

Aprobare tranzactie M&A: achizitie 70% Dataware Consulting SRL

Am declarat inca din anul 2016 ca in opinia noastra piata de IT românească trebuie să treacă printr-un proces de consolidare, asa cum se intampla la nivel global in toate domeniile, nu doar in IT. Promiteam atunci ca vom urmări astfel de oportunități de consolidare, dacă se dovedesc a fi consistente cu modelul și valorile companiei noastre.

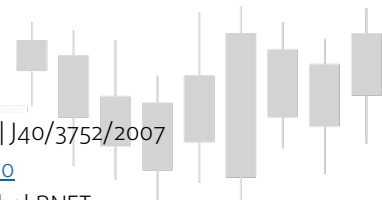
Pe parcursul anului 2022 am identificat o noua oportunitate de a investi intr-un proiect care are ca scop consolidarea pozitiei de integrator pe piata produselor IT&C in Romania a Dendrio Solutions, prin preluarea in perimetrul de consolidare a unei companii cu o tipologie similara cu Dendrio – Dataware Consulting – dupa ce in 2022 am finalizat alte 2 proiecte de M&A cu rol in consolidarea divizia de Cloud & Infrastructure.

În timp ce Dendrio își propune să fie liderul pieței de integrare multi-cloud, oferind soluții complete și complexe (de la cablarestructurată, infrastructură de rețea, servere și PCuri, wireless, teleconferință, securitate informatică, sisteme de operare, antivirus, suită de aplicații de productivitate și acum ERP) – găzduite atât în mod clasic („on premise” - cloud privat) dar și consumate in regim „managed services” și găzduite în infrastructuri hiperscalabile de tip public sau hibrid cloud, sansa noastră este să continuăm abordarea organizațională bazată pe evoluție constantă, fiindcă activăm într-un mediu economic general caracterizat prin viteză și dramatism al schimbării, iar industria noastră - IT-ul este poate cel mai puternic exponent al acestor paradigme în continuă schimbare.

Aceasta înseamnă că așteptările clienților și ale partenerilor noștri se modifică mereu, iar organizația noastră a avut success până acum tocmai pentru că a putut să întâmpine mereu aceste noi așteptări cu brio. Așteptarea esențială care nu se modifică este să oferim continuu soluții relevante, să fim un partener de încredere, pe a cărui performanță și expertiză tehnică te poți baza, și care livrează mereu mai bine decât a promis. Încadrarea în buget și deadline-ul asumat au fost, sunt și vor fi mereu apreciate de client, fiind „semnătura” noastră că partener de valoare.

Pretul tranzactiei pentru preluarea de catre Grupul Bittnet a unui pachet de 70% din Dataware este de 18.500.000 RON (optsprezecemilioanecincisutemii lei) si va fi platit in doua transe:

- Transa 1: va fi achitata de catre societatea fiica Dendrio Solution SRL, in numerar, in suma de 13.500.000 lei (treisprezecemilioanecincisutedemii lei)
- Transa 2 in valoare de 5.000.000 lei (cincimilioane lei) va fi achitata sub forma de actiuni BNET ce vor fi decontate intr-o viitoare operatiune de majorare a capitalului social. Numarul efectiv de actiuni ce va fi emis de Societate va fi determinat in conformitate cu prevederile art. 210(2) din Legea nr. 31/1990 si art. 87-88 din Legea nr. 24/2017 privind emitentii de instrumente financiare si operatiuni de piata si art. 174 din Regulamentul ASF nr. 5/2018.



Dataware se va alatura astfel segmentului Cloud & Infrastructure din Divizia de Tehnologie a Grupului Bittnet, urmand a fi integrat in cadrul "sub-grupului" sub Dendrio care va detine si pachetul majoritar de actiuni (51%) similar cu Top Tech SRL si zNET Computer SRL. Avand in vedere ca pretul tranzactiei include si o componeneta decontabila in actiuni BNET, procentul de 70% din capitalul social si din drepturile de vot Dataware va fi impartit proportional intre Bittnet (18,87%) si compania-fiica Dendrio Solutions (51,13%). Restul de 30% din Dataware va ramane in proprietatea actionarilor fondatori. Suplimentar fata de pretul partilor sociale, actionarilor fondatori DTW le va reveni o suma variabila reprezentand 30% din profitul net al Dataware pentru anul 2022.

Despre DATAWARE CONSULTING

Fondata in anul 2011 in Bucuresti Dataware este o companie romaneasca de IT&C – implementator de servicii si solutii tehnologice cu focus principal pe tehnologiile vendorilor internationali: IBM, Fujitsu, Cisco, Brocade, HP:

- implementare si configurare de retele de date (tehnologii Cisco si Brocade)
- implementare si configurare Storage Block&File, SAN - Storage Area Network
- implementare si configurare solutii de Disaster Recovery si Business Continuity
- implementare software forensic
- implementare solutii de Securitate

Parteneriate si acreditari DATAWARE:



Mai multe detalii despre DTW si solutiile prestate puteti citi pe site-ul companiei la adresa: <https://www.dataware.ro/> .

Closingul tranzactiei depinde in afara de aprobarea Consiliului Concurentei si de anumite conditii suspensive obisnuite pentru acest tip de tranzactii. Estimam ca tranzactia sa fie finalizata in primul semestru al anului 2023.

Ratiunea operationala a tranzactiei

In prezent Diviza Tehnologie a grupului, segmentul de Cloud& Infrastructure cuprinde companiile Dendrio, Top Tech, zNET cu un spectru de activitate variat.

Dendrio este pozitionat ca integrator de solutii de infrastructura si cloud cu un focus pe zona de securitate a infrastructurii. Prin expertiza si certificarile dobandite Dendrio implementeaza solutii de securitate bazate pe tehnologii ale vendorilor consacratii in domeniu catre piata din Romania.

Principalele motive pentru a realiza aceasta tranzactie sunt:

1. **Consolidarea pozitiei** de integrator de solutii de infrastructura si cloud cu un focus pe zona de securitate a infrastructurii. Prin parteneriatele comune dar si prin portofoliul complementar de solutii, Dendrio poate deveni in scurt timp cel ma important partener de tehnologie al vendorilor consacratii in domeniu. Vizam sa devenim nr 1 sau 2 in relatie cu principalii vendori de tehnologie prezenti in RO.
2. **Evolutia favorabila a pietei de servicii de Securitate din RO ca urmare a pandemiei care a crescut accelerat nevoia companiilor de adoptie de tehnologie.** In acest context nevoia clientilor de a facilita angajatilor accesul la resursele companiei de la distanta faciliteaza nevoia de investitii in domeniul securitatii cibernetice. Conform studiilor efectuate recent tot mai multe companii aleg sa creasca nivelul de investitii in solutii de securitate concomitent cu investitia in educatia digitala a echipelor.
3. **Cresterea bazei de clienti a grupului si implicit a oportunitatilor de vanzare de tip cross sell** - adresarea unui portofoliul de servicii mai amplu la clientii traditionali Dendrio dar si in sens invers. Consolidarea prezentei in verticalele de piata de focus.
4. **Cresterea profitabilitatii prin obtinerea unor economii de scara** prin operarea in comun a functiunilor de suport ale fiecarei companii in parte (departamentele de marketing, financiar si operatiuni, hr, etc) dar si o costurilor generate de mentinerea relatiilor comerciale cu principalii furnizori de tehnologie.

