

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 Elia 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

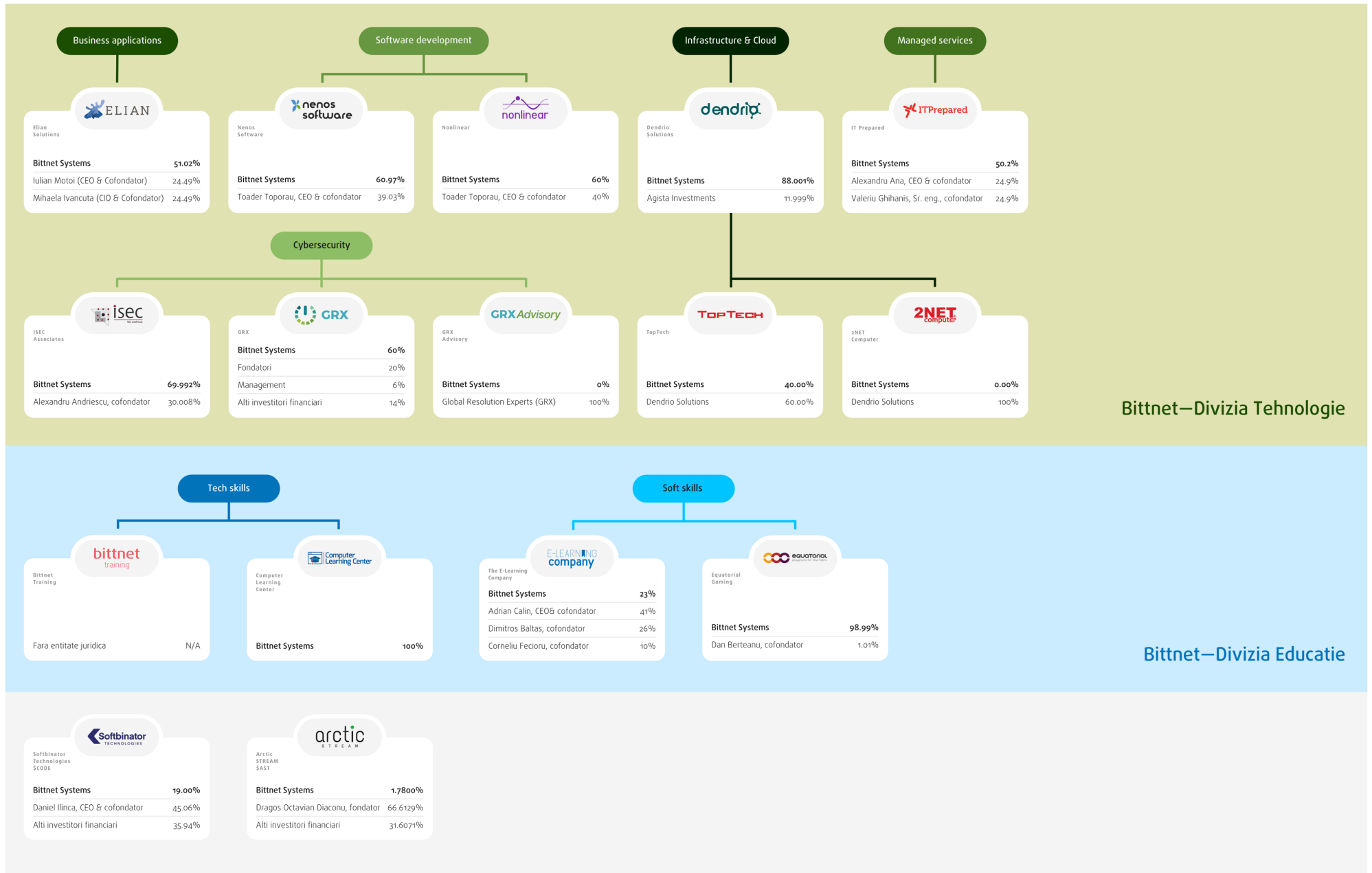
“The only limits
are, as always,
those of vision.”

—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 cifra 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)	Evolutie
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 usoară 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 încheierea 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.

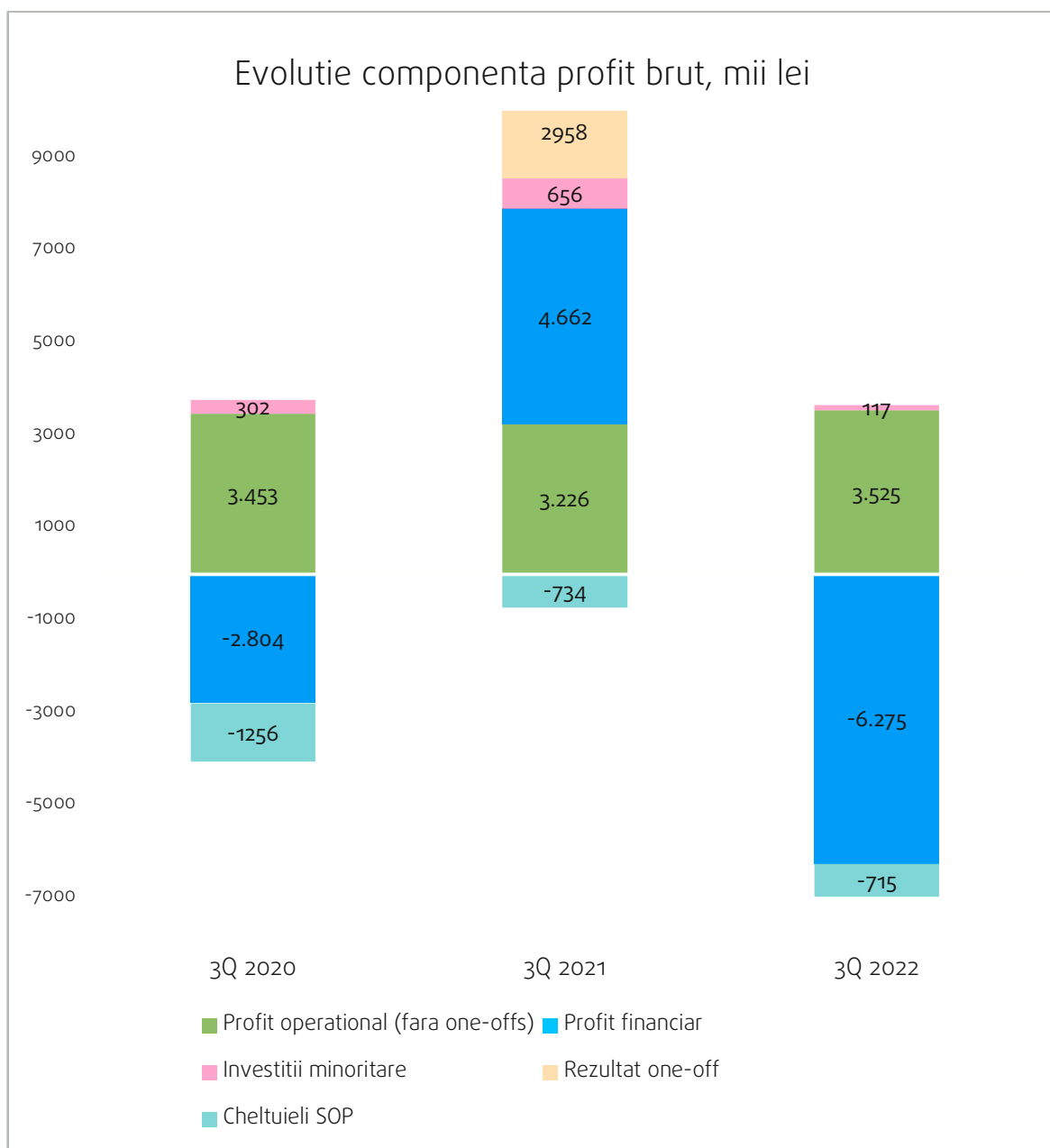


Fig 1 Evolutie componenta profit brut, calculat in mii lei

“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).

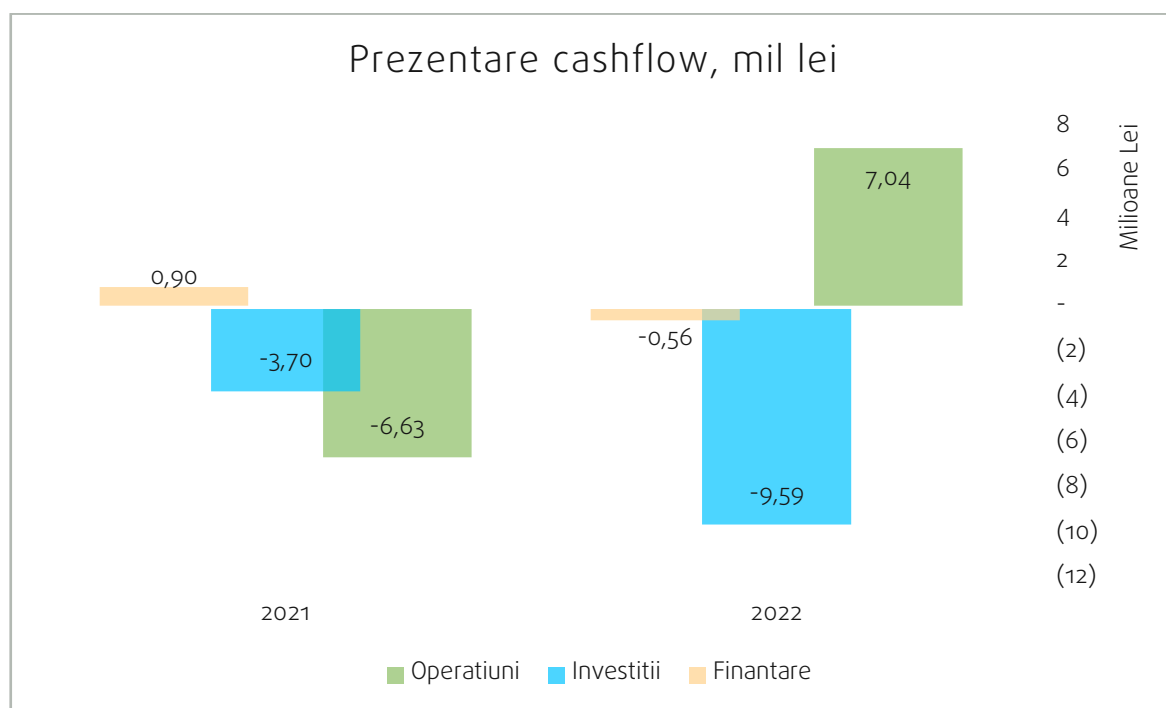


Fig 2 Prezentare cashflow, calculat in mil lei

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. Adăugăm 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 Bancii 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 prospecțiilor. Compania oferă pachete compensatorii atractive și căi de dezvoltare a carierei dinamice pentru atragerea, păstrarea și motivarea personalului experimentat și cu potențial.

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

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

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

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

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

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

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

Riscul privind litigiile

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

BITTNET SYSTEMS S.A.

RAPORTARE INTERIMARA CONSOLIDATA

Întocmite in conformitate cu
Ordinul Ministrului Finanțelor Publice
nr. 2844/2016 cu modificările ulterioare,
pentru 9 luni incheiate la 30 septembrie 2022

Raportarea financiara consolidata interimara de la pagina [4] la pagina [42] a fost aprobata si semnata la data de 10 noiembrie 2022

Mihai Logofatu
Director General

Adrian Stanescu
Director Financiar

CUPRINS

CUPRINS.....	3
SITUATIA CONSOLIDATA A REZULTATULUI GLOBAL	4
SITUATIA CONSOLIDATA A POZITIEI FINANCIARE.....	5
SITUATIA CONSOLIDATA A FLUXURILOR DE TREZORERIE.....	6
SITUATIA CONSOLIDATA A MODIFICARILOR IN CAPITALURILE PROPRII	8
NOTA 1. INFORMATII GENERALE	10
NOTA 2. BAZA INTOCMIRII RAPORTARII INTERIMARE	18
NOTA 3. EVENIMENTE SI TRANZACTII SEMNIFICATIVE	19
NOTA 4. INFORMATII PE SEGMENTE DE ACTIVITATE	20
NOTA 5. VENITURI DIN CONTRACTE CU CLIENTII.....	22
NOTA 6. ALTE VENITURI.....	24
NOTA 7. CLASIFICAREA CHELTUIELILOR DUPA NATURA	25
NOTA 8. VENITURI SI CHELTUIELI FINANCIARE.....	26
NOTA 9. TITLURI PUSE IN ECHIVALENTA	26
NOTA 10. CAPITALURI SI REZERVE	31
NOTA 11. OBLIGATIUNI	38
NOTA 12. IMPRUMUTURI BANCARE.....	39
NOTA 13. INFORMATII PRIVIND RELATIILE CU PARTILE LEGATE	40
NOTA 14. EVENIMENTE ULTERIOARE DATEI BILANTULUI.....	41

SITUATIA CONSOLIDATA A REZULTATULUI GLOBAL

	Pentru perioada de 9 luni	
	30 septembrie 2022	30 septembrie 2021
Venituri din contracte cu clienții	110,986,624	81,947,057
Costul vanzarilor	(84,686,284)	(64,081,183)
Marja bruta	26,300,340	17,865,874
Alte venituri	1,247,920	3,465,421
Cheltuieli vanzare	(9,108,067)	(6,538,824)
Cheltuieli generale si administrative	(15,546,250)	(9,341,651)
Câștig/pierdere titluri puse in echivalenta	117,796	655,909
Venituri financiare	(3,443,038)	7,141,169
Cheltuieli financiare	(2,832,847)	(2,478,391)
Profit brut	(3,264,146)	10,769,507
Impozit pe profit	(91,638)	(1,020,328)
Profit net, din care:	(3,355,784)	9,749,180
aferent Societatii-mama	(5,719,244)	9,626,101
aferent intereselor care nu controleaza	2,363,460	123,078
Profit net	(3,355,784)	9,749,180
Alte elemente ale rezultatului global	-	-
Total Rezultat global	(3,355,784)	9,749,180
aferent Societatii-mama	(5,719,244)	9,626,101
aferent intereselor care nu controleaza	2,363,460	123,078

SITUATIA CONSOLIDATA A POZITIEI FINANCIARE

	30 septembrie 2022	31 decembrie 2021
ACTIVE		
Active imobilizate		
Fond comercial	57,957,714	41,705,648
Alte imobilizări necorporale	8,841,339	9,219,368
Imobilizări corporale	22,852,057	2,352,513
Titluri puse in echivalenta	2,763,107	1,996,840
Alte imobilizări financiare	1,021,923	2,041,467
Impozit amânat	776,108	47,257
Total active imobilizate	94,212,248	57,363,094
Active circulante		
Stocuri	6,481,614	1,184,962
Creanțe comerciale si alte creanțe	48,220,794	32,644,937
Active financiare	13,814,675	17,919,885
Numerar si echivalente	20,288,488	23,403,197
Total active circulante	88,805,570	75,152,981
TOTAL ACTIVE	183,017,818	132,516,075
CAPITALURI SI DATORII		
Capital social	52,848,060	48,043,690
Prime de emisiune	9,738,583	14,542,953
Alte elemente de capitaluri proprii	(14,189,202)	(19,082,504)
Rezerve	1,302,262	1,114,139
Rezultat reportat	2,214,880	8,122,246
Capital aferent societății mama	51,914,583	52,740,525
Interese care nu controleaza	2,732,721	1,164,851
Total capitaluri si rezerve	54,647,305	53,905,376
Datorii pe termen lung		
Obligațiuni	9,623,384	24,044,334
Împrumuturi bancare	14,466,263	6,327,926
Datorii Leasing	16,377,293	676,929
Datorii pe termen lung	-	624,136
Total datorii pe termen lung	40,466,939	31,673,325
Datorii curente		
Obligațiuni	15,094,966	872,768
Împrumuturi bancare	8,153,201	3,882,132
Datorii Leasing	3,143,387	540,786
Dividende de plata	942	9,995
Datorii privind impozitul pe profit	5,323	294,606
Datorii comerciale si alte datorii	61,505,755	41,337,088
Total datorii curente	87,903,574	46,937,374
Total datorii	128,370,513	78,610,699
TOTAL CAPITALURI SI DATORII	183,017,818	132,516,075

SITUATIA CONSOLIDATA A FLUXURILOR DE TREZORERIE

	Pentru perioada de 9 luni	
	30 septembrie 2022	30 septembrie 2021
Profit brut	(3,264,146)	10,769,507
Ajustari pentru:		
Cheltuieli cu amortizarea	2,768,979	1,946,871
Cheltuieli privind activele cedate	-	86,016
Beneficii acordate angajaților SOP	715,051	734,080
Cheltuieli privind dobanzile si alte costuri financiare	2,441,726	2,355,488
Venituri din dobanda si alte venituri financiare	431,412	297,319
Câștig din investitii	3,474,982	(7,031,976)
Câștig titluri puse in echivalenta	(117,796)	(655,909)
Profit din exploatare inainte de variatia capitalului circulant	6,450,209	8,501,396
Variatia soldurilor conturilor de creante	(298,303)	(2,100,315)
Variatia soldurilor conturilor de stocuri	(511,049)	(244,080)
Variatia soldurilor conturilor de datorii	2,665,293	(12,429,317)
Numerar generat din exploatare	8,306,150	(6,272,316)
Impozit pe profit platit	(1,267,901)	(361,726)
Numerar net din activitati de exploatare	7,038,249	(6,634,043)
Activitati de investitii:		
Plati pentru achizitionarea de filiale, mai putin numerar	(15,056,287)	(3,536,692)
Plati pentru achizitionarea de interese de participare	(830,128)	(1,413,393)
Incasari din vanzarea de interese de participare	7,447,460	
Imprumuturi acordate entitatilor legate	240,000	(193,195)
Achizitii de imobilizari corporale si necorporale	(2,213,086)	(1,057,583)
Alte investitii in active financiare	(4,179,499)	(1,865,300)
Incasari din alte investitii financiare	4,809,727	3,616,230
Dividende incasate	134,220	670,082
Dobanzi incasate	53,248	79,435
Numerar net din activitati de investitie	(9,594,345)	(3,700,415)
Activitati de finantare:		
Incasari din emisiunea de actiuni	-	10,412,024
Rascumparari/vanzari actiuni proprii	(2,603,739)	(657)
Trageri din imprumuturi bancare	9,724,886	
Rambursari de imprumuturi bancare	(2,318,459)	(1,394,902)
Incasari/rambursari din emisiunea de obligatiuni	-	(4,500,000)

Plati datoriilor aferente leasing-ului financiar	(1,639,145)	(968,578)
Dobanzi platite	(2,640,478)	(2,632,469)
Dividende platite	(1,081,679)	(19,591)
Numerar net din activitati de finantare	(558,614)	895,827
 Cresterea neta a numerarului si echivalentelor de numerar	 (3,114,710)	 (9,438,631)
Numerar si echivalente de numerar la inceputul exercitiului financiar	23,403,197	24,872,655
Numerar si echivalentele de numerar la sfarsitul exercitiului financiar	20,288,488	15,434,024

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 controleaza	Total capitaluri proprii
31 dec 2021	48,043,690	14,542,953	(19,082,504)		8,122,246	52,740,525	1,164,851	53,905,376
				1,114,139				
Profit net	-	-	-	-	(5,719,244)	(5,719,244)	2,363,460	(3,355,784)
Alte elemente ale rezultatul global	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Rezultat global	-	-	-	-	(5,719,244)	(5,719,244)	2,363,460	9,749,180
Majorari de capital social	4,804,369		(9,895)	-	-	(9,895)	-	(9,895)
		(4,804,369)						
Tranzactii actiuni proprii	-	-	(2,649,244)	-	-	(2,649,244)	-	(2,649,244)
Beneficii acordate angajaților SOP	-	-	715,051	-	-	715,051	-	715,051
Vanzare participatii minoritare	-	-	6,837,390	-	-	6,837,390	250,094	7,087,484
Interese care nu controleaza	-	-	-	-	-	-	-	-
Repartizare dividende	-	-	-	-	-	-	(1,045,684)	(1,045,684)
Repartizare rezerva legala	-	-	-	188,123	(188,123)	-	-	-
30 septembrie 2022	52,848,060	9,738,583	(14,189,202)		2,214,880	51,914,583	2,732,721	54,647,305
				1,302,262				

	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)			27,391,073	255,237	27,646,310
				451,993	(5,020,028)			
Profit net	-	-	-	-	9,626,101	9,626,101	123,078	9,749,180
Alte elemente ale rezultatul global	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Rezultat global	-	-	-	-	9,626,101	9,626,101	123,078	9,749,180
Majorare de capital social			(321,515)	-	-	10,412,024	-	10,412,024
	21,600,551	(10,867,013)						
Tranzactii actiuni proprii	-	-	406,433	-	-	406,433	-	406,433
Beneficii acordate angajaților SOP	-	-	734,080	-	-	734,080	-	734,080
Interese care nu controleaza	-	-	-	78,672	(78,672)	-	162,242	162,242
Repartizare dividende	-	-	-	-	82,284	82,284	(121,500)	(39,266)
Repartizare rezerva legala	-	-	-	72,878	(72,878)	-	-	-
30 septembrie 2021		14,542,953	(19,074,999)				419,008	49,071,003
	48,043,690			603,543	4,536,809	48,651,996		

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 București, Str. Sergent Ion Nutu, nr. 44, One Cotroceni Park, Corp A și Corp B, etaj 4, sector 5, și a următoarelor filiale, toate filialele fiind înregistrate în România:

	30 septembrie 2022	31 dec 2021
FILIALE - % detinere		
Dendrio Solutions	88,001%	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%
Top Tech, 60% prin Dendrio Solutions	100%	-
zNet Computer, prin Dendrio Solutions	100%	-
INTERESE MINORITARE		
E-Learning Company	23%	23%

Grupul are peste 300 de angajați și colaboratori, care lucrează pentru una dintre cele 14 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, Top Tech, zNet Computer).

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, Top Tech și zNet Computer – Septembrie 2022).

Bittnet Systems S.A.

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

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

Din martie 2015, Bittnet este listată pe piața AeRO a Bursei de Valori București, sub simbolul BNET. Bittnet a fost prima companie IT care s-a listat pe BVB, după o infuzie de 150.000 de euro în companie, primită de la fondul polonez Carpathia Capital SA în schimbul unei participații de 10%.

În 2016, compania a creat un nou domeniu de competență prin introducerea serviciilor de consultanță și migrare în cloud. Ca rezultat, Bittnet a lansat o serie de acțiuni dedicate clienților strict pentru această gamă de servicii, care vizează un nou grup de clienți, cu un profil ușor diferit. Pe parcursul anului 2017, compania a continuat să investească în creșterea și diversificarea competențelor tehnice specifice AWS și Azure pentru a putea răspunde solicitărilor primite.

Din aprilie 2018, a fost adoptată noua structura a grupului și a fost reorganizată 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 axată 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.

Începând 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.

În iunie 2022, Bittnet Systems a anunțat Piața prin raportul curent nr. 25/14.06.2022 ca a fost cooptat un investitor instituțional în acționariatul Dendrio Solutions SRL. Operațiunea s-a realizat prin vânzarea unei participații de 11,999% din Dendrio către fondul de investiții Agista Investments pentru suma de 7.499.982,76 lei. Având în vedere prețul tranzacției, evaluarea de piață a integratorului IT&C Dendrio Solutions se ridică la 62,5 milioane lei.

Odată cu alăturarea Agista în acționariat, Dendrio porneste drumul spre listarea pe piața de capital fie printr-un plasament privat ori o ofertă publică inițială la BVB, fie printr-o procedură de fuziune cu o companie listată pe o piață reglementată sau pe un sistem multilateral de tranzacționare dintr-o țară membră a Uniunii Europene.

Elian Solutions

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

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

Equatorial Gaming

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

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

Equatorial, companie de tip *game-based learning* este specializată în furnizarea programelor de formare și consultanță transformatoare la nivel individual, de echipă și organizațional în România și în străinătate. În 2015, compania a inventat și lansat Equatorial Marathon, un joc de realitate virtuală alternativă (Alternate Reality Game) pentru corporații, care mărește gradul de implicare și stimulează schimbările comportamentale ale angajaților. În 2018 Equatorial a lansat un nou produs: VRrunners, o evoluție pentru platforme mobile a aplicației Marathon. În 2019, Equatorial a lansat 2 noi jocuri: White Hat și Bona Fidae Agency.

Computer Learning Center & ISEC Associates

În august 2021, Grupul a informat investitorii despre semnarea contractelor de vânzare-cumpărare acțiuni pentru preluarea companiei de securitate cibernetică – ISEC Associates SRL și 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 transa, in valoare de 225.000 lei, a fost achitata prin ordin de plata pe parcursul lunii august 2021, iar transa 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 2.405.000 lei in perioada Octombrie 2021 – Iunie 2022, iar ulterior a fost rambursat partial in August – Septembrie 2022, soldul ramas la 30.09.2022 fiind in valoare de 1.130.000 lei.

Pretul de achizitie pentru cumpararea a 69,99% din actiunile ISEC Associates este de 295.000 lei, suma care a fost achitata intr-o singura transa, 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 și gestioneze securitatea informațiilor. Prin achiziționarea ISEC, Bittnet isi dezvoltă pozitia pe piața securității 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 succesiv pana la suma de 600.000 lei in Februarie - Iunie 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 776.290 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 transa, in valoare de 265.200 USD, a fost platita in numerar in echivalent 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 (suma actualizata in urma inchiderii situatiilor financiare IT Prepared la 31.12.2021), respectiv 142.800 USD (suma ce urmeaza a fi actualizata in urma inchiderii situatiilor financiare IT Prepared la 31.12.2022), 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.

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

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

Nenos Software & Nonlinear

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

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

- 50% din pretul tranzactiei (adica suma de 2.425.000 lei) a fost achitat prin virament bancar in contul asociatului unic al Nenos Software;
- 50% din valoarea tranzactiei va fi decontata prin alocarea de actiuni Bittnet catre asociatul unic al Nenos Software, operatiune ce se va finaliza printr-o majorare de capital. Numarul efectiv de actiuni BNET ce va fi emis se va determina in conformitate cu prevederile art. 210(2) din Legea 31/1990 si art. 87-88 din Legea 24/2017 privind emitentii de instrumente financiare si operatiuni de piata si art. 174 din Regulamentul ASF nr. 5/2018.

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

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

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

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

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.

Top Tech

Fondata in 1992, Top Tech SRL (CUI: 2114184) este o companie romaneasca, integrator de produse si servicii IT&C, cu afaceri in zona Transilvaniei. In prezent, TopTech are incheiate parteneriate cu unii dintre cei mai importanti producatori de tehnologie, precum Dell sau HP, pentru livrarea de echipamente, solutii si servicii tehnologice. Compania are peste 80 de angajati si colaboratori fiind unul dintre cei mai importanti integratori IT in partea de centru si vest a Romaniei. TopTech are birouri deschise in Deva, Sibiu, Timisoara, Cluj-Napoca, Alba-Iulia si Medias. In urma acestei tranzactii, Grupul Bittnet si-a extins acoperirea geografica la nivel national in industria de integrare IT&C.

Dupa semnarea closingului la inceputul lunii Septembrie si inregistrarea mentiunilor in Registrul Comertului referitoare la noua structura a actionariatului, Dendrio Solutions SRL detine 60% din Top Tech, iar Bittnet Systems SA 40%. Valoarea totala la care s-a ridicat pretul tranzactiei este de 12.874.306 lei, dintre care 5.000.000 lei vor fi decontati in actiuni BNET intr-o viitoare majorare de capital social; componenta cash, in valoare de 7.874.306 lei, a fost achitata integral in septembrie 2022.

Top Tech a fost consolidata in situatiile financiare de la 30.09.2022 doar la nivel de bilant.

zNet Computer

zNET Computer SRL (CUI 8586712) este o companie romaneasca cu experienta de peste 20 de ani in furnizarea de produse si servicii IT&C cu precadere in zona Brasov si centrul tarii pentru clienti locali si internationali cu prezenta in judetele Brasov, Harghita si Covasna. znet Computer furnizeaza produse si solutii de tehnologie de la principalii vendori internationali, printre competente aflandu-se: proiectarea si implementare de sisteme tehnice de securitate; solutii & servicii de tehnologie pentru configurarea de echipamente, servere, storage, networking, software, virtualizare, securitate hardware & software; comercializarea de componente hardware / PC / imprimante, copiatoare & multifunctionale/ scannere.

Valoarea totala la care s-a ridicat pretul tranzactiei este 5.241.931 lei, suma achitata integral in septembrie 2022.

zNet Computer SRL a fost consolidata in situatiile financiare de la 30.09.2022 doar la nivel de bilant.

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, project 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 in valoare de 1.682.690 lei (calculata in urma inchiderii situatiilor financiare la 31.12.2021) a fost achitata 50% in numerar in aprilie 2022, iar restul de 50% va fi achitat catre fondatorii E-Learning Company prin decontarea in actiuni BNET intr-o viitoare operatiune de majorare a capitalului social. 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 58.341.882 actiuni ceea ce reprezinta 11.03% 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 53.592.812 actiuni ceea ce reprezinta 10.14% 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 5.468.395 actiuni ale Emitentului adica un procent de 1.13% 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 Hergelegiu** – 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 **Hergelegiu** este VP pentru Tehnologii iar dl **Berteanu** este VP pentru Educatie.

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

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

NOTA 2. BAZA INTOCMIRII RAPORTARII INTERIMARE

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

Raportarea consolidata pentru **perioada de 9 luni** incheiata la **30 septembrie 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, însă nu anticipează un impact semnificativ.

Estimările și raționamentele esențiale aplicate în situațiile financiare anuale sunt evaluate continuu și 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 – relatare principal/agent;
- Recunoasterea marcii Bittnet;
- Recunoasterea programului de fidelizare a angajaților/colaboratorilor prin oferirea de acțiuni – „SOP”
- Reclasificare investiție Softbinator Technologies din titluri puse în echivalență în titluri la valoarea justă prin contul de profit și pierdere

Estimări și ipoteze

- Evaluarea la valoare justă a activelor financiare deținute pentru vânzare
- Evaluarea contraprestatiei aferente programului de fidelizare a angajaților/colaboratorilor prin oferirea de acțiuni – „SOP”;
- Evaluarea ajustărilor pentru deprecierea creanțelor.

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 ca 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 urmatoare.

Ciclicitatea/sezonalitatea veniturilor

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

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

NOTA 4. INFORMATII PE SEGMENTE DE ACTIVITATE

Raportarea pe segmente de activitate se face într-un mod consecvent cu raportarea internă către principalul factor decizional operațional. Principalul factor decizional operațional, care este responsabil cu alocarea resurselor și evaluarea performanței segmentelor de activitate, a fost identificat ca fiind Conducerea executiva care ia deciziile strategice.

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

- **Educație** - care în prezent constă în segmentul de training IT

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

- **Tehnologie** - care este axat pe servicii de integrare IT, oferind soluții de integrare oferite anterior atât de **Bittnet**, cât și de **Dendrio** si **Elian**, dar si de catre **ISEC Associates**, **IT Prepared**, **Nenos Software**, **Nonlinear**, **Global Resolution Experts** si **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 bruta este principalul indicator pe care Conducerea il urmareste in evaluarea performantei pe fiecare segment. De asemenea, costurile de vanzare sunt urmarite pe fiecare segment, in timp ce alte costuri generale si administrative nu au fost alocate.

REZULTATE OPERATIONALE	9 luni incheiate la 30 septembrie 2022			9 luni incheiate la 30 septembrie 2021		
	Educație	Tehnologii	Total	Educație	Tehnologii	Total
Total venituri	15,973,558	97,323,059	113,453,127	8,148,458	74,135,091	82,283,549
Venituri intre segmente	(537,540)	(1,772,453)	(2,309,993)	(43,653)	(292,839)	(336,492)
Venituri din contracte cu clientii	15,436,018	95,550,607	111,143,134	8,104,806	73,842,251	81,947,057
Marja bruta	6,448,075	19,852,265	26,300,340	4,147,412	13,718,462	17,865,874
Costuri de vanzare alocate	(3,205,542)	(5,902,526)	(9,108,067)	(2,438,852)	(4,099,973)	(6,538,824)
Marja, dupa costuri vanzare	3,242,534	13,949,739	17,192,273	1,708,560	9,618,490	11,327,050
Alte venituri	848,740	399,180	1,247,920	876,551	2,588,870	3,465,421
Cheltuieli operationale nealocate			(15,546,250)			(9,341,651)
Venituri/cheltuieli financiare			(6,158,090)			5,318,687
Rezultat brut			(3,264,146)			10,769,507

NOTA 5. VENITURI DIN CONTRACTE CU CLIENTII

Veniturile din contractele cu clienții sunt detaliate in tabelul următor:

ACTIVE / DATORII	30 septembrie 2022			30 septembrie 2021		
	Educație	Tehnologie	Total	Educație	Tehnologie	Total
Active pe segment	53,773,712	126,353,353	180,127,065	36,221,693	59,617,474	95,839,167
Active nealocate			2,890,753			17,363,054
Total Active			183,017,818			113,202,221
Datorii pe segment	28,397,739	99,031,242	127,428,981	2,437,263	41,636,712	44,073,975
Datorii nelocate			941,532			19,028,871
Total Datorii			128,370,513			63,102,846
9 luni incheiate la:						
			30 septembrie 2022		30 septembrie 2021	
Servicii de training			15,436,018		8,104,806	
Servicii de integrare solutii IT			30,661,906		17,483,711	
Venituri din prestarea de servicii			46,097,924		25,588,517	
Vanzarea de marfuri integrare solutii IT			32,823,538		25,377,173	
Licente revandute			32,065,163		30,981,367	
Vanzarea de marfuri			64,888,701		56,358,540	
Total			111,986,624		81,947,057	

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.

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

Veniturile din vanzarea de marfuri si licente

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

Veniturile din perspectiva geografica

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

NOTA 6. ALTE VENITURI

Vanzare business Autodesk

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

Restructurare datorii Computer Learning Center / ISEC Associates

In luna septembrie 2021, dupa inregistrarea noii structuri a actionariatului companiilor Computer Learning Center si ISEC Associates, Grupul a contactat creditorii acestor companii pentru restructurarea datoriilor acestora, tinand cont de noua pozitie financiara a celor doua firme intrate in grupul Bittnet – incheind cate un acord de plata pentru fiecare societate.

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

NOTA 7. CLASIFICAREA CHELTUIELILOR DUPA NATURA

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

	9 luni incheiate la:	
	30 septembrie 2022	30 septembrie 2021
Materiale si marfuri	28,439,034	21,919,074
Licente revandute	26,164,994	26,856,306
Cheltuieli de personal	16,130,522	7,130,631
Cheltuieli cu colaboratori	13,285,689	8,618,355
Amortizare	2,768,979	1,946,871
Servicii cloud	3,997,495	4,199,042
Chirii	486,136	201,589
Comisioane si onorarii	312,386	218,935
Publicitate	1,608,367	1,313,033
Deplasare si transport	200,039	65,243
Asigurari	135,571	134,646
Postale si telecomunicatii	131,607	90,370
Donatii	262,679	132,938
Ajustari creante	-	-
Comisioane bancare	129,269	75,933
Servicii prestate de terti	13,663,748	6,570,354
Diverse	1,624,086	488,339
Total cheltuieli operationale	109,340,601	79,961,658

NOTA 8. VENITURI SI CHELTUIELI FINANCIARE

Detalii referitoare la veniturile si cheltuielile financiare sunt prezentate in tabelul următor:

VENITURI FINANCIARE	30 septembrie 2022	30 septembrie 2021
Venituri din dobanzi	31,944	79,435
Venituri din investitii	(610,288)	1,296,474
Venituri din evaluarea titlurilor	(2,864,694)	5,765,260
Total	(3,443,038)	7,141,169
CHELTUIELI FINANCIARE	30 septembrie 2022	30 septembrie 2021
Dobanzi bancare	701,362	441,160
Costuri factoring	1,209	19,059
Dobanzi obligatiuni emise	1,739,155	1,895,269
Dobanda Leasing	461,558	236,011
Venituri/cheltuieli nete diferite de curs	(70,438)	(113,108)
Total	2,832,847	2,478,391

NOTA 9. TITLURI PUSE IN ECHIVALENTA

a) Titluri puse in echivalenta

	30 sept 2022	31 dec 2021
E-Learning Company	2,763,107	1,996,840
Total	2,763,107	1,996,840

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

	30 sept 2022	31 dec 2021
Softbinator Technologies	12,345,119	15,270,453
Safetech Innovations	-	632,560
Arctic Stream	1,469,556	1,791,601
Chromosome Dynamics	-	225,270
Total	13,814,675	17,919,885

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 anuntat de asemenea intentia de a efectua un plasament privat pentru atragerea de capital în vederea expansiunii companiei la nivel internațional.

In vederea derularii plasamentului privat de vanzare de actiuni, precum si in vederea 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).

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 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 30.09.2022, investitia in actiunile Softbinator Technologies a fost reevaluada folosind pretul mediu de tranzactionare pe piata AeRO din data de 30.09.2022.

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 reevaluada folosind pretul mediu de tranzactionare pe piata AeRO din data de 31.12.2021.

Pe parcursul primul 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 in portofoliu.

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.

La 30.09.2022, investitia in actiunile Arctic Stream a fost reevaluată folosind pretul mediu de tranzactionare pe piata AeRO din data de 30.09.2022.

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 și 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.

La 31.12.2021, 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.

Pe parcursul celui de-al treilea trimestru din 2022, Grupul a lichidat pozitia pe care o detinea in Chromosome Dynamics, astfel incat la finalul perioadei de raportare Grupul nu mai detinea actiuni CHRD in portofoliu.

NOTA 10. CAPITALURI SI REZERVE

Detalii privind capitalurile rezervele Grupului sunt prezentate in tabelul următor:

	30 septembrie 2022	31 dec 2021
Capital social	52,848,060	48,043,690
Prime de emisiune	9,738,583	14,542,953
Alte elemente de capitaluri proprii	(14,189,202)	(19,082,504)
Rezerve legale	1,302,262	1,114,139
Rezultat reportat	7,934,124	(5,599,890)
Rezultat global curent	(5,719,244)	13,722,136
Total	51.914.583	52,740,525

a) Capitalul social

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

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

Actionari si % detinute	30 sept 2022	31 dec 2021
Mihai Logofatu	11.03%	12.05%
Cristian Logofatu	10.14%	11.13%
Altii	78.83%	76.82%
Total	100%	100%

Majorare capital social prin incorporare rezerve - iulie 2022

Capitalul social a fost majorat cu suma de 4.804.369,10 lei prin incorporarea primelor de emisiune si 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. 2 din Aprilie 2022 si porcedurii suplimentare de optare. Actionarii de la data de inregistrare – 21 iulie 2022 – au putut opta online, in perioada 29 iulie – 4 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 de 0,15 lei la 10 actiuni detinute la data de inregistrare.

In perioada de optare Emitentul a primit un numar de 234 optiuni de la 234 actionari reprezentand un total de 205,693,904 drepturi de vot, adica 43,34% din totalul drepturilor de vot ale Emitentului. Dintre optiunile exprimate, 105 actionari reprezentand 175,297,189 drepturi de vot, adica 36.93% din totalul drepturilor de vot au optat pentru OPTIUNEA 1 – adica pentru distributia cash si lasarea actiunilor nou emise la dispozitia companiei. Societatea a distribuit acestor actionari suma de 2,629,453.80 lei incepand cu data de 12 Septembrie 2022, prin sistemul Depozitarului Central, avand ca agent de plata Banca Transilvania.

Depozitarul Central a alocat, in 12.08.2022, 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 de optare in perioada de optare. Tot atunci, Depozitarul Central a incarca in contul Emitentului un numar de 17,529,692 actiuni trezorerie.

In urma acestei operatiuni, capitalul social subscris si varsat al Bittnet, inregistrat in evidentele Registrului Comertului, ASF si Depozitarului Central, este de 52,848,059.5 lei, divizat intr-un numar de 528.480.595 actiuni BNET, fiecare cu o valoare nominala de 0,1 lei.

Majorare capital social prin incorporare rezerve - iulie 2021

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

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

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

In perioada de optare Emitentul a primit un numar de 325 optiuni, din partea a 325 actionari reprezentand un total de 167.393.769 drepturi de vot, adica 67,70% din totalul drepturilor de vot ale Emitentului. Dintre optiunile exprimate, 210 actionari reprezentand 162,611,497 drepturi de vot, adica 65,77% din totalul drepturilor de vot au optat pentru OPTIUNEA 1 – adica pentru distributia cash si lasarea actiunilor nou emise la dispozitia companiei. Societatea a distribuit acestor actionari suma de 1,626,109.60 lei incepand cu data de 4 August, prin sistemul Depozitarului Central, avand ca agent de plata Banca Transilvania.

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

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

In acest sens, pentru a nu defavoriza niciunul dintre actionarii de la data de inregistrare (21 iulie 2021), dar nici creditorii din cele doua operatiuni de majorare de capital, pentru ca acestia sa primeasca drepturile rezultate din detinerile de actiuni BNET la data platii actiunilor noi, Consiliul de Administratie a decis, conform mandatului oferit prin cele doua Hotarari AGEA, pastrarea raportului de majorare stabilit de AGEA, 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 privat (Etapa 2) care s-a inchis anticipat datorita interesului ridicat si a numarului mic de actiuni (819,408 actiuni ramase nesubscrise dupa Etapa1). Conform legii, pretul din plasamentul privat a fost mai mare decat pretul din Etapa 1, respective 0,60 lei per actiune.

In cadrul celor doua etape ale operatiunii de majorare a capitalului au fost subscrise cele 18,178,550 actiuni noi, adica 100% din emisiune, Compania ridicand o finantare in valoare de 10,733,538.58 lei. In urma subscrierilor celor 18,178,550 actiuni noi au fost alocate in conturile subscriitorilor un numar de drepturi de alocare (simbol BNETRo9) egal cu numarul total de actiuni subscrise. Drepturile de alocare au intrat la Tranzactionare in cadrul Pietei Reglementate BVB incepand cu 10 aprilie 2021 dupa primirea CIIF si inregistrarea lor in evidentele ASF ca instrumente financiare.

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

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 Situatiei rezultatului global și creșterea corespunzătoare direct in capitalurile proprii.

Estimari semnificative – evaluarea SOP

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

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

Ca urmare, desi intr-o etapa intermediara este evaluata „datoria” cu privire la decontarea SOP, substanta economica a tranzactiei este ca acestea se deconteaza in actiuni. Ca urmare, Societatea recunoaste tranzacțiile SOP ca fiind decontate în acțiuni, si recunoaste si evalueaza serviciile primite in Situatiei 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 aditional cu suma de 11.758.361,13 lei – prime de emisiune. Conform planului de incentivare - SOP2018 - un numar total de 47 persoane au primit dreptul, fara a avea si obligatia, de a achizitiona de la Companie actiuni la un pret per actiune echivalent cu o capitalizare a Societatii de la data de 31.12.2017. In perioada 10.05.2020 – 10.06.2020 (scadenta optiunii), persoanele cheie au exercitat optiunea, Societatea avand varianta de a rascumpara actiuni din piata sau sa opereze o majorare de capital prin care sa emita catre detinatorii de optiuni un numar de

actiuni care sa echivaleze (la pretul pietei) cu valoarea financiara a optiunii pentru detinatorii de optiuni. Valoarea optiunii, care se constituie in creanta asupra Societatii, a fost certificata prin raportul de expertiza contabila extrajudiciara din data de 17.08.2020.

Numarul de actiuni nou emise a fost determinat in conformitate cu prevederile art. 210(2) din Legea 31/1990 si art. 87-88 din Legea 24/2017 privind emitentii de instrumente financiare si operatiuni de piata si art. 174 din Regulamentul ASF nr. 5/2018. Astfel, numarul de actiuni a fost stabilit prin impartirea creantei la pretul de 0.5761 lei/actiune – pretul mediu ponderat al actiunilor BNET in perioada 14 August 2019 – 14 August 2020.

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

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

SOP 2019

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

29 de persoane cheie au exercitat optiunea de cumparare a unui numar total de 9.072.821 actiuni BNET la pretul de 0,224084401 lei per actiune. In urma acestei operatiuni, Societatea a inregistrat o creanta in raport cu persoanele cheie in suma de 2.033.080 lei. Numarul de optiuni exercitate (9.072.821) a reprezentat 3,6698% din capitalul Societatii la data implementarii.

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

SOP2020A & SOP2020B – „SOP2020”

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.

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.

In cadrul acestui plan de incentivare, 24 de persoane cheie au notificat compania cu privire la cumpararea unui numar total de 40.428.754 actiuni BNET conform contractelor de optiune incheiate in cadrul planurilor de incentivare "SOP2020A" si "SOP2020B" aprobate prin Hotararile AGEA mai sus mentionate, denumite in continuare in mod cumulativ "SOP2020".

Pretul de exercitare al optiunilor in cadrul SOP2020 a fost calculat, conform planurilor de incentivare aprobate, luand ca referinta capitalizarea de piata de la data de 31.12.2019 pentru SOP2020A, adica valoarea de 113.000.000 lei, respectiv capitalizarea de piata de la 21.04.2020, pentru SOP2020B, adica valoarea de 101.445.399 lei. Astfel, pretul de exercitare (strike price) rezultat este de 0,235203 lei/actiune pentru SOP2020A, respectiv de 0,211152 lei/actiune pentru SOP2020B.

Avand in vedere ca sumele de bani ce ar fi trebuit platite de catre persoanele cheie catre societate in contul actiunilor dobandite in cadrul SOP2020 prin exercitarea optiunilor ar fi putut fi achitate prin diverse metode, una dintre acestea fiind vanzarea in piata a unei parti ce reprezinta echivalentul a aproximativ 65% din actiunile ce fac obiectul SOP2020, iar acest volum suplimentar ar fi putut debalansa echilibrul intre cerere si oferta, conducerea Grupului a luat decizia ca celor 24 persoanelor cheie sa li se deconteze in actiuni valoarea economica a optiunilor din cadrul programului de incentivare, adica un numar de 26,020,845 actiuni. Valoarea economica a optiunii o reprezinta diferenta intre pretul pietei si pretul de cumparare din SOP (strike price-ul optiunii), inmultita cu numarul de optiuni. Numarul total de actiuni a fost calculat prin impartirea valorii economice a optiunii la pretul de 0,34 lei pe actiune (pretul aprobat de AGA pentru derularea unui program de rascumparari).

Alocarea actiunilor reprezentand contravaloarea valorii economice a optiunii s-a facut fara a mai fi necesara o contraprestatie in bani din partea persoanelor cheie. Astfel, celor 24 persoane cheie le-a fost decontat un numar de 26.020.845 actiuni BNET, transferate de catre Depozitarul Central dintre actiunile de trezorerie ale Emitentului.

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 11. OBLIGATIUNI

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

	30 septembrie 2022	31 dec 2021
BNET23	4,685,326	4,661,869
BNET23A	9,623,384	9,540,798
BNET23C	9,966,667	9,841,667
Dobanda acumulata	442,973	872,768
Total, din care:	24,718,350	24,917,101
Partea pe termen lung	9,623,384	24,044,334
Partea pe termen scurt (dobanda)	15,094,966	872,768

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 Decizia Administratorului unic și a Documentului de Ofertă și conform hotărârii AGEA din 25 aprilie 2018. Obligațiunile BNET23C sunt nominative, dematerializate, corporative, neconvertibile și negarantate. Obligațiunile BNET23C au o valoare nominală de 100 lei, o scadență de 4 ani, și o dobândă fixă de 9% per an, platibilă semestrial. Sindicatul de intermediere în vederea vânzării a fost format din S.S.I.F. Tradeville S.A. și S.S.I.F. Goldring S.A. Investiția atrasă este folosită pentru finanțarea capitalului de lucru și a activității curente a Grupului Bittnet. Obligațiunile BNET23C sunt tranzactionabile pe piața AeRO începând cu 17.04.2019.

NOTA 12. ÎMPRUMUTURI BANCARE

Detalii privind împrumuturile bancare sunt prezentate în tabelul următor:

	30 septembrie 2022	31 dec 2021
BT credit investitii	9,724,885	-
ProCredit credite TL	2,457,942	4,400,494
ProCredit linie 4.5 mill.	4,500,000	4,449,384
BRD (IMM Invest)	2,711,107	-
ING linie 2 mil.	794,911	1,080,099
Raiffeisen (IMM Invest)	2,430,619	280,080
Total, din care:	22,619,465	10,210,058
Partea pe termen lung	14,466,283	6,327,926
Partea pe termen scurt	8,153,201	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 la ProCredit Bank, Banca Transilvania, ING Bank, Unicredit Bank, BRD și Raiffeisen precum și un credit de investiții contractat de la Banca Transilvania. Acest produs a fost semnat pentru finanțarea celor două tranzacții de achiziții parti sociale Top Tech SRL și zNet Computer SRL.

Cele doua companii recent achizitionate de Grup au la dispozitie pentru finantarea activitatii curente linii de creditare bancara contractate de la BRD (TopTech) si Raiffeisen (2NET Computer) inclusiv prin programul guvernamental IMM Invest.

NOTA 13. INFORMATII PRIVIND RELATIILE CU PARTILE LEGATE

Detalii privind soldurile si tranzactiile cu părțile legate sunt prezentate in cele ce urmeaza.

Remuneratiile platite catre Conducerea cheie (identificata in Nota 1) sunt urmatoarele:

	9 luni incheiate la:	
	30 sept 2022	30 sept 2021
Contracte management	686,116	528,837
Cheltuieli SOP	242,219	387,719
Total	928,335	916,556
Datorii	30 sept 2022	31 dec 2021
Angajati cheie	79,690	62,093
Total	79,690	62,093
Creante si imprumuturi	30 sept 2022	31 dec 2021
E-Learning Company – imprumut principal	-	240,000
E-Learning Company – dobanda	-	21,304
Total	-	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 14. EVENIMENTE ULTERIOARE DATEI BILANTULUI**I. Semnarea unui acord de creditare intre Dendrio Solutions SRL si Banca Transilvania SA**

In data de 20.10.2022, emitentul a informat investitorii despre semnarea unui contract de credit cu Banca Transilvania ("BT"). Acordul este sub forma de plafon/linie de credit - revolving overdraft - in valoare de 1,8 milioane EUR si are ca destinatie finantarea capitalului de lucru si activitatii curente a Dendrio Solutions SRL.

Scadenta este la 12 luni cu posibilitate de prelungire si dobanda EURIBOR 6M+2,15% pe an. Garantiile constituite pentru acest imprumut sunt: ipoteca mobiliara asupra universalitatii creantelor aflate in sold ale imprumutatului, ipoteca asupra conturilor bancare deschise la Banca Transilvania si contract de fidejusiune din partea asociatului majoritar, Bittnet Systems SA.

Tragerile din imprumutul BT vor asigura componenta de prefinantare pentru proiectele de integrare IT&C, prezente si viitoare, ale Dendrio Solutions, intarind astfel structura de finantare bancara a Grupului.

Conducerea Grupului a ales sa exploreze oportunitatea de a se imprumuta in moneda straina avand in vedere evolutia din ultimul an a ratelor de dobanda de politica monetara, ce a condus la cresterea dobanzilor la imprumuturile in RON.

II. Operatiunea de majorare de capital cu aporturi noi in numerar si creantele rezultate din tranzactiile de M&A

In data de 16.09.2022 emitentul a informat investitorii si Piata despre Decizia Consiliului de Administratie ("CA"), din aceeasi data, in legatura cu majorarea capitalului social prin emiterea unui numar maxim de 105.696.119 actiuni comune BNET oferite spre subscriere actionarilor de la data de inregistrare 13.10.2022.

Pretul de subscriere a fost stabilit de CA la 0,31 lei/actiune nou emisa. Pentru subscrierea unei actiuni noi sunt necesare 5 drepturi de subscriere BNETR16, drepturi ce au fost alocate in data de 14.10.2022 in conturile actionarilor de la data de inregistrare.

Perioada de oferta pentru subscrierea de actiuni noi, 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. Aceste creante au rezultat in urma tranzactiilor de M&A si care vor fi convertite in actiuni BNET in cadrul acestei Operatiuni. Persoanele care detin aceste creante sunt 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.

Suma totala a creantelor acestor creditori asupra Societatii, suma ce va fi convertita in actiuni BNET in cadrul Etapei 2 a operatiunii de majorare a capitalului, este in valoare de 10.082.103 lei.

Daca operatiunea va avea succes in proportie de 100% si toate cele 105.696.119 actiuni noi vor fi subscrise in cadrul celor 2 etape, capitalurile proprii ale Societatii se va majora cu suma de 32.765.796 lei, dintre care 22.683.693 lei aporturi noi in numerar. Calendarul operatiunii, perioada de oferta (Etapa 1), precum si plasamentul privat (Etapa 2) vor fi stabilite prin prospectul operatiunii, ce va fi publicat de Emitent dupa primirea aprobarii din partea ASF.

III. Convocarea Adunarii Generale Extraordinare a Actionarilor ("AGEA") Bittnet Systems SA pentru data de 12.12.2022

Consiliul de Administratie al Societatii a convocat AGEA pentru data de 12.12.2022 la adresa Societatii din Bucuresti, Str Sergent Ion Nutu, nr. 44, One Cotroceni Park, Corp A si Corp B, etaj 4, sector 5, la care sunt îndreptățiți să participe și să voteze acționarii înregistrați în registrul actionarilor tinut de Depozitarul Central la sfârșitul zilei de 02.12.2022.

Pe ordinea de zi a sedintei se afla, printre altele, aprobarea unor plafoane pentru emiterea de obligatiuni corporative, convertibile si neconvertibile, in RON si EUR, si coordonatele de baza ale emisiunilor: valoarea nominala, scadenta, dobanda prcum si imputernicirea Consiliului de Adinistratie sa intreprinda toate demersurile pentru emiterea si listarea obligatiunilor la BVB.

De asemenea, pe ordinea de zi se afla si ratificarea mai multor decizii de CA referitoare la contractarea unor produse de creditare de investitii si pentru finanatrea capitalului de lucru al societatii-fiica Dendrio Solutions.