se pot caracteriza printr-un singur cuvânt: construcție. Companiile ce compun Fort au început colaborarea cu 4 noi colegi, ce au un focus principal în diverse activități legate de securitate cibernetică, în special teste de penetrare și consultanță. Totodată, pentru a asigura un proces de formare eficient pentru persoanele care își doresc urmarea unei cariere în domeniul de activitate în care Fort activează, au fost puse bazele, în colaborare cu CTRL+N, unui curs specific pentru Ethical Hacking. Absolvenții acestui curs vor putea obține o certificare recunoscută internațional, precum și să obțină un post specific în cadrul companiei.

Unificarea din punct de vedere operațional între GRX și ISEC a continuat și se apropie de sfârșit, urmând ca acest proces să fie finalizat până la începutul anului 2023.

Din punct de vedere operațional, a fost continuat procesul de livrare eficient al serviciilor Fort către clienții companiei, fiind observat un transfer de încărcare din sfera de audit în cea de consultanță în securitate. Au fost demarate colaborări cu 2 noi clienți, pentru care vom furniza servicii specifice.

Ne așteptăm ca în ultimul trimestru Fort va finaliza proiectele care se afla acum în derulare, în vedere atingerii țintelor de cifra de afaceri și profitabilitate.

Un element semnificativ de menționat este faptul că am început derularea unui proiect cu fonduri nerambursabile - prima solicitare de rambursare a cheltuielilor deja efectuate se va depune cel mai probabil la finele anului 2022. Estimăm că proiectul se va finaliza la finele anului 2023 și va reprezenta un produs proprietate intelectuală FORT care va genera venituri recurente de la utilizatori începând cu anul 2024.

B. Aplicații pentru afaceri, software și inteligență artificială

Elia Solutions

Trendul accelerat de expansiune al afacerilor Elia Solutions a continuat și în trimestrul 3 obținând o creștere a cifrei de afaceri cu peste 100% față de T3 2021.

Toate cele 3 componente majore ale modelului de business al Elia Solutions au avut un ritm de creștere susținut:

- serviciile de implementare au înregistrat o creștere cu 146% față de T3 2021;
- volumul serviciilor de suport a crescut cu 49%;
- vânzarea de licențe a avut o creștere de 131% față de anul anterior.

Din punct de vedere al rezultatelor, Elia Solutions a bugetat pentru anul 2022 o cifră de afaceri dublă față de 2021 iar rezultatele la finalul T3 ne dau încredere că acest obiectiv va fi atins!

Procese începute în prima jumătate a anului au continuat și în T3:

- a continuat consolidarea echipelor
- structura de livrare organizată pe 2 sub-echipe, fiecare cu câte un team leader dedicat venit din rândul oamenilor cu experiență în implementări;
- metodologia de livrare a proiectelor (self-planning pentru fiecare membru al echipei și validarea termenelor de livrare cu managerul de echipă și project managerul asociat) permite gestionarea unui volum ridicat de taskuri, respectiv gestionarea unui număr semnificativ mai mare de proiecte în livrare.

Nenos și Nonlinear

Și în acest trimestru clienții noștri au beneficiat de experiența noastră de peste zece ani în domeniul dezvoltării softului customizat nevoilor lor, prin intermediul echipelor noastre construite pentru proiecte specifice, capabile de o analiză detaliată a problemelor, dar mai ales de dorința lor de a ne ridica la standardele motto-ului nostru: „professional software solutions”.

Soluții inovatoare

Trimestrul trecut eram încântați de lansarea la nivel de grup a soluției noastre, Timekey - ce poate face acțiunile administrative precum pontarea zilnică a orelor muncite mult mai ușoară și eficientă. Primul feedback a fost unul pozitiv, așa că am demarat integrarea colegilor la o scală mai largă. Suntem mândri de evoluția produsului nostru, care acum a trecut de la versiunea pilot – testată și folosită de doar câțiva colegi din cadrul grupului Bittnet – la versiunea beta – testată și folosită de toți colegii noștri din compania Elian Solutions. Am reușit să implementăm și opțiunile propuse trimestrul trecut, iar colegii din Elian vor putea folosi, printre alte funcționalități, depunerea direct în aplicație a cererii de concediu și aprobarea acesteia, tot din aplicație, de către Team Lead, dar și butonul care permite pontarea automată de 8 ore de muncă zilnic.

Am adăugat un nou domeniu de expertiză în portofoliul Nenos Software & Nonlinear, pe lângă domeniile care implică procesarea inteligentă a documentelor, eCommerce, Agritech, Sănătate, Asigurări, și anume cel de Turism. Suntem entuziasmați de o nouă colaborare cu o companie din UK, ce pune focus pe oferirea de soluții de distribuție, tehnologie, dar și plată pentru industria de turism din întreaga lume. Proiectul a luat formă cu scopul de a satisface nevoia constantă a oamenilor de a călători și pentru a face tot procesul de rezervare a vacanțelor unul mai ușor și prietenos. Obiectivul principal este construirea unui User Interface în Cloud, care urmărește două mari aspecte: translatarea funcționalităților aplicației actuale pentru a fi folosită și pe telefon/tabletă, dar și implementarea unor noi funcționalități pentru a îmbunătăți experiența utilizatorilor.

O nouă generație de programatori

Ne apropiem de finalul ediției curente Nenos Academy, ediție care s-a concentrat pe dezvoltarea și pregătirea a două categorii de juniori: FullStack Web Developers și Python Developers. Colegii noștri mentori pregătesc studenții pentru a face față provocărilor primului job în domeniu, folosindu-se de teorii actualizate și de exerciții special concepute pentru a simula task-uri reale din proiecte. Recompensăm munca și dedicarea, de aceea oferim primele burse persoanelor care s-au evidențiat în cadrul grupelor de învățare. Totodată, am dat startul înscrierilor ediției cu numărul trei a academiei, și suntem nerăbdători să cunoaștem noua generație de tineri entuziasmați și pasionați de programare!

Echipa

Pentru că ne dorim constant să ne dezvoltăm, continuăm procesul de extindere a portofoliului și al echipei prin extinderea departamentului de Sales și Marketing, înființat trimestrul trecut. Ne bucurăm să avem alături de noi colegi energici și gata să ajute în găsirea proiectelor potrivite echipei noastre de programatori capabili.

Rezultate financiare—Divizia Tehnologie

Levierul (multiplicatorul) operațional generează în continuare o creștere mai accelerată a marjei brute față de creșterea cifre de afaceri (1.5x). Astfel, marja brută generată de divizia de tehnologie în primele 3 trimestre este de aproape 20 milioane lei – putin mai mare decât întreaga marjă brută a grupului acum 3 ani. Marja brută a continuat să se îmbunătățească semnificativ ca procent din venituri, ca urmare a creșterii semnificative a serviciilor (plus 76% față de anul anterior).

Profitul operational este de 4.7 milioane lei, similar cu valoarea înregistrată în perioada similară a anului trecut, ca urmare a creșterii semnificative a costurilor administrative (odată cu începerea contractului pentru noul sediu, dar și ca urmare a extinderii echipei).

Integrare	30/09/2022 (lei)	30/09/2021 (lei)	Evoluție
Venituri	<u>95,550,607</u>	<u>73,842,251</u>	29.4%
Prestarea de servicii	30,661,906	17,483,711	75.4%
Vanzarea de marfuri	64,888,701	56,358,540	15.1%
Costul vânzărilor	<u>75,698,342</u>	<u>60,123,789</u>	25.9%
Marfuri/materiale	53,881,693	48,522,480	11.0%
Servicii cloud	3,997,495	4,199,042	-4.8%
Ore-Om	17,819,153	7,402,267	140.7%
Marja brută	19,852,265	13,718,462	44.7%
Alte venituri	399,180	2,588,870	-84.6%
Cheltuieli de vanzare/distributie	5,902,526	4,099,972	44.0%
Ore-Om	4,950,927	3,554,610	39.3%
Publicitate	951,599	545,363	74.5%
Cheltuieli administrative	<u>9,593,341</u>	<u>5,011,133</u>	91.4%
Ore-Om	4,225,604	2,556,326	65.3%
Amortizare	1,409,339	894,255	57.6%
Alte servicii terți	1,773,500	773,015	129.4%
Diverse	760,237	294,613	158.0%
Profit Operational	4,723,146	4,692,919	0.6%

“The whole purpose
of education is
to turn mirrors
into windows.”

—James Broughton

Divizia Educație

Prezentarea activitatii operationale

Pentru Divizia de Educație, cel de-al treilea trimestru al anului 2022 a păstrat tendința pozitivă de creștere pe care o avem încă de la începutul anului. Astfel, chiar dacă în lunile de vară contractarea și implementarea de training-uri încetinește față de celelalte luni ale anului, am reușit să securizăm o valoare a cifrei de afaceri (proiecte castigate – livrate sau care se aflau în proces de livrare la 30.09 – CLOSED WON) de aproximativ 18 mil. RON, o creștere semnificativă față de anul trecut.

Tot în acest trimestru ne-am concentrat eforturile în a completa pozițiile vacante în structura organizațională a diviziei. Astfel am recrutat și am finalizat procesul de on-boarding pentru 3 poziții de Head of Department, 2 poziții de Business Development Manager (BDM), 2 poziții de Customer Success Manager și 7 poziții de Traineri colaboratori.

Puteți găsi în cele ce urmează activitățile fiecărei echipe funcționale și rezultatele obținute.

A. Marketing

Tech skills

Focusul a fost pe campanii de brand awareness și generare de lead-uri prin dezvoltarea de conținut. Prin activitatea continuă de menținere la zi a conținutului de pe website, prin acțiuni continue de SEO și promovare Pay-Per-Click, prin campanii de produs dedicate vendorilor din portofoliu, echipa a generat 117 MQL (Marketing Qualified Leads) dintre care 57 din ele (48%) au fost calificate (SQL) și au fost transferate în echipa de Business Development.

Am atras peste 23.100 vizite pe site-urile proiectelor din Bittnet Training și peste 986.000 afișări de reclame plătite în mediul online.

Am continuat cu promovarea materialelor din campaniile IT Evolve Toolkit, respectiv Security Learning Toolkit care au avut ca scop oferirea de conținut relevant și de actualitate către IT manageri, IT specialists sau HR Managers și Business Owners pe care echipele noastre îi țintesc. De asemenea, am dezvoltat o serie de materiale ample care au dat contur campaniei AWS Game Changer, dedicată celor care au nevoie să se familiarizeze cu cele mai populare servicii Amazon Web Services. Din perspectiva securității am rulat o campanie de awareness pe subiectul Certified Ethical Hacker.

Human skills

În trimestrul 3 ne-am concentrat pe demararea campaniilor de creștere a vizibilității brandului Equatorial și pe finalizarea broșurii de prezentare a programului de leadership (produsul bazat pe studiul de piață "Learner Persona al liderului de echipă din tehnologie"), precum și a website-ului companiei.

Eforturile de PR au fost amplificate prin două noi comunicate de presă, precum și printr-un interviu, activități preluate de peste 30 de publicații online. De asemenea, am continuat seria de discuții în cadrul F5 Podcast cu două noi ediții, pentru a rămâne în contact cu prioritățile și provocările managerilor seniori din organizațiile de tehnologie.

Product team tech skills

Echipa s-a concentrat pe campanii de awareness și generare de lead-uri prin dezvoltarea de conținut. Campaniile de awareness rulate în această perioadă (IT Security Toolkit, IT Evolve Toolkit și AWS Game Changer) au generat un număr total de 2981 vizite pe landing page-uri și 238 download-uri de resurse educative.

Departamentul a lucrat îndeaproape cu vendorul AWS și grație întăririi relației cu acesta am fost aleși să facem parte din programul pilot de finanțare integrală cursuri. În același timp continuăm programele de co-finanțare atât cu AWS cât și cu Microsoft, prin care vendorii împing cursurile de cloud către diverși parteneri și clienți.

Tot în această perioadă, departamentul a lucrat la extinderea numărului de clienți pentru cursurile Cisco, prin dezvoltarea unui curs custom, ce poate fi livrat la nivel global și care pe lângă reach-ul extins în materie de clienți ne va plasa într-un grup restâns de authorised learning partners ai Cisco ce pot oferi astfel de cursuri.

Colaborarea strânsă cu Cisco s-a fructificat și prin reincluderea în programul de CLC (Cisco Learning Credits), prin care putem accepta ca și metodă de plată pentru cursuri voucherele CLC, pe care ulterior le decontăm la vendor. Există un număr limitat de parteneri la nivel global care sunt incluși în acest program.

Conform strategiei de întărire și extindere a modelului de business, departamentul a lucrat la crearea unui studio video și la setarea unui plan de conținut pertinent, ambele constituind pilonii de pornire pentru platforma video ce urmează a fi dezvoltată ulterior.

Demand generation

În trimestrul 3 al anului 2022, echipa Demand Generation a completat activ campaniile echipei de marketing prin gestiunea leadurilor de inbound și generare de leaduri de outbound pentru divizia de Educație. În această perioadă au fost generate și transformate în oportunități de business 84 SQL (Sales Qualified Leads): 27 au fost create de echipa Outbound, iar restul de 57 de echipa Inbound. Dacă raportăm la perioada similară a anului precedent, în Q3 2022 a fost livrat un număr aproape dublu de oportunități în Outbound și cu 10% mai mult față de aceeași perioadă a anului trecut în Inbound.

Aceste rezultate confirmă măsurile implementate la începutul anului de targetare a industriei IT și în paralel datorită rezultatelor din campaniile de Marketing implementate pe parcursul anului.

Pentru trimestrul 4 al anului 2022, echipa Demand Generation își va păstra focusul în verticala stabilită (pentru zona de Outbound) și va aborda leadurile informaționale venite în urma campaniilor de Marketing în desfășurare (pentru zona de Inbound), având ca obiectiv principal atingerea țintei propuse pentru anul în curs.

B. Business development

Bittnet Training team

La finalul trimestrului 3 am reușit să securizăm contracte în valoare de 16,5 mil. RON (CLOSED WON), ceea ce reprezintă un procent de 77% din obiectivul pe care ni l-am asumat pentru acest an. Aceasta cifră a putut fi realizată prin închiderea a 521 oportunități și colaborarea cu 81 de clienți activi.

În ceea ce privește orchestrarea proiectelor desfășurate în trimestrul 3, am continuat livrarea proiectelor pe fonduri europene și a proiectelor educationale din sectorul public, numărul de cursanți doar în aceste proiecte fiind de peste 450.

Cifra realizată în acest trimestru a fost de aproximativ 4 mil. RON, din aproximativ 160 de oportunități. Prin comparație, în aceeași perioadă a anului 2021 a fost realizată o cifră de 2,5 mil. RON din 119 oportunități.

În ultimul trimestru din an ne vom concentra să finalizăm cu succes proiectele pe care le avem în desfășurare, să construim strategia pe care o vom aborda cu clienții în anul 2023 și să construim planurile de acțiune pentru portofoliile administrate de fiecare BDM în parte.

Equatorial team

La finalul trimestrului trei, în Equatorial au fost câștigate proiecte în valoare de aproximativ 1,7M RON (CLOSED WON), iar de la începutul anului și până la 30 septembrie, programele de training human & leadership skills ale Equatorial au însumat 150 de sesiuni și peste 650 de participanți.

În plus, începând cu septembrie, avem un rol nou de Team Leader al echipei de vânzări și un membru nou care ni s-a alăturat pentru a susține și a consolida activitățile de vânzări.

The e-Learning Company team

Trimestrul al treilea al anului 2022 a fost o continuare a trendului din primele 6 luni: o cifră de afaceri mai mare decât în perioada similară a anului 2021 și, de asemenea, un profit în creștere, marja fiind aproape identică (în ușoară creștere).

Astfel, în primele 9 luni am câștigat contracte în valoare de 2,25 mil. RON, iar profitului a urcat până la 510 mii RON. Aceste rezultate vin în contextul în care, pentru o parte dintre clienții care au decis să reînnoiască contractele scadente în septembrie, încă nu s-au emis toate facturile, aceasta urmând a fi emise până la finalul anului.

Am avansat cu planul de regionalizare a unor cursuri în alte limbi, avem primele module în limba bulgară și discuții avansate cu clienți din Bulgaria. La nivelul echipei de marketing, avem un nou coleg și anticipăm că noul site și noua identitate vizuală vor fi disponibile așa cum am planificat.

În ultimele 3 luni ale anului 2022:

- vom demara un proiect pilot cu o entitate din sectorul public și ne vom adresa unui număr semnificativ de cursanți;

- așteptăm finalizarea discuțiilor pentru două acorduri importante în zona corporate;
- vom derula o serie de activități de prezentare pentru un client care are o activitate globală foarte importantă și unde așteptăm un rezultat pozitiv în prima parte a anului 2023;
- avem stabilite prezentări pentru parteneriate importante atât în România cât și în țări din regiune;
- demarăm o campanie de promovare prin care să facem cunoscute serviciile noastre e-learning pentru multe dintre companiile din top 500 din România cu care nu avem contacte.

C. Training delivery

Cel de-al treilea trimestru al anului 2022 a adus echipei de Training Delivery o serie de satisfacții prin implementarea unor proiecte de anvergură. În această perioadă, am conturat programul Academia de Traineri care are ca scop atragerea de noi profesioniști în domeniul livrării de training și perfecționarea abilităților de susținere a cursurilor precum capacități umane de relaționare, comunicare și explicare a conceptelor tehnice, pentru a fi cu ușurință puse în practică de cursanți. Unul dintre scopurile esențiale ale Academiei de traineri este implementarea unui traseu uniform de învățare și dezvoltare a trainerilor Bittnet și implicit o rată de succes crescută a cursurilor livrate.

Am livrat 125 de clase la care au participat 1380 cursanți, comparativ cu anul 2021 când am organizat doar 64 clase cu un total de 581 cursanți fapt ce se concluzionează într-o dublare a numărului de clase față de anul precedent și o creștere de 237% a numărului de cursanți.

În paralel cu aceste proiecte, echipa Training Delivery, cu sprijinul echipelor tehnice, a lucrat constant la reamenajarea salilor de curs ce au fost aduse la cel mai înalt nivel de performanță, acestea fiind în prezent pregătite pentru cursuri în format blended pentru a crea o experiență unică în procesul de învățare pentru adulți. Microfoanele ce captează sunetul din orice colț al clasei, sau tabla inteligentă ce poate fi urmărită în timp real de cursantul de acasă, sunt doar câteva dintre ideile ingenioase care se numără printre echipamentele de ultimă generație puse în funcțiune de echipele noastre.

D. Customer success

Echipa de Customer Success și-a schimbat managementul și și-a completat colectivul cu 2 persoane angajate part-time pentru a oferi o experiență mai bună clienților. Rolul noilor colegi este de a reveni după curs cât mai rapid cu toată documentația necesară pentru închiderea proiectelor castigate prin licitații. Ne-am definitivat modul de lucru intern și folosim o procedură standard de on-boarding pentru noii clienți.

Am obținut feedback de la peste 150 de participanți la clase închise și am trimis peste 25 de rapoarte care centralizează aceste feedbackuri către clienți împreună cu recomandările instructorilor. În urma feedbackurilor primite, am înțeles că participanții la cursuri apreciază calitatea trainerilor și cursurile hands-on. Aceste cursuri le-au crescut productivitatea cu peste 10%.

Rezultate financiare—Divizia Educație

Din punct de vedere financiar, evoluția Diviziei de Educație la 9 luni încheiate 30.09.2021 reflectă o dublare a veniturilor generate din activitatea curentă (însă și o creștere a costurilor, în special ale celor cu echipa). Marja brută a crescut în această perioadă cu 55% vs perioada similară a anului trecut, de la 4 milioane lei, la 6.4 milioane lei.

Ca și în trecut, profitul operațional rămâne unul negativ (la nivelul lui Q3), chiar dacă situația este mai bună cu 18% față de anul anterior, în cea mai mare parte datorită creșterii costurilor administrative (odată cu demararea contractului de închiriere pentru noul sediu din ONE Controceni, pe parcursul anului 2022).

Creșterea costurilor atât în zona de vânzări, livrări de traininguri, cât și administrative se datorează atât creșterii businessului dar și creșterii costului cu oamenii odată cu expandarea echipelor din cadrul diviziei.

Training	30/09/2022 (lei)	30/09/2021 (lei)	Evoluție
Venituri	<u>15,436,018</u>	<u>8,104,806</u>	90.5%
Costul vânzărilor	<u>8,987,942</u>	<u>3,957,394</u>	127.1%
Marfuri/materiale	394,447	124,540	216.7%
Ore-Om	8,593,495	3,832,855	124.2%
Marja brută	6,448,075	4,147,412	55.5%
Alte venituri	848,740	876,551	-3.2%
Cheltuieli de vanzare/distributie	<u>3,205,542</u>	<u>2,438,852</u>	31.4%
Cheltuieli de personal	2,548,773	1,671,182	52.5%
Publicitate	656,768	767,669	-14.4%
Cheltuieli administrative	<u>5,237,857</u>	<u>3,596,438</u>	45.6%
Cheltuieli de personal	1,539,655	1,225,208	25.7%
Amortizare	1,359,640	1,052,616	29.2%
Alte servicii terți	1,226,185	788,733	55.5%
Diverse	863,849	193,726	345.9%
Profit Operational	(1,197,833)	(1,466,493)	+18.3%

Rezultatul financiar și profitul brut

Profitul operațional înregistrat la 9 luni este într-o creștere usoară față de cel de anul trecut și de acum doi ani, ținând cont de veniturile din activitatea curentă (fără tranzacții one-off). Astfel, evoluția acestui indicator, la nivelul grupului, corectat pentru tranzacții nerepetabile este: 9 luni 2021: 3.2 milioane lei, 9 luni 2022: 3.5 milioane.

În afară de cele două linii de business (Divizii), compania înregistrează și activități de coordonare a grupului de companii, de asigurare a finanțării prin mecanisme bursiere, și anumite cheltuieli estimate conform standardelor IFRS, dar și venituri sau cheltuieli aferente investițiilor „mark to market” (companii în care nu avem 20% din dreptul de vot). Astfel, în cursul primelor 9 luni ale anului curent:

- Ajustările IFRS privind SOP înregistrează valori similare cu perioada de comparație (715 mii lei vs 734 mii lei în 3Q 2021), la fel ca și dobânzile (bancare și obligatare) – 2.44 milioane versus 2.34 milioane lei anul trecut;
- Valoarea investițiilor „mark to market” a scăzut cu 2.86 milioane lei, în timp ce anul trecut era un profit de 5.76 milioane lei. Această poziție din P&L este non-cash, ci doar o reevaluare (în sus sau jos) a deținerilor în companiile listate la BVB și care se revaluează trimestrial în funcție de evoluția cotației de piață.

În total, rezultatul financiar este, deci, **pierdere de 6.27 milioane de lei în perioada analizată**, comparativ cu un profit de 4.66 milioane lei anul trecut. Acestei valori se adaugă valoarea de 118 mii lei – partea de profit aferentă nouă din profiturile companiilor în care avem interese minoritare, dar peste 20%. Scăderea acestei cifre din profitul operațional generează o pierdere brută de 3.26 milioane lei anul acesta, versus un profit de 10.8 milioane lei anul trecut.

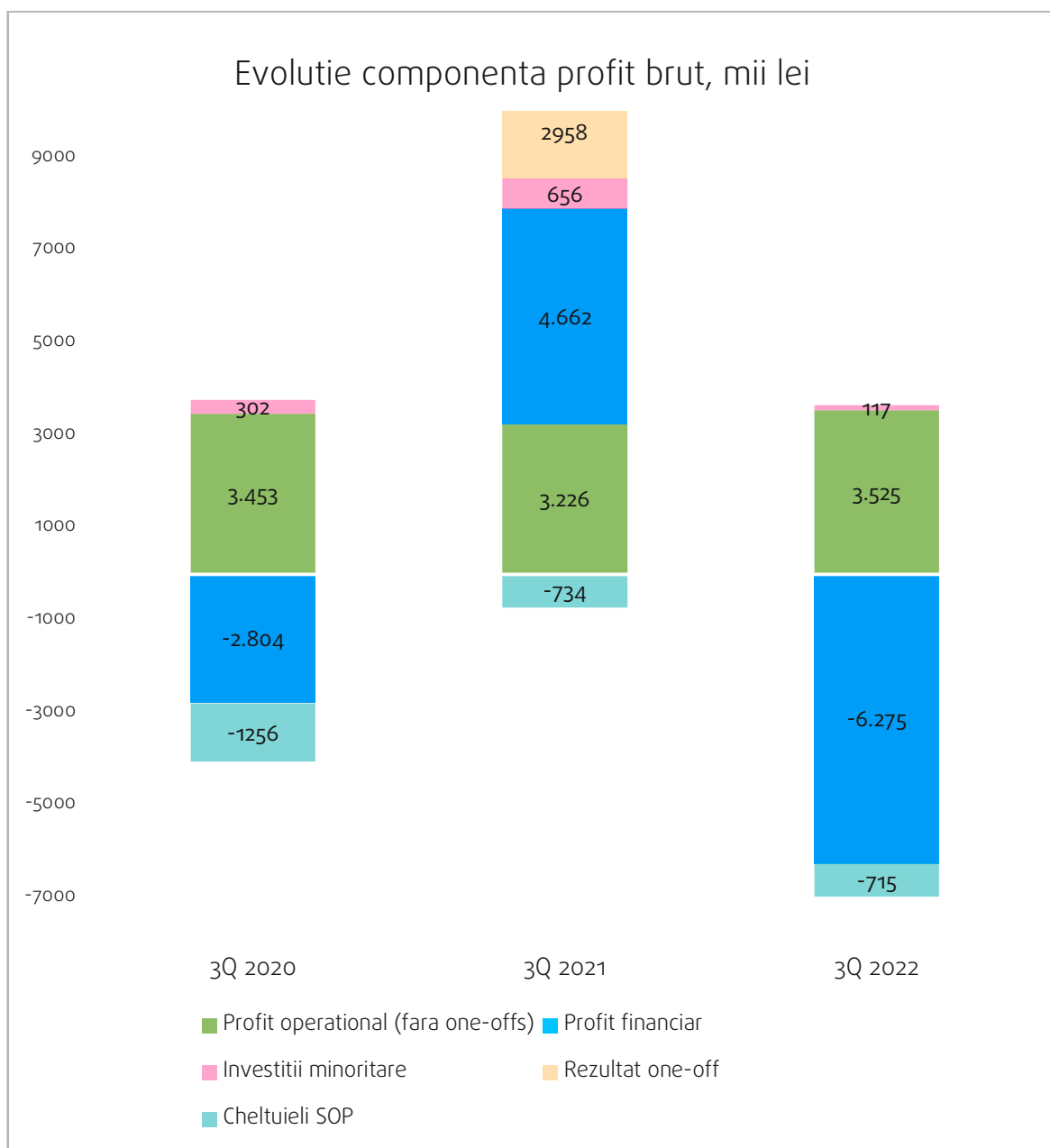


Fig 1 Evolutie componenta profit brut, calculat in mii lei

“It is not the employer
who pays the wages.
Employers only handle
the money. It's always
the customer who pays
the wages.”

—Henry Ford

Situația consolidată a poziției financiare

—elemente cheie

Urmatoarele elemente merită menționate în analiza dinamicii situației financiare a grupului comparativ cu anul anterior:

1. Creșterea cu 26 milioane lei a fondului comercial se datorează înregistrării noilor investiții (M&A): GRX, TopTech, zNet.
2. Creșterea imobilizărilor corporale se datorează aplicării standardului IFRS16 – chiria pe toată durata contractului cu ONE fiind înregistrată ca și cum am deține noi parte din clădirea de birouri, dar și a investiției efectuate în vederea amenajării noului spațiu de birouri.
3. Creșterea cu 1.2 milioane lei a poziției „titluri puse în echivalență” se datorează creșterii investiției în E-learning Company, ca urmare a actualizării calculului transei 2 din contractul de achiziție în urma finalizării situațiilor financiare la 31.12.2021.
4. Creșterea stocurilor cu 5 milioane lei (până la valoarea de 6.4 milioane lei) se datorează consolidării la nivel de bilanț a companiilor Top Tech și zNet (impact 4.8 milioane lei).
5. Creșterea cu 13.6 milioane lei a creanțelor comerciale se datorează consolidării la nivel de bilanț a companiilor Top Tech și zNet (impact 14.7 milioane lei).
6. Creșterea datoriilor pe termen lung se datorează aplicării standardului IFRS16 privind contractul de chirie pentru spațiul de birouri de la ONE Cotroceni, combinată cu reîncadrarea ca „datorii pe termen scurt” a obligațiunilor BNET23 și BNET23C.
7. Poziția de datorii comerciale și alte datorii cuprinde suma de 10.8 milioane lei datorii M&A, care va fi convertită în capitaluri proprii, conform deciziei CA de majorare a capitalului cu aporturi și creanțe. Înregistrarea contabilă va fi făcută la finalul operațiunii de majorare – estimată pentru decembrie 2022.
8. În schimb, dacă analizăm doar acoperirea datoriilor la furnizori prin creanțele asupra clienților, acest indicator înregistrează o valoare subunitară – 96%, ceea ce este atipic pentru grupul nostru. Situația aceasta este produsă în special de TopTech și de Dendrio, care înregistrează și „deficite” mari procentual dar și valori mari efective ale business și deci ai celor doi indicatori.
9. Pe de altă parte, considerăm că nu trebuie să fim îngrijorați de această evoluție, deoarece poziția de cash este una mai bună cu 5 milioane lei față de anul trecut, în timp ce datoriile la furnizori neacoperite de creanțe la clienți înregistrează valoarea consolidată de 1.9 milioane lei.
Cu alte cuvinte, am înregistrat un management foarte prudent al cash-flow-ului.
10. Ca urmare, capitalurile proprii (activul net contabil) își continuă evoluția pozitivă semnificativă (de la 49 milioane lei la 54.6 milioane lei).

Situația consolidată a fluxurilor de trezorerie —elemente cheie

În cursul perioadei analizate se observă că am gestionat mult mai atent cash-flow-ul din operațiuni – activitatea curentă generând 7 milioane lei. Acest numerar a fost „pus la treabă” prin achiziția de noi companii.

Activitatea investițională a adus încasări de 7.4 milioane lei din vânzarea unei dețineri minoritare în Dendrio, sumă care combinată cu cele 7.3 milioane din activitatea operațională ne-a permis să facem achiziții de companii în valoare de 15 milioane lei în perioada analizată.

Activitatea de finanțare a fost aproximativ neutră din punct de vedere al numerarului : o disburseare totală de 558 mii lei, suma care include și 1.1 milioane lei ca și dividendele plătite acționarilor minoritari în societățile din grup.

La nivel total, în cele 9 luni încheiate la 30 septembrie, poziția de numerar a scăzut cu 3.1 milioane lei, dintre care 2.6 milioane lei reprezintă distribuția de numerar, conf. Hotărârii AGEA nr. 2, pentru cele 17,5 milioane acțiuni proprii cedate de acționari la trezoreria societății (răscumpărările de acțiuni proprii). Prin comparație cu 30 septembrie 2021, poziția de numerar este cu 31% mai bună (20.3 milioane versus 15.4 anul anterior).

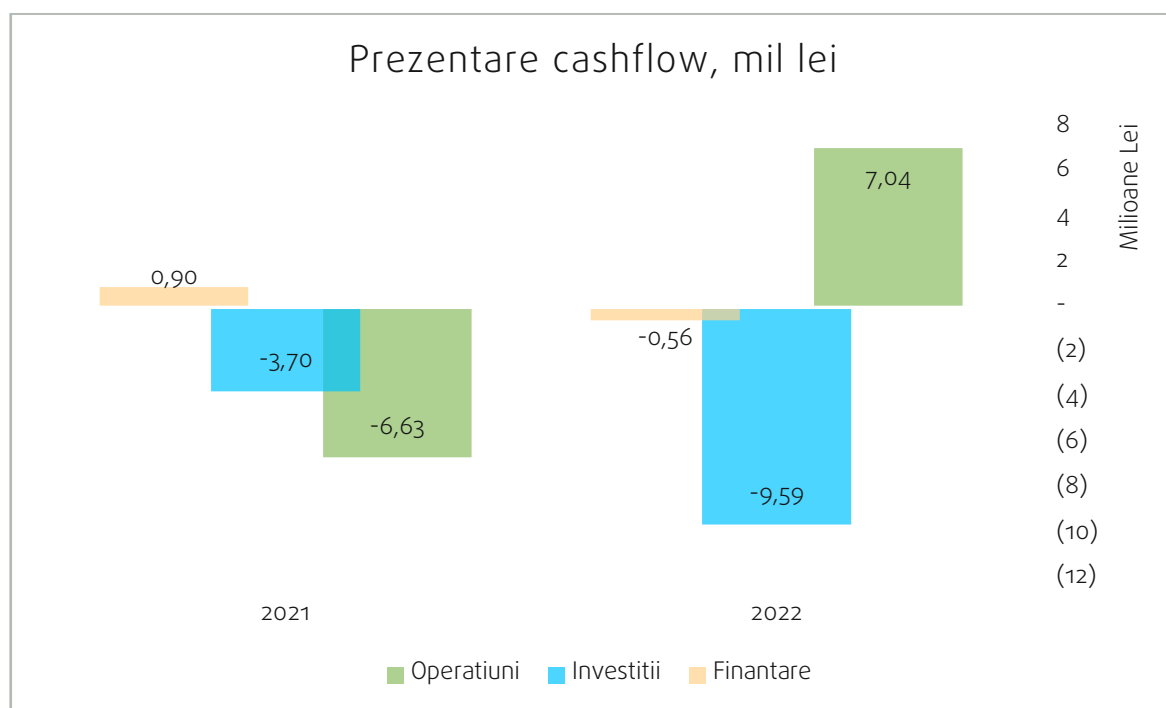


Fig 2 Prezentare cashflow, calculat in mil lei

O perspectivă anualizată a rezultatelor financiare

Ținând cont de sezonabilitatea veniturilor specifică industriei, dar și de indisponibilitatea acestei forme de prezentare a rezultatelor în alte sisteme de analiză a datelor financiare pentru companiile românești, considerăm relevantă prezentarea rezultatelor în formatul „ultimele 12 luni”, o practică pe care am început-o odată cu primul nostru raport trimestrial. Adaugăm și o coloană de prezentare a rezultatelor „pro-forma”, care ține cont de achiziția TopTech și zNet ca și cum ar fi fost parte din grup începând cu 1 ianuarie 2022.

	Trailing 12M Q3 2021	Trailing 12M Q3 2022		Rezultate Pro-Forma la 9 luni 2022
Venituri din contracte cu clienții	113,621,356	141,615,894	24.6%	175,757,243
Costul vânzărilor	(89,170,522)	(108,787,363)	22.0%	(139,311,916)
Marja bruta	24,450,834	32,828,532	34.3%	36,445,327
Alte venituri	3,494,770	1,869,585	-46.5%	3,111,200
Costuri de vanzare/ distributie	(8,861,836)	(12,116,523)	36.7%	(9,214,433)
Cheltuieli administrative	(10,421,785)	(17,804,795)	70.8%	(26,258,035)
Profit Operational	5,703,508	4,167,556	-26.9%	4,803,709
Rezultat One-Off	2,958,475	609,243	-79.4%	(719,650)
SOP expense	(1,052,078)	(1,047,883)	-0.4%	(715,051)
Castig/(pierdere) titluri puse in echivalenta	786,704	234,900	-70.1%	117,796
Venituri financiare	8,323,069	1,507,562	-81.9%	(3,367,707)
Cheltuieli financiare	(3,555,663)	(3,350,138)	-5.8%	(3,117,163)
Profit brut	13,164,016	2,121,239	-83.9%	(2,998,067)
Impozit pe profit	(1,431,572)	(802,342)	-44.0%	(380,012)
Profit net, din care:	11,732,444	1,318,897	-88.8%	(3,378,079)
Profit net atribuibil societatii mama	11,613,014	(1,623,209)	-114.0%	(5,741,539)
Interese care nu controleaza	119,430	2,942,106	2363.4%	2,363,460

Indicatori conform Anexa 13

Reg. ASF 5 / 2018

Indicator (formula)	30.09.2022	30.09.2021	30.09.2020
Indicatorul lichidității curente (Active curente/Datorii curente)	1.01	2,11	1,6
Indicatorul gradului de îndatorare (Datorii TL nete/Capital propriu) *100	36%	66%	55%
Viteza de rotație a debitelor-clienți (Sold mediu clienți/Cifra de afaceri) x 270 zile	105 zile	92 zile	100 zile
Viteza de rotație a activelor imobilizate (Cifra de afaceri/Active imobilizate)	1.19	1,76	2,26

Tranzactii intragrup

In cursul natural al operarii activitatii de baza, dar si datorita structurii de grup, intre companiile din grup exista diverse tranzactii comerciale. In general, incercam sa tinem la minim aceste tranzactii, dar nu ne ferim sa livram clientilor solutiile relevante pentru ei daca acestea genereaza tranzactii intragrup. In primele 3 trimestre, situatia tranzactiilor intragrup este urmatoarea (evident, singurele cifre relevante sunt generate de activitatea de grup / „holding”). Sumele sunt in lei:

Companie	Descriere	BNET	CLC	DND	ELIAN	EQG	EQT	GRX	GRX-A	ISEC	ITP	NENOS	NONL	ELC	Total
BITTNET SYSTEMS SA	Licente			85,354											85,354
	Refact alte cheltuieli administrative			506,777	49,969	19,797		21,691		1,411	6,547	14,053			620,244
	Refact cheltuieli M&A			693,440											693,440
	Refact cheltuieli sediu		36,751	405,752	105,158	39,166	4,999	46,457	35,336		38,672				712,291
	Servicii instruire		5,047	161,224							1,261				167,532
	Venituri Dividende							399,475			627,967	300,794	93,755	134,220	1,556,211
	Venituri Dobanda		119,550	1,021,910						33,177				7,825	1,182,461
COMPUTER LEARNING CENTER SRL	Servicii instruire	78,721													78,721
DENDRIO SOLUTIONS S.R.L.	Licente				36,957										36,957
	Refact alte cheltuieli administrative	101,012			26,309			5,181	0		4,920				137,423

	Refact cheltuieli M&A	6,952													6,952
	Refact cheltuieli sediu	13,606			13,606	4,948	742								32,903
	Servicii suport si dezvoltare IT					24,028					12,127				36,155
ELIAN SOLUTIONS SRL	Servicii suport si dezvoltare IT	128,228		215,628				8,528							352,385
EQUATORIAL GAMING S.A.	Refact alte cheltuieli administrative	13,576	1,346	4,743	2,846						593	197			23,302
	Servicii instruire	99,072		141,864	30,007			9,958		-0	10,385				291,287
GLOBAL RESOLUTION EXPERTS S.A.	Venituri Dividende								100,781						100,781
GRX ADVISORY S.R.L.	Servicii suport si dezvoltare IT			72,684											72,684
ISEC ASSOCIATES SRL	Servicii suport si dezvoltare IT							6,088	6,185						12,273
ITPREPARED SRL	Servicii suport si dezvoltare IT	7,423		896,681											904,104
	Venituri Dobanda	17,476													17,476
NENOS SOFTWARE SRL	Refact alte cheltuieli administrative												988		988
	Refact cheltuieli sediu												10,879		10,879
	Servicii suport si dezvoltare IT	11,569		23,139	21,982										56,690

NONLINEAR SRL	Servicii suport si dezvoltare IT											215,851			215,851
THE E-LEARNING COMPANY S.A.	Servicii instruire													332,000	332,000
Grand Total		477,637	162,694	4,229,196	286,835	87,939	5,741	497,379	142,302	34,587	702,473	530,895	105,622	474,044	7,737,343

La data de 30 septembrie, soldurile intragrup erau:

Companie	Tip	2NET	BNET	CLC	DND	ELIAN	EQG	EQT	GRX	GRX-A	ISEC	ITP	NENOS	NONL	TT
BITTNET SYSTEMS SA	Creante Comerciale			5,445	1,189,367	859,687	512,506	189	21,986	1,414	1,679	19,876	13,549		
	Imprumuturi			1,153,358	15,882,058						641,844				
COMPUTER LEARNING CENTER SRL	Creante Comerciale		31,139												
DENDRIO SOLUTIONS S.R.L.	Creante Comerciale		78,780			10,432	28,969	177	311			17,341			
	Imprumuturi	700,000													
ELIAN SOLUTIONS SRL	Creante Comerciale		135,629		97,856										131,910
EQUATORIAL GAMING S.A.	Creante Comerciale		47,430		35,308	9,636			785						470
ISEC ASSOCIATES SRL	Creante Comerciale								7,245						
ITPREPARED SRL	Creante Comerciale		8,833		393,628										
	Imprumuturi		392,476												
NENOS SOFTWARE SRL	Creante Comerciale		13,768		27,535	26,158								3,663	
NONLINEAR SRL	Creante Comerciale												31,484		

Evenimente cheie în T3 2022

Majorare capital social cu acțiuni gratuite

Optare distribuție cash vs acțiuni gratuite (1:10) | Iulie 2022

Încă din primul an în care a propus investitorilor o operațiune de majorare de capital cu opțiune între distributia cash vs alocarea de acțiuni gratuite, Bittnet a pus la dispoziția investitorilor o soluție de optare electronică prin platforma Evote.

În vederea implementării Hotărârii AGEA nr. 2/20.04.2022, acționarii de la data de înregistrare (21.07.2022) au putut alege între distributia cash – de 0,15 lei la 10 acțiuni deținute – sau să primească o acțiune gratuită la 10 deținute la data de înregistrare, conform Hotărârii AGEA și în conformitate cu procedura suplimentară de optare pentru implementarea acesteia.

Astfel, în perioada de optare, 27 Iulie – 04 August, ora 17:00, Emitentul a primit un număr de 234 opțiuni, de la 234 acționari reprezentând un total de 205,693,904 drepturi de vot, adică 43,34% din totalul drepturilor de vot ale Emitentului. Dintre opțiunile exprimate, 105 acționari reprezentând 175,297,189 drepturi de vot, adică 36,93% din totalul drepturilor de vot au optat pentru OPTIUNEA 1 – adică pentru distributia cash de 0,15 lei la 10 acțiuni deținute. Compania a transferat acestor acționari suma de 2,629,453.80 lei începând cu data de 12 Septembrie 2022, prin sistemul Depozitarului Central, având ca agent de plată Banca Transilvania.

Actionarilor care au votat 'împotriva' sau 'abținere', precum și celor ce nu au întreprins niciun demers le-au fost alocate acțiunile gratuite în Secțiunea 1 a Depozitarului Central după ce emitentul a primit din partea ASF noul certificat de înregistrare pentru instrumentele financiare. Acești acționari nu au beneficiat de distributia cash.

În urma acestei operațiuni, Emitentului i-au fost încărcate un număr de 17,529,692 acțiuni de trezorerie rezultate în urma exprimării opțiunilor, acțiuni care vor fi folosite pentru decontarea planurilor de incentivare pentru persoanele cheie anii următori.

Contractarea unui credit de investiții de la Banca Transilvania

Septembrie 2022

În luna septembrie, Dendrio Solutions a contractat un plafon – credit de investiții – de la Banca Transilvania în suma maximă de 11.000.000 lei pentru finanțarea a 75% din prețul tranzacțiilor de achiziție părți sociale pentru TopTech SRL și cu 2NET Computer SRL. Creditul de investiții a fost contractat pe o perioadă de 7 ani cu rambursări lunare de principal și dobândă. Rata anuală a dobânzii este variabilă și se compune din indicele ROBOR la 3 luni, la care se adaugă marja fixă a Băncii de 2,50%. Garanțiile constituite pentru acest produs de creditare sunt:

- ipoteca mobilă asupra conturilor Dendrio Solutions deschise la Banca Transilvania;

- ipoteca mobiliara asupra partilor sociale achizitionate din cele doua companii;
- garantie din partea Bittnet Systems in calitate de codebitor;
- garantie emisa de Fondul European de Investitii in proportie de 60% din valoarea creditului, in favoarea Bancii, in baza contractului de garantare incheiat intre Banca Transilvania si Fondul European de Investitii.

Closing M&A —TopTech & 2NET Computer

Semnarea certificatului de closing pentru tranzactiile M&A cu companiile TopTech si 2NET Computer | Septembrie 2022

În data de 6 septembrie 2022 emitentul a informat investitorii despre finalizarea procedurilor de closing (prin semnarea certificatului de finalizare si a documentelor suport) pentru achizitia partilor sociale TopTech. Dupa inregistrarea modificarilor in Registrul Comertului, Dendrio Solutions detine un procent de 60% din capitalul social si din drepturile de vot TopTech, iar Bittnet Systems SA detine restul de 40%, avand in vedere ca pretul tranzactiei cuprinde si decontarea prin actiuni BNET ce urmeaza a fi alocate de Emitent in dreptul fondatorului TopTech intr-o viitoare majorare de capital cu aporturi si creante, operatiune decisa de Consiliul de Administratie in data de 16.09.2022.

In 21 septembrie 2022 emitentul a informat Piata despre finalizarea procedurilor de closing (prin semnarea certificatului de finalizare si a restului de documente suport) pentru achizitia 2NET Computer SRL si semnarea documentelor necesare in vederea inregistrarii la Oficiul Registrului Comertului a noului actionar. Parte din tranzactia de M&A (75%) a fost finantata prin creditul de investitii contractat de Dendrio Solutions de la Banca Transilvania, restul de 25% fiind sustinut din fonduri proprii. Dupa inregistrarea modificarilor in ReCom, Dendrio detine 100% din capitalul social si din drepturile de vot ale 2NET Computer.

Majorare capital social

Majorare capital social aporturi noi in numerar & creante M&A | Septembrie 2022

Emitentul a informat investitorii despre Decizia Consiliului de Administratie din data de 16.09.2022 in legatura cu majorarea capitalului social al Emitentului prin emiterea unui numar maxim de 105.696.119 actiuni comune oferite spre subscriere actionarilor de la data de inregistrare 13.10.2022. Pretul de subscriere va fi de 0,31 lei/actiune nou emisa. Pentru subscrierea unei actiuni noi sunt necesare 5 drepturi de subscriere, care au fost alocate in data de 14.10.2022 in conturile actionarilor de la data de inregistrare.

Perioada de oferta pentru subscrieri, in cadrul etapei 1, se va desfasura pe parcursul a 30 zile. Dupa aprobarea prospectului de majorare de catre ASF si dupa desfasurarea celor 30 zile de oferta publica, actiunile ramase nesubscrise vor fi oferite spre subscriere in cadrul unui plasament privat, inclusiv persoanelor care au certificate creante certe lichide si exigibile asupra Emitentului, creante

ce au rezultat in urma tranzactiilor de M&A si care vor fi convertite in actiuni BNET in cadrul acestei operatiuni (cu actionarii fondatori ai companiilor The E-Learning Company, Nenos Software, IT Prepared si TopTech) .

Pretul acestor tranzactii de M&A a inclus si o componta decontabila in actiuni BNET, conform contractelor de investitii semnate. Suma totala a creantelor acestor creditori asupra Societatii, suma ce va fi convertita in actiuni BNET in cadrul Etapei 2, este de 10.082.103. lei. Daca operatiunea va avea succes in proportie de 100%, capitalurile proprii ale Societatii se va majora cu suma de 32.765.796 lei, dintre care 22.683.693 lei aporturi cash.

Notificari pentru depasirea pragurilor de detinere

Notificarea emitentului de catre un grup de actionari referitor la depasirea unor praguri de detinere | Septembrie 2022

In luna septembrie, Emitentul a fost notificat (si la randul sau a informat Piata) referitor la depasirea pragurilor de detinere de 5% individual si 15% concertat din partea vehiculelor de investitii Impetum Investments SA si Agista Investments SA. Astfel, Agista a notificat Emitentul ca a depeşit 5% din capitalul social al Bittnet, in mod individual, iar Impetum a notificat Emitentul ca impreuna (actionand concertat) cu Agista si cu un numar de persoane fizice din management a depeşit pragul de 15%. Depasirea pragurilor in actionariatul Bittnet, pentru cele 2 fonduri, s-a realizat in urma executarii a 2 tranzactii deal cu pachete de actiuni BNET, realizate cu dl Berteanu Daniel, care a notificat Emitentul si ASF in acest sens.

“When people are
financially invested,
they want a return.
When people are
emotionally invested,
they want to contribute.”

—Simon Sinek

Factori de risc

Reamintim investitorilor ca investitia in actiuni sau obligatiuni Bittnet comporta anumite riscuri, dintre care enumeram o parte in continuare.

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 achizitii și fuziuni (M&A)

Majoritatea studiilor și articolelor dedicate subiectului M&A (proces de achiziții 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 achiziții 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 afaceri existente. Cu toate acestea, există riscul asociat cu realizarea prognozelor financiare. Prognozele au fost create cu diligență, însă ele sunt prognoze. Datele actuale relatate în raportări periodice viitoare pot fi diferite de valorile prognozate ca rezultat al unor factori care nu au fost prevăzuți în mediul Companiei.

Acest capitol merită o discuție mai detaliată. În fiecare an compania supune aprobării acționarilor un Buget de Venituri și Cheltuieli. Managementul construiește acest BVC folosind o abordare “de jos în sus” - pornind de la evaluările proiectelor în derulare (a pipeline-ului de vânzări disponibil la momentul producerii BVC-ului), a statisticilor de vânzări din anii anteriori, a acțiunilor de marketing

și vânzări angajate / plănuite deja și a țintelor de vânzări asumate de fiecare membru al echipei de vânzări. Cu alte cuvinte, BVC-ul este construit într-un mod prudent.

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

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

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

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

Riscul de personal/capacitate de livrare

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

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

- adăugarea în organigramă a rolului de HR intern și ocuparea lui de către o nouă colegă cu experiență în recrutarea și relația cu profesioniștii IT. Rolul de HR are două obiective:

- recrutarea continuă - identificarea de noi talente pentru a le include în echipa noastră tehnică;
 - crearea și păstrarea unui mediu de lucru plăcut, antrenant și sănătos, concentrat pe promovarea în mod constant a valorilor companiei pe care se bazează cultura companiei: competență, performanță, integritate, flexibilitate și distracție.
- listarea pe Bursa de Valori București, fapt ce ne-a permis să obținem un profil de angajator apreciat și ne-a ajutat în diferențierea noastră drept o companie deschisă și transparentă - o imagine extrem de apreciată de toți noii angajați, dar și de cei vechi.

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

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

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

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

Riscul legislativ/regulator

Modificările 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 legislatia 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 incercarea prin orice mijloace de aducere a acestor fonduri, consideram acest risc unul major pentru companie, deoarece nu poate fi adresat in niciun fel in mod preventiv in mod real si constructiv.

In prezent compania are inregistrate 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 inregistrării 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 perspectivei 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 ședinței din 26.11.2020, grupul Bittnet a negociat cu furnizorii prezenți din piață o soluție optimă pentru planurile actuale de dezvoltare.

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

La data publicării prezentului raport Societatea a luat la cunoștință de existența în Portalul Instantelor a unui proces intentat de Anchor Group având ca obiect „pretentii”. Ținând cont de stagiul incipient al litigiului (reclamantul nu a trimis cererea), nu am putut evalua necesitatea unui provizion. Pe măsura ce dosarul va evolua există riscul ca profitabilitatea BNET să fie afectată de constituirea unui provizion privind acest litigiu.

Riscul de credit

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

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

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

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

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

Riscul 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. Ținând cont de criza globală a semiconductoarelor, care afectează timpii de livrare de la furnizorii noștri către noi, în timp ce noi avem contracte cu termene fixe de livrare (în special în achizițiile publice) aceste întârzieri cresc semnificativ riscul ca grupul nostru să se afle în imposibilitatea de a respecta termenele de livrare asumate față de clienți. În cazul clienților de tip entitate publică, emiterea unui „certificat negativ” pe numele uneia dintre companiile din grup ar afecta capacitatea acestei companii de a genera vânzări.

Riscul asociat cu ratele dobânzilor

Compania este expusă riscului de creștere a ratei dobânzilor, având contractate credite și împrumuturi. Orice creștere a ratei dobânzii va fi reflectată de creșterea costurilor financiare. Compania monitorizează în mod regulat situația pieței pentru a previziona riscul asociat cu rata

dobânzii și păstrează legătura cu cât mai multe instituții de credit pentru a putea asigura un „arbitraj” între ofertele acestora.

Compania a derulat în anii anteriori oferte de obligațiuni cu dobândă fixă, și ulterior a rambursat o parte dintre acestea. La finalul anului 2021, peste 75% din datoriile pe termen lung aveau dobândă fixă de 9%. Analizând din totalul datoriilor purtătoare de dobândă, peste 70% au dobândă fixă la 9% anual. În cursul anului 2023 au scadent toate cele 3 emisiuni de obligațiuni existente în prezent. În cursul anilor 2022 și 2023 Emitentul ar trebui să refinanțeze parțial sau integral aceste emisiuni de obligațiuni, iar aceasta ne expune la riscul de a ne imprumuta la dobânzi mai mari, în funcție de mediul economic la momentul derulării operațiunilor. Finanțarea bancară are integral dobânzi variabile, de tipul „ROBOR + o marja fixă”, 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.

“We are what we
repeatedly do.
Excellence, then,
is not an act,
but a habit.”

—Aristotle

Contact relatia cu investitorii



Cristian Logofatu,
Cofondator Bittnet Systems

Detalii de contact
investors@bittnet.ro
investors.bittnet.ro

Anexa 1—Indicatori alternativi de performanta

Alternative Performance Measurements

Indicator (formula)	Definiție / Mod de calcul	De ce este relevant
Profit Operațional	Este vorba despre profitul activității de bază, activității de a ne deservi clienții. Ia în calcul toate veniturile și cheltuielile asociate activității curente și ignoră veniturile și cheltuielile financiare, cele de tip “one time”, 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 si 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 – Eliminarea pozitiei “alte venituri” si a pozitiei “alte cheltuieli”	Activitatea operațională (numita si ,curenta’ sau ,de baza’) reprezintă afacerile continue ale companiei. Astfel se măsoară performanta si activitatea afacerilor versus concurenta, indiferent de mediul de taxare, de cadrul contabil de raportare sau de modul de finanțare al societății (mixul dintre capitaluri proprii si 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 daca 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 si 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 daca 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 (neauditare)

Anexa atasata.

