

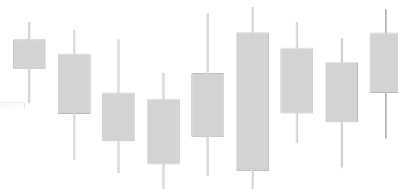
Bittnet Group.
Your value. Upgraded.

2023

Raport BNET T1

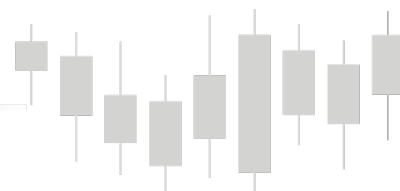
bittnet
group

Raport trimestrial conform	Anexa 13 din Regulamentul ASF nr. 5 / 2018
Pentru exercițiul financiar	01.01.2023 - 31.03.2023
Data raportului	12 mai 2023
Denumirea societății comerciale	BITTNET SYSTEMS S.A.
Sediul social	București, Sector 5, Strada Serg. Ion Nuțu, nr. 44, One Cotroceni Park, Corp A și Corp B, Etaj 4
Adresă corespondență / Punct de Lucru	București, Sector 5, Strada Serg. Ion Nuțu, nr. 44, One Cotroceni Park, Corp A și Corp B, Etaj 4, 050691
Numărul de telefon / fax	021.527.16.00 / 021.527.16.98
Codul unic de înregistrare la Oficiul Registrului Comerțului	21181848
Număr de ordine în Registrul Comerțului	J40/3752/2007
Piața reglementată pe care se tranzacționează valorile mobiliare emise	Bursa de Valori București, Segment Standard
Capitalul social subscris și vărsat	63.417.671,40 lei lei
Principalele caracteristici ale valorilor mobiliare emise de societatea comercială	634.176.714 acțiuni cu valoarea nominală de 0,10 lei per acțiune
Simbol tranzacționare	BNET - acțiuni BNET23, BNET23A, BNET26E – obligațiuni
Cod ISIN acțiuni	ROBNETACNOR1
Contact	investors@bittnet.ro



Contents

Scrisoare de la CEO	4
Evenimente cheie în T1 2023 la nivel de Grup	6
Divizia Tehnologie	8
Infrastructură și Cloud	8
Cybersecurity	9
Aplicații pentru afaceri și Software	10
Divizia Educație	11
Descrierea generală a poziției financiare și a performanțelor emitentului și filialelor acestuia	13
Poziția financiară	13
CashFlow	13
Performanța emitentului și a filialelor	14
Perspectiva anualizată asupra rezultatelor financiare	15
Declarație privind Perspectivele	16
Factori de Risc	17
Anexa 1 – Indicatori alternativi de performanță	23
Anexa 2 – Indicatori conform Anexa 13 Reg. ASF 5 / 2018	24
Situații Financiare interimare (neauditate)	25



Scrisoare de la CEO

În primul trimestru al anului 2023, Grupul nostru a înregistrat venituri consolidate în valoare de 53,5 milioane lei, în creștere cu peste 63% față de perioada similară a anului anterior, ca urmare a creșterii accelerate a activității de integrare IT&C (creștere de 80% versus T1 2022). La nivel de marjă brută înregistrăm o creștere de 32%, de la 6,5 milioane lei în T1 2022 la 8,6 milioane lei în T1 2023. Creșterea cheltuielilor indirecte, administrative înregistrată pe parcursul anului trecut, a condus la înregistrarea unei pierderi operaționale la nivelul grupului în acest prim trimestru al anului, de 2,3 milioane lei, față de aproximativ zero în T1 2022. La nivelul rezultatului financiar, înregistrăm o diminuare a pierderii, de la 3,1 milioane lei în T1 2022 la 574 mii lei în primele trei luni ale lui 2023. Astfel, rezultatul brut rămâne în teritoriul negativ, în linie cu cel de anul trecut: o pierdere brută de 3,3 milioane lei, versus 3,5 milioane lei în T1 2022.

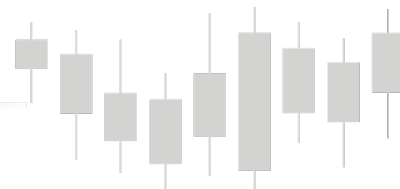
Din perspectivă anualizată („ultimele 12 luni”), evoluția rezultatelor reconfirmă capacitatea grupului nostru de creștere a veniturilor și a profitabilității operaționale: veniturile consolidate se ridică la 212,8 milioane lei, în creștere cu aproape 74% față de perioada anterioară, iar marja brută la 44,8 milioane lei, în creștere cu 67%. În acest timp, profitul operațional a avut o evoluție pozitivă atingând valoarea de 6 milioane lei, în creștere cu 35%.

Înregistrăm o poziție financiară solidă, datoriile la furnizori fiind acoperite de creanțele asupra clienților și de stocurile de facturat. Creanțele asupra clienților sunt mai mari cu 54% față de aceeași perioadă a anului trecut, în timp ce businessul a crescut cu 63%, iar datoriile financiare totale (pe termen scurt și pe termen lung, ignorând datoriile de tip „leasing” conform IFRS16) sunt aproximativ egale cu poziția de numerar (43 milioane lei). Comparativ cu T1 2022, activele totale sunt în creștere cu 84%, până la 226 milioane lei, iar capitalurile proprii înregistrează o creștere de 80%, până la 87 milioane lei.

Din punct de vedere al fluxurilor de numerar, în mod caracteristic pentru primele trei luni ale anului, pierderea operațională a generat un cash outflow de 2,2 milioane lei, similar cu T1 2022, numerarul net de 11 milioane lei atras prin activitatea de finanțare fiind folosit pentru a acoperi această sumă și pentru a plăti investiții nete de 8 milioane lei (7 milioane lei achiziții de companii și 1 milion lei achiziții de imobilizări). Este important de notat că cei 11 milioane lei numerar net din activitatea de finanțare au rezultat după reducerea semnificativă a gradului de îndatorare prin rambursarea de datorii (bancare și obligatare) în valoare de 15 milioane lei. În aceste condiții, poziția de numerar de la finalul trimestrului este de 43 milioane lei, comparativ cu 19 milioane lei la finalul T1 2022. Suntem astfel bine poziționați să accesăm finanțare anul acesta atât de pe piața de capital, prin oferte succesive de obligațiuni listate, cât și prin credite bancare, în special pentru activitatea de M&A.

De la listarea în 2015 pe Bursa de Valori București, grupul Bittnet înregistrează o rată medie anualizată de creștere (CAGR) de 48% la nivelul veniturilor, 59% la nivelul activelor, 69% la nivelul capitalurilor proprii și 40% la nivelul profitului operațional. De asemenea, în acest interval de timp, randamentul mediu anual al capitalurilor proprii (ROE) a fost de 55%.

În primele trei luni ale anului, am finalizat cu succes cea mai mare rundă de majorare de capital desfășurată până acum, în cadrul căreia am atras 32 milioane lei. Astfel, ținând cont de capitalurile proprii din acest moment și de poziția puternică de numerar, precum și de capacitatea de a produce un flux de numerar pozitiv an de an, grupul se plasează drept un bun candidat pentru a accesa finanțare în continuare, putând astfel să derulăm proiecte complexe de business, precum și investiții M&A de succes.



În cursul lunii aprilie am primit o informare de la Consiliul Concurenței referitoare la aprobarea tranzacției de achiziție a Dataware, decizia finală de autorizare urmând a fi transmisă în perioada imediat următoare. Compania se va alătura grupului nostru în cadrul pilonului de Cloud & Infrastructure și estimăm încheierea tranzacției în T2, astfel încât rezultatele Dataware vor fi consolidate începând cu luna iunie sau cu T3. Lucrăm în continuare în mod activ la a căuta, identifica, negocia și implementa atât tranzacții semnificative din punct de vedere al dimensiunii, cât și achiziții „bolt on” pentru fiecare din liniile de business.

Având în vedere creșterea structurii organizatorice înregistrată în 2022, până la un nivel care considerăm că poate susține un business de 500 milioane lei (ținta asumată pentru finalul anului 2024), am anunțat o schimbare a focusului organizației, către eficientizare și profitabilitate, începând cu anul curent. Bugetul de venituri și cheltuieli aprobat de acționari la finalul lunii aprilie 2023 reflectă această tranziție către creșterea profitabilității, observându-se o atenuare a ritmului de creștere a cifrei de afaceri, dar o dublare a valorii EBITDA și a profitului operațional (de la 8,5 milioane lei în 2022 la 18 milioane lei țintiți pentru 2023).

Fiecare dintre companiile din grup are oportunități și provocări diferite, date de specificul fiecăreia dintre ele (dimensiunea, tipul de produse vândute, tipologia de client, etc). Deși această perioadă de trei luni este foarte scurtă, vedem deja semnale pozitive, ceea ce ne determină să continuăm procesul de eficientizare a activității în vederea atingerii obiectivelor propuse pentru acest an.

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

Mihai Logofătu,

Fondator si CEO Bittnet Group



Evenimente cheie în T1 2023 la nivel de Grup

Rambursarea emisiunii de obligațiuni corporative BNET23C | Ianuarie 2023

În data de 23.01.2023, Bittnet a rambursat la scadență principalul împrumutat (valoarea nominală) prin emisiunea de obligațiuni BNET23C. Conform Memorandumului de admitere la tranzacționare pe piața SMT-Bonds a BVB, prețul de răscumpărare a fost de 100% din valoarea nominală a emisiunii, respectiv 10.000.000 lei, Data de înregistrare pentru identificarea obligatarilor care au beneficiat de răscumpărarea valorii nominale a fost 16.01.2023, iar Data plății pentru răscumpărare a fost 23.01.2023. Ultima ședință de tranzacționare pentru obligațiunile BNET23C a fost 12.01.2023. Adițional rambursării valorii nominale a fost efectuată și distribuția ultimului cupon semestrial către obligatari, cuponul 8, cu aceleași date de referință și de plată.

Majorarea capitalului social | Ianuarie – Martie 2023

În primele 3 luni ale anului a fost derulată cu succes o nouă operațiune de majorare de capital în urma căreia capitalurile Bittnet au crescut cu suma de 32.765.796,89 lei, aferentă unui număr de 105.696.119 acțiuni noi. În cadrul acestei operațiuni de finanțare, au fost subscribe, prin aporturi noi în numerar, 96.018.700 acțiuni noi în valoare de 29.765.797 lei (90,84% din întregul volum al ofertei), diferența reprezentând conversia de creanțe rezultate din activitatea de M&A derulată în ultimii ani.*

În urma parcurgerii procedurilor necesare înregistrării noului capital social și noului număr de acțiuni la Oficiul Registrului Comerțului, Autoritatea de Supraveghere Financiară, Depozitarul Central și Bursa de Valori București, la data publicării acestui raport, capitalul social subscris și vărsat al Bittnet Systems SA este de 63.417.671,40 lei, aferent unui număr de 634.176.714 acțiuni ordinare.

* Pentru mai multe detalii referitoare la operațiunea de majorare de capital, vă rugăm să accesați rapoartele de informare a pieței publicate de Emitent pe 16.01.2023, 28.02.2023, 03.03.2023, 10.03.2023 și 17.03.2023.

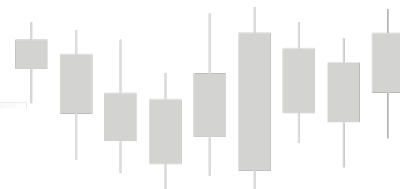
Noua structură a acționariatului | Martie 2023

În urma operațiunii de majorare de capital finalizată în martie 2023, Impetum Investments, divizia de investiții a Impetum Group și fondul de investiții în curs de autorizare Agista au intrat în acționariatul Bittnet Group, devenind astfel cei mai mari acționari ai Companiei, cu o deținere concentrată raportată de aproximativ 30% din drepturile de vot. Astfel, prin cei doi investitori ancoră, compania face trecerea de la un acționariat pur de retail către unul mai instituțional.

Achitarea contravalorii creanțelor rezultate din activitatea de M&A | Martie 2023

În martie 2023, conducerea Companiei a decis achitarea contravalorii creanțelor rezultate din activitatea de M&A parțial în numerar și parțial prin conversie în acțiuni BNET. Astfel, în urma semnării actelor adiționale cu Vânzătorii din tranzacțiile de M&A, valoarea creanțelor convertite în acțiuni la prețul de 0,31 lei a fost de 2.999.999,89 lei și a reprezentat partea non-cash din prețul de achiziție a Top Tech SRL.

Plățile în numerar efectuate în luna martie 2023 se referă la achitarea contravalorii creanțelor rezultate din achizițiile pachetelor de acțiuni în ITPrepared, The ELearning Company, Nenos Software și Top Tech.



Listarea pe Piața Reglementată a obligațiunilor BNET26E | Martie 2023

În data de 07.03.2023 a avut loc prima ședință de tranzacționare a obligațiunilor BNET26E. Emisiunea este formată din 20.596 obligațiuni nominative, dematerializate, neconvertibile, negarantate, cu valoarea nominală de 100 euro per obligațiune. Dobânda anuală de 9% este plătită trimestrial, prin intermediul Depozitarului Central și sistemului T2S.

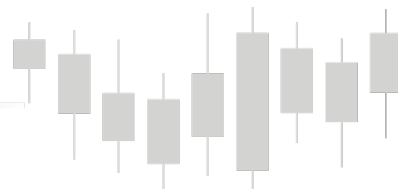
Convocare AGOA & AGEA | Martie 2023

Suplimentar punctelor specifice unei AGA anuale, respectiv aprobarea situațiilor financiare individuale și consolidate pentru anul 2022, descărcarea de gestiune a Consiliului de Administrație sau aprobarea Bugetului pentru anul 2023, pe ordinea de zi s-a aflat și propunerea privind extinderea Consiliului de Administrație la 5 membri, având în vedere dimensiunea actuală a Grupului și noua structură a acționariatului. Cei doi noi membri CA aprobați de acționari în cadrul AGA din 27 aprilie, sunt Dynamic Data Drawings S.R.L., reprezentată prin Anca Manițiu și Rudolf Vizental. Pe ordinea de zi s-au mai aflat câteva puncte tehnice privind actualizarea Actului Constitutiv al Societății, precum și aprobarea derulării unei operațiuni de majorare de capital cu emitere de acțiuni preferențiale.

Toate punctele de pe ordinea de zi AGOA și AGEA au fost aprobate de acționari, mai puțin punctul 5 AGEA unde cvorumul necesar pentru supunerea punctului la dezbateră și vot nu a fost întrunit.

Achiziție Dataware Consulting SRL

Încheierea tranzacției depinde atât de aprobarea Consiliului Concurenței, cât și de anumite condiții suspensive obișnuite pentru acest tip de achiziții. Dosarul pentru obținerea avizului de neconcentrare economică a fost depus la Consiliul Concurenței în trimestrul 1, iar finalizarea tranzacției estimăm că va avea loc în primul semestru din 2023. La finalul lunii aprilie, Consiliul Concurenței a transmis Companiei o informare conform căreia nu au fost constatate inadvertențe la nivelul legislației concurenței, iar Decizia de autorizare va fi transmisă în cel mai scurt timp posibil.



Divizia Tehnologie

Infrastructură și Cloud

Începutul anului 2023 în această linie de business este marcat de întârzierea finanțării prin Programul Național de Reziliență (PNRR), ceea ce a condus la prelungirea sau amânarea unui număr de proiecte de dimensiune medie și mare. Cu toate acestea, proiectele deschise în a doua jumătate a anului 2022 (de exemplu proiectele pentru digitalizarea universităților) sunt în curs de derulare și vor genera un impact semnificativ pe parcursul acestui an.

Dendrio și Top Tech

La nivel operațional, echipa de management se concentrează pe promisiunea făcută la începutul anului: creșterea profitabilității. Atât Dendrio, cât și Top Tech - companii de tip "system integrator" - s-au concentrat mai mult pe creșterea accelerată a marjei brute versus creșterea totală a cifrei de afaceri, în condițiile menținerii sau chiar scăderii costurilor operaționale.

Am acordat o atenție sporită eficientizării activității Dendrio, ca urmare a rezultatelor consolidate înregistrate în 2022. Primele semne sunt pozitive, compania marcând o creștere de 10% a marjei brute comparativ cu primele 3 luni din 2022, în contextul în care veniturile totale au înregistrat valori similare celor din T1 2022. Ne-am concentrat eforturile pe eficientizarea și controlul costurilor, concomitent cu creșterea dinamicii echipelor de vânzări în relația cu clienții.

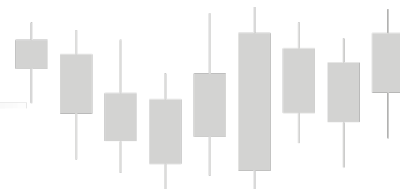
Rambursarea parțială anticipată a creditului de investiții

În februarie 2023, Dendrio a semnat actul adițional prin care a fost rambursată anticipat o parte din creditul de investiții contractat de la Banca Transilvania pentru achiziția părților sociale ale Top Tech. Rambursarea parțială, în valoare de 1,3 milioane lei, a survenit ca urmare a faptului că Dendrio a vândut 14% din Top Tech la finalul anului trecut. Înțelegerea de la semnarea contractului de investiții în august 2022, între Dendrio și Banca Transilvania a fost ca în cazul în care Dendrio va vinde procente din Top Tech sau 2NET Computer, să ramburseze proporțional din creditul de investiții prin care s-a finanțat 75% din prețul celor două tranzacții de M&A.

Optimizer

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

În trimestrul 1 din 2023, cifra de afaceri a Optimizer a crescut cu 52% atât prin aducerea de clienți noi, cât și prin mărirea contractelor cu clienții existenți. Efortul echipei a fost concentrat pe pregătirea lansării pe piețele din Vestul și Nordul Europei începând cu trimestrul 2. Ne așteptăm astfel, la o creștere consistentă a cifrelor în trimestrele care urmează.



Cybersecurity

Fort

Creșterea continuă a cererii de servicii în domeniul cybersecurity a condus la creșterea veniturilor realizate de compania Fort, în contextul unei presiuni semnificative pe piața forței de muncă înalt calificată, necesară în acest domeniu. Astfel, compania a înregistrat în primele 3 luni ale anului o dinamică pozitivă a cifrei de afaceri, aceasta având o creștere de 29% comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut, în timp ce veniturile totale au crescut cu 52%. Creșterea cifrei de afaceri a fost determinată de livrările suplimentare de servicii comparativ cu T1 2022, ca urmare a angajărilor realizate de către societate începând cu luna martie 2022.

Începând cu luna ianuarie 2023, au fost implementate în cadrul companiei procesele necesare pentru realizarea expansiunii internaționale. Astfel, se realizează o prospectare activă a potențialilor clienți, folosind mijloace specifice de outbound marketing. Procesul a demarat prin identificarea de oportunități în vestul Europei, pentru semestrul 2 fiind planificate acțiuni similare pentru Statele Unite ale Americii.

Totodată, în vederea asigurării unui număr suficient de mare de clienți potențiali, societatea a încheiat acorduri de participare la târguri și conferințe internaționale, care se vor desfășura în perioada iunie – octombrie 2023.

Colaborarea companiei cu clienții tradiționali a urmat trendul ascendent al ultimilor ani, putând fi observate diversificări ale serviciilor în conturile importante. În ceea ce privește conturile noi, au fost semnate în primul trimestru al anului, contracte de livrare servicii cu 3 clienți noi.

În vederea asigurării creșterii accelerate pe care societatea o are în vedere, este necesară diversificarea portofoliului de servicii furnizate. Drept urmare, în primul trimestru au fost realizate activități necesare pentru creșterea ponderii serviciilor de tip MSSP (Managed Security Services Provider) în totalul cifrei de afaceri. Această modificare de perspectivă servește mai multor deziderate ale societii, precum:

- reprezintă un pas important în poziționarea Fort drept furnizor integrat de servicii de securitate (360 Security Provider);
- generează o creștere a ponderii vânzărilor recurente în cadrul companiei;
- permite livrarea de servicii cu resurse tehnice care se pot recruta, specializa și integra mai rapid și mai eficient prin comparație cu alte tipologii de posturi asociate securității cibernetice.



Aplicații pentru afaceri și Software

Eliau Solutions

Observăm în continuare o cerere consistentă din partea companiilor private pentru digitalizare, în mod particular pentru platformele de aplicații de afaceri. Eliau Solutions (companie specializată în implementarea aplicațiilor de management al întreprinderii - ERP) și-a consolidat atât echipa, cât și procesele de implementare, astfel că își continuă trendul ascendent, compania înregistrând în primul trimestru al anului o cifră de afaceri de 3.459.657 lei, în creștere cu 61% față de T1 2022. Creșterea vine de la fiecare din cele 3 direcții principale urmărite de companie:

- vânzare licențe - creștere de 57% vs T1 2022;
- servicii implementare - creștere de 40% vs T1 2022;
- servicii suport - creștere de 118% vs T1 2022.

Se observă o schimbare a structurii cifrei de afaceri, serviciile suport având în acest început de an o pondere mai mare în totalul acesteia: 24% față de 18% în T1 2022. Aceasta se datorează atât creșterii portofoliului de clienți implementați cu succes, cât și implementării continue a raportării de tip SAF-T pentru clienții Eliau care au obligativitatea depunerii acestei declarații începând cu 1 ianuarie 2023 (contribuabilii mijlocii).

Procesul de atragere și consolidare a echipei Eliau continuă, cea mai spectaculoasă creștere având-o departamentul de programare, compus acum din 18 programatori, față de 10 în primul trimestru din 2022. Această creștere urmărește atât consolidarea businessului de implementare servicii tip "custom" - astfel că fiecare implementare livrată are un design de soluție realizat pe cerințe specifice de business, dar și a verticalelor Eliau pe soluția SAS de Microsoft Dynamics 365 Business Central: retail, producție textilă, producție agricolă, management de imobiliare, localizarea.

Din punct de vedere al clienților, în această perioadă echipa Eliau a consolidat verticala de Agro, prin semnarea unor contracte de implementare cu jucători importanți în domeniu: Dachim, parte din Holdingul ROCA Agri RDF și Plantagro COM SRL (în baza parteneriatului la nivel de grup cu Vodafone). Soluția Agro este dezvoltată pe platforma Dynamics 365 Business Central și acoperă cerințele specifice businessului: producție agricolă, gestiune contracte de arendă, trading cereale, distribuție inputuri pentru agricultură.

Prelungirea și suplimentarea unui produs de creditare bancară

În data de 03.02.2023, Unicredit Bank și Eliau au semnat actul adițional pentru prelungirea și suplimentarea produsului de creditare de tip revolving overdraft. Acordul a fost prelungit pe o perioadă de 12 luni, iar creditul a fost suplimentat de la 800.000 lei la 1.600.000 lei în aceleași condiții ca în 2022. Rata dobânzii a rămas neschimbată, respectiv ROBOR3M+3%, iar maturitatea facilității este luna februarie 2024. Structura garanțiilor: ipotecă mobilă asupra conturilor Eliau Solutions SRL deschise la Unicredit Bank, cesiune de creanțe și scrisoare de garanție corporativă emisă de Bittnet Systems SA.

Nenos Software & Nonlinear

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

Astfel, în T1 2023 compania a continuat să livreze clienților săi produse și servicii software într-un mod profesionist și eficient, rezolvând probleme de business prin informații și soluții personalizate nevoilor. Feedback-ul pozitiv de la clienți indică faptul că angajații și colaboratorii Nenos & Nonlinear au o abordare



proactivă și deschisă, sunt dedicați clienților, oferindu-le suport de calitate. În prezent, compania este în proces de renegociere a tarifelor orare cu clienții existenți.

De asemenea, se urmărește constant diversificarea portofoliului de produse și servicii, astfel încât să poată fi satisfăcute nevoile clienților dintr-un spectru cât mai larg, iar următoarea perioadă va fi prilejul perfect pentru dezvoltarea de noi proiecte.

Nenos Academy

Proiectul Nenos Academy reușește de fiecare dată să ajungă la cât mai mulți studenți din Galați și nu numai. Cu fiecare ediție organizată, sunt descoperite noi talente care, deși sunt la început de drum în domeniul IT, au un potențial ridicat și sunt capabile să ofere soluții la probleme tehnice complexe. Unii dintre acești tineri, care au dobândit cunoștințele de bază în programare prin Nenos Academy și care sunt dornici în continuare să învețe lucruri noi și să-și dezvolte abilitățile, s-au alăturat echipei Nenos.

Membrii echipei au înțeles că una dintre cele mai importante abilități pe care un programator trebuie să le aibă este adaptabilitatea. Astfel, primii care dau tonul în acest proces sunt membrii echipei noastre de team leaderi, care au început să participe la cursuri de formare tehnică, primul fiind cel de Software Architecture.

Divizia Educație

Pentru Divizia de Educație anul 2023 a început sub auspiciile renașterii pieței de IT din Statele Unite și prognozei că acest val va ajunge și în România. În consecință, o mare parte dintre clienții noștri au avut o abordare rezervată în ceea ce privește bugetele de training, iar marii vendori de tehnologie au înghețat bugetele de marketing care ne ajutau să câștigăm clienți noi, sau să dezvoltăm proiecte cu audiențe numeroase.

De asemenea, departamentul de generare a cererii (Demand Generation), care reprezintă prima linie în fața clienților noi și este cel mai aproape de piață, a perceput un ritm lent și o incertitudine în ceea ce privește planurile de training ale potențialilor clienți. Deși în piață există în continuare bugete alocate activităților de training, demararea acestora a fost în mare parte pusă "on hold" în T1, până la clarificări ulterioare legate de direcția și rezultatele fiecărei companii pe care am abordat-o.

Spre finalul trimestrului s-a observat o accelerare a ritmului de închidere a proiectelor și o deschidere mai mare a clienților de a debloca și de a aloca bugete în zona de training. O serie de proiecte deja negociate aflate în așteptare au primit astfel undă verde, urmând să se închidă și să fie livrate.

Pentru că în acest prim trimestru pipeline-ul a fost mult mai scăzut față de estimările inițiale, am reorientat toate inițiativele din echipele funcționale (Marketing Demand Generation și Business Development) către generarea de noi oportunități, astfel că:

- echipele de Marketing și Product și-au orientat toate inițiativele exclusiv către generarea de lead-uri de vânzare;
- departamentul de Product Management s-a focusat pe generarea de lead-uri pentru produsele din portofoliu prin dezvoltarea a 6 campanii promoționale pentru Microsoft, ITIL și AWS. De asemenea, a fost lansată și o campanie de testare a competențelor digitale pentru a identifica nivelul real de competențe existente în companii, având ca scop final generarea de noi lead-uri prin crearea și livrarea de planuri de training personalizate nevoilor clienților. Un alt focus al departamentului a fost crearea unor trasee personalizate de învățare, pe 9 domenii tehnice cheie, venind astfel în ajutorul IMM-urilor care doresc să își recalifice forța de muncă, cu un plan concret de training pe cele mai noi tehnologii. Tot în T1, departamentul



a lucrat la dezvoltarea de conținut video pentru noul proiect de conținut "self-paced", extinzându-ne astfel oferta de servicii și către acest tip de învățare;

- departmentul de Marketing s-a adaptat rapid noului mediu și a integrat, în cadrul strategiei de marketing digital, un cadru complet de afișare în toate mediile preferate de consumatorii noștri. Astfel, suntem prezenți pe absolut toate platformele de marketing digital, cu întreg catalogul nostru de programe de training. În acest fel, am conturat un canal unic la nivelul furnizorilor de training de tech skills din Europa. Toate aceste activități au dus la generarea a 120 de leaduri, transformate ulterior în 66 de oportunități de business cu o valoare totală estimativă de 198.000 EUR. Dintre acestea, 5 au fost deja câștigate, având o valoare totală de 21.000 de EUR, iar 47 de oportunități, cu o valoare estimativă totală de 159.000 de EUR au, în prezent, statusul de "open";
- echipa Demand Generation a mărit cu 50% numărul de companii pe care le prospectează lunar. Astfel, 202 companii au generat un număr de 26 SQL (Sales Qualified Leads) - oportunități. Valoarea estimată a acestor oportunități, încă în negociere și discuții cu clienții, este de 80.000 EUR;
- echipa de Business Development - Tech Skills a reluat proiectul Pipeline Abundance II. În cadrul proiectului, este prospectată activ piața pe modelul echipei de Demand Generation, respectând procesul cu 7 puncte de contact. În trimestrul 1, suplimentar acestei inițiative de creștere a pipeline-ului, echipa a închis 101 oportunități de business, în valoare de 835.000 EUR;
- echipa de Business Development - Soft Skills este, de asemenea, implicată în proiectul Pipeline Abundance II și a închis în trimestrul 1, 16 proiecte de training cu o valoare totală de 100.000 EUR. Tot în această perioadă, colegii din Training Delivery - Soft Skills au restructurat programul First Time Leader in Tech, primul program de acest gen din România, folosind metodologia Agile astfel că, participanții la program lucrează în sprinturi, având la dispoziție board-uri digitale de lucru și sesiuni de feedback și evaluare;
- echipa de Training Delivery a realizat livrarea a 70 de clase cu 660 de participanți și a demarat discuții cu peste 100 de potențiali trainerii pentru a mări capacitatea de livrare. Ne pregătim astfel, să răspundem proactiv la întârzierile în livrare cauzate de amânarea bugetelor de training.

Toate aceste inițiative sunt gândite și implementate în vederea creșterii cifrei de afaceri a Diviziei de Educație, știind faptul că protejăm marja de aproximativ 58% prin politica de prețuri. În același timp, suntem la rândul nostru atenți și precauți cu investițiile de marketing și angajările.



Descrierea generală a poziției financiare și a performanțelor emitentului și filialelor acestuia

Poziția financiară

La finalul T1 2023, activele imobilizate înregistrau o valoare de 103 milioane lei, comparativ cu 56 milioane lei la finalul T1 2022. Creșterea este determinată aproape integral de constituirea ca activ a sediului de la One Cotroceni – 26 milioane lei – și de creșterea fondului comercial ca urmare a finalizării tranzacțiilor cu TopTech și zNet – 16 milioane lei.

Activele circulante la nivel consolidat au avut o evoluție similară: de la 66 milioane lei la finalul T1 2022, la 123 milioane lei la finalul T1 2023. Stocurile la final de T1 2023 înregistrează o valoare atipic de mare: 11 milioane lei, ce urmează a fi facturate în T2. Creanțele asupra clienților au crescut în linie cu cifra de afaceri (de la 34 la 53 milioane lei), iar cea mai importantă evoluție pozitivă a activelor circulante este poziția de numerar, cu 24 milioane de lei mai mare față de T1 2022.

Trecând la analiza pasivelor, datoriile pe termen lung au crescut de la 21 la 37 milioane lei prin înregistrarea ca datorie a contractului de închiriere a sediului, conform IFRS 16. Datoriile pe termen scurt au crescut de la 53 la 101 milioane lei, în special din cauza creșterii cu 31 milioane lei a datoriilor comerciale (în linie cu creșterea de business) și a împrumuturilor bancare – de la 4 la 12 milioane lei. Datoriile comerciale sunt acoperite integral de creanțele asupra clienților plus stocurile de facturat, iar poziția de numerar acoperă integral datoriile bancare și obligatate, atât pe termen lung, cât și termen scurt.

Ca urmare a finalizării în T1 2023 a unei operațiuni de majorare de capital, cumulat cu rezultatul pozitiv al anului anterior, activul net contabil înregistrează valoarea de 87 milioane lei, în creștere semnificativă față de 49 milioane lei în T1 2022.

CashFlow

Din punct de vedere al fluxurilor de numerar, în mod caracteristic pentru primele trei luni ale anului, pierderea operațională a generat un cash outflow de 2,2 milioane lei, similar cu T1 2022, numerarul net de 11 milioane lei atras prin activitatea de finanțare fiind folosit pentru a acoperi această sumă și pentru a plăti investiții nete de 8 milioane lei (7 milioane lei achiziții de companii și 1 milion lei achiziții de imobilizări).

Este important de notat că cei 11 milioane lei numerar net din activitatea de finanțare au rezultat după reducerea semnificativă a gradului de îndatorare prin rambursarea de datorii (bancare și obligatate) în valoare de 15 milioane lei. În aceste condiții, poziția de numerar de la finalul trimestrului este de 43 milioane lei, comparativ cu 19 milioane lei la final T1 2022.

Suntem astfel bine poziționați să accesăm finanțare anul acesta atât de pe piața de capital, prin oferte succesive de obligațiuni listate, cât și prin credite bancare, în special pentru activitatea de M&A.



Performanța emitentului și a filialelor

BNET GROUP	31.Mar.23	31.Mar.22	Evoluție
Venituri din contracte cu clienții	53.559.644	32.848.836	63,0%
Venituri din prestarea de servicii	15.604.114	13.930.951	12,0%
Vânzarea de mărfuri	37.955.530	18.917.886	100,6%
Costul vânzărilor	44.975.914	26.353.086	70,7%
Costul vânzării de mărfuri / materiale	34.010.363	16.840.651	102,0%
Servicii Cloud	1.205.584	1.208.258	-0,2%
Ore-Om	9.759.968	8.304.177	17,5%
Marja brută	8.583.730	6.495.750	32,1%
Alte venituri	686.441	164.634	317,0%
Cheltuieli de vânzare / distribuție	3.892.148	2.779.344	40,0%
Ore-Om	3.530.521	2.300.683	53,5%
Publicitate	361.626	478.661	-24,5%
Cheltuieli administrative	7.853.867	3.906.568	101,0%
Ore-Om	3.514.416	1.658.752	111,9%
Amortizare	1.810.373	559.166	223,8%
Alte servicii terți	1.028.535	834.953	23,2%
Profit operațional (fără one-offs)	-2.355.010	-5.940	
EBIT	-2.475.844	-25.528	
EBITDA	-665.471	533.638	-224,7%

Cifra de afaceri consolidată a crescut cu 63% comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut, în timp ce costul vânzărilor a crescut cu 70%. Acest mix a condus la creșterea în termeni nominali a marjei brute (de la 6,5 milioane lei la 8,6 milioane lei) și scăderea procentului marjei brute în cifra de afaceri (de la 19,8% în T1 2022, la 16% în T1 2023).

Cheltuielile de vânzare au crescut cu 40% ceea ce, raportat la creșterea de 60% a cifrei de afaceri, reprezintă un factor pozitiv. Dublarea cheltuielilor administrative comparativ cu T1 2022 este determinată în principal de extinderea perimetrului de consolidare, 68% din diferență fiind explicată de companiile TopTech și zNet.

Evoluția combinată a marjei brute și a cheltuielilor indirecte a generat un rezultat operațional negativ, de 2,3 milioane lei. Rezultatul financiar a înregistrat o îmbunătățire comparativ cu perioada similară a anului trecut: pierdere de 574 mii lei versus o pierdere de 3,1 milioane lei în T1 2022. Astfel, rezultatul brut este o pierdere de 3,3 milioane lei, similar rezultatului înregistrat în T1 2022, respectiv o pierdere de 3,5 milioane lei.

Subliniem faptul că cifra de afaceri este prezentată în conformitate cu politica de prezentare a veniturilor aplicată și pentru raportul anual din 2022, ceea ce a generat emiterea unei opinii de audit cu rezerve pentru situațiile financiare aferente anului 2022. Rezerva nu se referă la profitul sau capitalurile proprii ale companiei, ci la recunoașterea potențială a unor venituri doar pe bază netă (în calitate de "Agent" conform IFRS15), în loc de valoare brută (în calitate de "Principal" conform IFRS15). Emitentul a solicitat o opinie suplimentară de la unul dintre auditorii din grupul BIG4, fie pentru a certifica politica noastră curentă de prezentare a veniturilor, fie pentru a identifica o nouă politică funcțională de prezentare a acestora. Reamintim că în opinia cu rezerve, auditorul nostru curent a menționat că nu poate cuantifica o valoare a modificării cifrei de afaceri care să elimine rezerva exprimată.



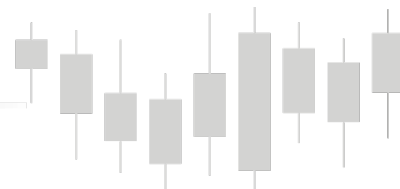
Perspectiva anualizată asupra rezultatelor financiare

Prezentăm mai jos rezultatele grupului din perspectivă anualizată (ultimele "12 luni"), pentru a avea o imagine asupra evoluției pe termen mediu a businessului.

Cresterea afacerilor grupului este de 74% (de la 122 la 213 milioane lei), cu o marja brută de aproape 45 milioane lei (în creștere cu 67% față de perioada comparabilă). Dimensionarea structurii organizatorice a grupului pentru a putea livra afaceri de 500 milioane lei presupune existența unei etape de creștere a cheltuielilor administrative, etapă începută în 2022 și care continuă în 2023, având ca impact reducerea procentului profitului operațional raportat în cifra de afaceri, de la 3,6% la 2,8%, chiar dacă în termeni nominali înregistrăm o creștere de 35%.

Așa cum am anunțat la "Ziua Investitorului BNET 2023", considerăm că putem trece la o nouă etapă în evoluția organizației, prin mutarea focusului pe profitabilitate începând cu anul 2023, cu 2 ani mai devreme decât am anunțat la trecerea pe Piața Principală a BVB în 2020.

	Trailing 12M Q1 2022	Trailing 12M Q1 2023
Venituri din contracte cu clienții	122.459.341	212.867.298
Costul vânzărilor	-95.581.638	-168.035.095
Marja brută	26.877.703	44.832.203
Alte venituri	4.147.962	4.003.266
Costuri de vânzare / distribuție	-10.269.119	-14.906.135
Cheltuieli administrative	-12.842.780	-28.056.509
EBIT	7.913.765	5.872.825
Rezultat one-off	3.453.590	-151.315
Profit operațional (fără one-offs)	4.460.176	6.024.140
Cheltuieli cu SOP	-1.008.456	-733.270
Costuri pre-achiziție M&A-uri	-1.632.321	-1.664.493
Depreciere fond comercial	-	-495.000
Câștig / (pierdere) titluri puse în echivalență	559.195	289.043
Venituri financiare	8.552.922	23.857
Cheltuieli financiare	-2.821.220	-5.106.898
Profit brut	11.563.886	-1.813.937
Impozit pe profit	1.378.849	-219.617
Profit net, din care:	10.185.037	-1.594.320
Atribuibil societății mamă	8.908.597	-4.297.270
Interese care nu controlează	1.276.440	2.702.950



Declarație privind Perspectivele

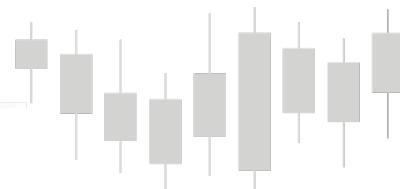
Prezentul Document conține declarații privind perspectivele în sensul legislației care reglementează valorile mobiliare din anumite jurisdicții. În unele cazuri, aceste declarații privind perspectivele pot fi identificate prin folosirea terminologiei specifice perspectivelor, inclusiv declarații precedate de, urmate de, sau care includ termenii „poate”, „va”, „ar urma”, „ar trebui”, „se așteaptă”, „intenționează”, „estimează”, „prevede”, „anticipază”, „are în proiect”, „crede”, „încearcă”, „plănuiește”, „previzionează”, „continuă”, „se angajează”, „se obligă” „este așteptată”, sau, în flecare caz, forme negative ale acestora sau alte variații sau altă terminologie similară ori discutarea strategiilor, planurilor, obiectivelor, normelor, scopurilor, evenimentelor și intențiilor viitoare. Aceste perspective apar în mai multe locuri în acest document.

Perspectivele includ declarații privind intențiile, convingerile sau așteptările actuale privitoare, printre altele, la rezultatele operațiunilor, viziunile, creșterea, strategia și politica dividendelor sau industria în care Societatea își desfășoară activitatea. Declarațiile privind perspectivele conținute de acest document e raportează la data acestui document. Societatea nu își asumă nicio obligație de a difuza orice actualizări sau revizuri aduse oricărei asemenea declarații privind perspectivele conținute de acest Document pentru a reflecta orice schimbare în așteptările Societății privitoare la acestea sau orice modificare intervenită în ceea ce privește evenimentele, condițiile sau circumstanțele pe care se bazează oricare dintre aceste declarații, cu excepția cazului în care trebuie să se procedeze astfel conform legislației aplicabile.

Declarațiile privind perspectivele includ riscuri cunoscute și necunoscute, incertitudini și alți factori importanți care se află dincolo de controlul Societății și care ar putea face ca rezultatele, performanțele sau realizările sale efective să difere semnificativ de rezultatele, performanța sau realizările viitoare exprimate sau presupuse de aceste perspective. Aceste declarații privind perspectivele se bazează pe numeroase prezumții privitoare la strategiile comerciale prezente și viitoare ale Societății și pe mediul în care acesta își va desfășura activitatea pe viitor.

Printre factorii importanți care pot determina ca rezultatele sau performanțele efective ale Societății să difere semnificativ de cele exprimate de aceste perspective se numără factorii descriși în secțiunea „Factori de Risc” a Documentului Universal de Înregistrare, precum și în alte secțiuni ale prezentului Document. Acești factori includ, dar fără a fi limitați la fluctuațiile ratelor de dobândă, întârzierile în livrări de către producători sau distribuitori determinate de deficitul global de semiconductori, situația economică și socială din România . Aceste riscuri și restul informațiilor descrise în secțiunea „Factori de Risc” nu sunt exhaustive. Alte secțiuni din acest Document descriu alți factori care ar putea afecta în mod negativ rezultatele Societății cu privire la operațiunile sale, poziția financiară și dezvoltarea industriei în care Societatea își desfășoară activitatea. Din când în când, pot apărea noi riscuri care afectează operațiunile și activitatea Grupului, și nu este posibil ca Societatea să prevadă toate aceste riscuri, și nici nu poate să evalueze impactul tuturor acestor riscuri sau măsura în care orice astfel de riscuri sau combinație de aceste riscuri și alți factori, pot determina ca rezultatele efective să difere semnificativ de cele conținute de orice perspective.

La momentul citirii declarațiilor privind perspectivele, investitorii trebuie să ia în considerare cu atenție factorii de mai sus și alte incertitudini sau evenimente, în special în lumina mediului politic, economic, social și juridic în care Societatea își desfășoară activitatea. Date fiind aceste riscuri și incertitudini, investitorii nu trebuie să se bazeze pe declarațiile privind perspectivele ca fiind o previziune a rezultatelor efective.



Factori de Risc

Reamintim investitorilor că investiția în acțiuni sau obligațiuni Bittnet comportă anumite riscuri, dintre care enumerăm o parte în continuare.

Riscuri referitoare la activitatea Emitentului și la industria în 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 traininguri pentru un număr mai mare de potențiali clienți, iar dezvoltarea și crearea de parteneriate strategice cu firme cu profile similare sau complementare nu se vor dovedi de succes. Pentru a reduce acest risc, compania intenționează să extindă oferta de produse și servicii și să îmbunătățească activitățile de marketing.

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

Majoritatea studiilor și articolelor dedicate subiectului M&A (proces de achiziții și fuziuni cu alte companii / businessuri) arată, în proporție covârșitoare, că procesele de M&A distrug valoarea pentru ambele companii, în special pentru achizitori. Acest element capătă o dimensiune și mai nefavorabilă atunci când în cadrul achizițiilor, companiile plătesc cu acțiuni ale companiei achizitoare, 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 afacere existente. Cu toate acestea, există riscul asociat cu realizarea prognozelor financiare. Prognozele au fost create cu diligență, însă ele sunt prognoze. Datele exacte publicate în raportările periodice viitoare pot fi diferite de valorile prognozate ca rezultat al unor factori care nu au fost prevăzuți în mediul Companiei. Societatea va oferi informații privitoare la posibilitatea realizării prognozelor financiare.

În fiecare an compania supune aprobării acționarilor un Buget de Venituri și Cheltuieli (“BVC”). 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 realizării BVC-ului), a statisticilor privind vânzările din anii anteriori, a activităților 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 relația cu echipa de vânzări și cu oricare 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 lei marjă generată din vânzări de 200 lei de cursuri este la fel de valoroasă pentru companie și este, deci, răsplătită la fel cu 100 lei marjă generată din vânzări de 500 lei 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 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 / capacitatea 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, remunerați 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 potențialilor viitori angajați. Compania oferă pachete atractive de stimulare a angajaților și opțiuni dinamice de dezvoltare a carierei pentru atragerea, păstrarea și motivarea personalului experimentat și cu potențial.

Istoric, Bittnet a înregistrat fluctuații de personal mai mici decât companiile cu care avem afaceri. Două decizii, luate în 2015, ne-au permis acest lucru:

- adăugarea în organigramă a rolului de HR intern și ocuparea lui de către o persoană 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 continuă să fie unul dintre cele mai importante riscuri ale companiei și, în consecință, managementul va acorda în continuare o importanță deosebită acestui aspect. Anual, în perioada 2016 - 2021, Adunarea Generală a Acționarilor Bittnet a aprobat câte un plan de stimulare (în engleză "incentive plan") a persoanelor cheie pe bază de acțiuni (în engleză "Stock Option Plan"), cu scopul de a alinia mai bine interesele acestora cu



interesele pe termen lung ale Companiei, acestea fiind construite astfel încât să recompenseze angajații doar dacă acționarii au înregistrat un câștig în perioada aferentă planului respectiv.

Ținând cont de supraîncălzirea pieței muncii și intrarea într-o mai mare proporție a forței de muncă din generația '80 - '90 ("Millenials"), considerăm că riscul legat de capacitatea de a livra promisiunile făcute clienților, este unul semnificativ pentru companie și este însoțit și de creșterea continuă a pretențiilor financiare ale membrilor echipei și colaboratorilor (o creștere continuă a costurilor fixe).

Astfel, poate cel mai mare risc în acest sens este legat de obținerea votului "Pentru" din partea acționarilor Companiei pentru continuarea implementării Stock Option Plan-urilor, acesta fiind în opinia noastră cel mai mare risc pentru societate în domeniul resurselor umane. Dacă nu vom mai putea continua să folosim metode de atragere și retenție bazate pe ceea ce ne face deosebiti – listarea la bursă și mecanismele de împărțit valoarea astfel generată, singura alternativă va fi să intrăm în lupta globală pentru resurse umane neavând nimic de oferit în afară de bani. Deși considerăm acest scenariu nu este cel mai potrivit și poate, de altfel, afecta puternic profitabilitatea Companiei, estimăm ca el are o probabilitate crescută de a se materializa, ținând cont de obligația legală curentă de a avea un cvorum de 85% pentru implementarea SOP-urilor și de numărul mare de acționari (peste 4.000).

Riscul legislativ / regulator

Modificările aduse regimului legal și fiscal din România pot afecta activitatea economică a Companiei. Modificările legate de ajustările legislației românești cu reglementările Uniunii Europene pot afecta mediul legal al activității de afaceri a Companiei și rezultatele sale financiare. Lipsa unor reguli stabile, legislația și procedurile complicate de obținere a deciziilor administrative pot, de asemenea, restricționa dezvoltarea viitoare a Companiei.

Având în vedere că legislația lasă tot mai mult la aprecierea organului fiscal interpretarea modului de aplicare a normelor fiscale, coroborat cu lipsa fondurilor la bugetul de stat și încercarea prin orice mijloace de aducere a acestor fonduri, considerăm acest risc unul major pentru Companie, deoarece nu poate fi adresat în realitate în mod preventiv și constructiv.

De asemenea, procesul dificil de înregistrare a unor operațiuni de diminuare a capitalului social este un risc ce poate afecta procentele de alocare a acțiunilor gratuite, diluarea unor investitori în beneficiul altora, etc.

Riscul de plafonare a businessului – pierderea relevanței tehnologice a soluțiilor

Un caz special legat de evoluția rapidă a industriei IT este trendul ca fiecare tehnologie să devină o simplă "marfă" (în engleză "commodity"), deci foarte răspândită și larg adoptată și să fie foarte bine înțeleasă de clienți. Într-un astfel de mediu de business, valoarea adăugată a companiilor de tip "revânzător" este una foarte mică, iar un astfel de scenariu conduce la scăderea marjelor comerciale pentru liniile de business care sunt afectate de plafonare. Toate tehnologiile se confruntă cu acest risc, pe măsură ce gradul lor de adopție crește. Exemplul cel mai elocvent este businessul de licențe Microsoft, unde majoritatea proiectelor sunt facturate către clienți cu marje comerciale foarte mici: 0 - 2%. Pe măsură ce și alte tehnologii capătă aceeași răspândire și grad de adopție, și revânzarea lor devine neprofitabilă.

Compania urmărește să se poziționeze drept un consultant de valoare și nu ca revânzător de "cutii" de tip "commodity". Urmărirea trendurilor tehnologice și poziționarea ca 'first mover' ajută Compania să poată oferi valoare adăugată prin serviciile prestate (consultanță, construire soluții tehnice, instalare și implementare, optimizări, mentenanță).



Riscul de concurență neloială

Businessurile plafonate, cu marje mici, sunt predispuse la concurență 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 Companiei prin pierderea unor contracte sau reducerea profitabilității. Compania nu a identificat nicio soluție pentru a preveni acest risc. Compania urmărește să se adreseze unor tipologii noi de clienți, cât și unor 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.

Compania este în permanentă concurență cu alți participanți din 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 Companiei și, prin urmare, să afecteze în mod negativ veniturile și profitabilitatea acesteia. O concurență puternică poate determina o presiune sporită asupra Companiei în legătură cu prețurile produselor și serviciilor oferite clienților, ceea ce poate avea un impact semnificativ asupra capacității Companiei de a-și spori sau menține profitabilitatea. Competitivitatea Companiei în actualul mediu concurențial depinde în mare măsură de capacitatea acesteia de a se adapta rapid la noile evoluții și tendințe ale pieței. În măsura în care Compania 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 ei.

Riscul de pierdere a reputației

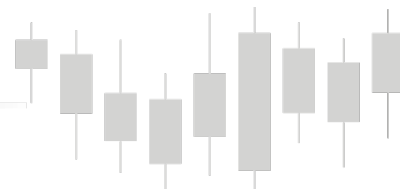
Riscul privind reputația este inerent activității economice a Companiei. Abilitatea de a păstra și de a atrage noi clienți depinde în parte de recunoașterea brandului Companiei și de reputația acesteia pentru calitatea serviciilor. O opinie publică negativă despre Companie ar putea rezulta din practici 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, neexistând până la data acestui raport, litigii inițiate de partenerii contractuali. Pe măsură ce grupul se extinde și mai multe companii se alătură grupului, este posibil ca partenerii acestora să considere că 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. Timișoara, nr. 26, extinderea spațiului de birouri, în aceleași condiții contractuale, în vederea adaptării la noile reglementări privind spațiul de lucru (distanțarea între persoane) și la mărirea echipei 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 din 26.11.2020 Directorului General, grupul Bittnet a negociat cu furnizorii prezenți în piață o soluție optimă pentru planurile de dezvoltare din acel moment.



În urma negocierilor purtate cu diverși 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, cu dată de începere pe 02.05.2022. Contractul de chirie anterior, încheiat cu București Mall Development and Management SRL, a fost denunțat unilateral de către Bittnet Systems începând cu data de 31.05.2021.

La data publicării prezentului raport, Societatea are un proces intentat de Anchor Group având ca obiect "pretenții" – descris pe larg în capitolul 18.6. din Raportul anual 2021 (Documentul de Înregistrare Universal). Pe măsură 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, istoric, ne-a adus succes 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 contrapartidă

Neexecutarea de către terți a obligațiilor asumate față de Companie, inclusiv în legătură cu implementarea anumitor proiecte de investiții avute în vedere de către Companie, sau riscul de insolvență în legătură cu aceștia poate afecta îndeplinirea obiectivelor de afaceri ale Companiei, ori activitatea sau situația financiară a acesteia și, implicit, capacitatea sa de a-și îndeplini obligațiile în legătură cu Obligațiunile.

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

Riscul asociat cu ratele dobânzilor

Compania este expusă riscului de creștere a ratei dobânzilor, având contractate credite și împrumuturi. Orice creștere a ratei dobânzii va fi reflectată de creșterea costurilor financiare. Compania monitorizează permanent 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. În cursul anului 2023 au scadență 3 emisiuni de obligațiuni. În cursul anului 2023, Emitentul ar trebui să refinanțeze parțial sau integral aceste emisiuni de obligațiuni, existând riscul de a ne împrumuta la dobânzi mai mari, în funcție de mediul economic din momentul derulării operațiunilor. Finanțarea bancară are integral dobânzi variabile, de tipul "ROBOR + o marjă", ceea ce ne expune suplimentar riscului de fluctuație a dobânzilor. Compania se află permanent în contact cu instituțiile financiare bancare pentru îmbunătățirea structurii de finanțare.

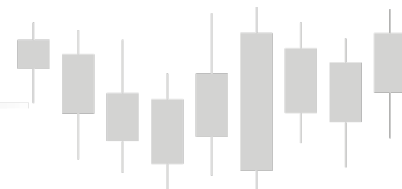
Costul ponderat al capitalului împrumutat este de aproximativ 8% pe an. Considerăm că următoarea perioadă financiară (2023 - 2024) va fi o perioadă în care faptul că am fixat prețul capitalului împrumutat va constitui un avantaj competitiv.



Anexa 1 – Indicatori alternativi de performanță

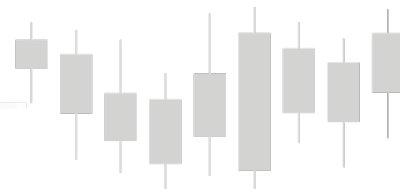
Ghidurile ESMA solicită să explicăm orice indicator pe care îl folosim în evaluarea rezultatelor financiare sau non financiare ale Companiei, dacă acest indicator nu se regăsește în standardele IFRS sau XBRL publicate de ESEF. În cazul rapoartelor noastre financiare, folosim următorii indicatori:

Indicator	Definiție / Mod de calcul	De ce este relevant
Profit Operațional	<p>Este vorba despre profitul activității de bază, de deservire a clienților.</p> <p>Ia în calcul toate veniturile și cheltuielile asociate activității curente și ignoră veniturile și cheltuielile financiare, sau cele legate de activitatea de tip holding (a grupului).</p> <p>Se obține eliminând din rezultatele fiecărei linii de business elementele de venituri și cheltuieli (cash sau non cash) care nu au de-a face cu activitatea curentă.</p> <p>Cele mai semnificative ajustări (diferențe între Profitul brut și Profitul Operațional) sunt:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Eliminarea Rezultatului Financiar (adunarea la Profitul Brut a cheltuielilor de tip financiar și scăderea veniturilor de tip financiar); 2. Eliminarea ajustărilor IFRS, non-cash, legate de Stock Option Plan; 3. Eliminarea pozițiilor de tip Alte venituri și Alte cheltuieli (elemente nerepetabile, nelegate de activitatea de bază). 	<p>Activitatea operațională (numită și “curentă” sau “de bază”) reprezintă afacerile companiei.</p> <p>Astfel, se măsoară performanța și activitatea afacerilor comparativ cu concurența, indiferent de mediul de taxare, de cadrul contabil de raportare sau de modul de finanțare al societății (mixul dintre capitaluri proprii și împrumutate, costurile de menținere la bursă, etc).</p> <p>Cu alte cuvinte, acesta este rezultatul pe care compania (sau fiecare segment de business) l-ar avea dacă ar opera ca o companie finanțată integral din surse proprii (din capitalurile acționarilor).</p>
Marja Brută, sau Marja <i>(în engleză “Gross Margin” / “GM”)</i>	<p>Formula de calcul a acestui indicator este: Venituri MINUS Cheltuieli directe. Astfel, din facturile emise clienților, se scade valoarea cheltuielilor direct asociate acelor proiecte (obținerii acelor venituri). În cazul proiectelor de revânzare licențe software, cumpărăm o licență cu 90 lei și o vindem către client cu 100 lei. Diferența este Marja Brută.</p> <p>În cazul în care facturăm unui client servicii de implementare a unui proiect de cloud, Marja Brută reprezintă diferența dintre Veniturile facturate către client și Costul pentru orele – om necesare implementării, indiferent dacă inginerul care realizează implementarea este angajat sau subcontractor Bittnet.</p>	<p>Acest indicator este “PIB”-ul companiei, valoarea adăugată pe care noi o producem pentru partenerii noștri.</p> <p>Acest indicator reflectă atât valoarea pe care o aducem clienților precum și sumele de bani pe care le avem la dispoziție pentru a acoperi cheltuielile fixe.</p>



Anexa 2 – Indicatori conform Anexa 13 Reg. ASF 5 / 2018

Indicator (formula de calcul)	31.03.2023	31.03.2022
Indicatorul lichidității curente (Active curente / Datorii curente)	1,21	1,56
Indicatorul gradului de îndatorare (Datorii TL nete / Capital propriu) x 100	42%	62%
Viteza de rotație a debitelor - clienți (Sold mediu clienți / cifra de afaceri) x 90 zile	84 zile	80 zile
Viteza de rotație a activelor imobilizate (Cifra de afaceri / Active imobilizate)	0,52	0,58



Situații Financiare interimare (neauditate)



BITTNET SYSTEMS SA

RAPORTARE INTERIMARA CONSOLIDATA

Întocmite in conformitate cu
Ordinul Ministrului Finanțelor Publice
nr. 2844/2016 cu modificările ulterioare,
pentru 3 luni incheiate la 31 martie 2023

CUPRINS

CUPRINS.....	2
SITUATIA CONSOLIDATA A REZULTATULUI GLOBAL.....	3
SITUATIA CONSOLIDATA A POZITIEI FINANCIARE.....	4
SITUATIA CONSOLIDATA A FLUXURILOR DE TREZORERIE.....	5
SITUATIA CONSOLIDATA A MODIFICARILOR IN CAPITALURILE PROPRII.....	6
NOTA 1. INFORMATII GENERALE.....	8
NOTA 2. BAZA INTOCMIRII RAPORTARII INTERIMARE.....	16
NOTA 3. ESTIMARI SI RATIONAMENTE CONTABILE ESENTIALE.....	19
NOTA 4. INFORMATII PE SEGMENTE DE ACTIVITATE.....	20
NOTA 5. VENITURI DIN CONTRACTE CU CLIENTII.....	21
NOTA 6. CLASIFICAREA CHELTUIELILOR DUPA NATURA.....	23
NOTA 7. VENITURI SI CHELTUIELI FINANCIARE.....	24
NOTA 8. TITLURI.....	24
NOTA 9. CAPITALURI SI REZERVE.....	28
NOTA 10. OBLIGATIUNI.....	33
NOTA 11. IMPRUMUTURI BANCARE.....	35
NOTA 12. INFORMATII PRIVIND RELATIILE CU PARTILE LEGATE.....	36
NOTA 13. EVENIMENTE ULTERIOARE PERIOADEI DE RAPORTARE.....	37

pentru 3 luni incheiate la 31 martie 2023

Întocmita in conformitate cu OMFP nr. 2844/2016

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

SITUATIA CONSOLIDATA A REZULTATULUI GLOBAL

	Pentru perioada de 3 luni	
	31 mar 2023	31 mar 2022
		corectat
Venituri din contracte cu clienții	53,559,644	32,848,836
Costul vanzarilor	(44,975,914)	(26,353,086)
Marja bruta	8,583,730	6,495,750
Alte venituri	686,441	164,634
Cheltuieli vanzare	(3,892,148)	(2,779,344)
Cheltuieli generale si administrative	(8,029,197)	(4,239,399)
Alte cheltuieli	(93,591)	(79,919)
Câștig / (pierdere) titluri puse in echivalenta	(12,633)	(28,046)
Venituri financiare	1,052,005	(2,292,335)
Cheltuieli financiare	(1,613,690)	(815,673)
Profit brut	(3,319,083)	(3,574,332)
Impozit pe profit	577,795	234,777
Profit net, din care:	(2,741,289)	(3,339,555)
aferent Societatii-mama	(2,844,360)	(3,905,980)
aferent intereselor minoritare	103,071	566,425
Profit net	(2,741,289)	(3,339,555)
Alte elemente ale rezultatului global	-	-
Total Rezultat global	(2,741,289)	(3,339,555)
aferent Societatii-mama	(2,844,360)	(3,905,980)
aferent intereselor minoritare	103,071	566,425

Raportarea financiara consolidata interimara de la pagina [3] la pagina [6] a fost aprobata si semnata la data de 10 mai 2023

Mihai Logofatu
Director General

Adrian Stanescu
Director Financiar

pentru 3 luni incheiate la 31 martie 2023

Întocmita in conformitate cu OMFP nr. 2844/2016

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

SITUATIA CONSOLIDATA A POZITIEI FINANCIARE

	31 martie 2023	31 decembrie 2022
ACTIVE		
Active imobilizate		
Fond comercial	57,528,189	57,528,189
Alte imobilizări necorporale	9,004,073	9,077,001
Imobilizări corporale	29,016,535	27,808,467
Titluri puse in echivalenta	2,906,308	2,918,940
Alte imobilizări financiare	2,620,043	2,426,167
Impozit amânat	2,038,134	1,271,824
Total active imobilizate	103,113,283	101,030,589
Active circulante		
Stocuri	11,745,967	2,777,973
Creanțe comerciale si alte creanțe	53,375,655	60,697,390
Active financiare la valoare justa	14,788,483	13,790,384
Numerar si echivalente	43,034,218	42,300,365
Total active circulante	122,944,323	119,566,112
TOTAL ACTIVE	226,057,606	220,596,701
CAPITALURI SI DATORII		
Capital social	63,417,671	52,848,060
Prime de emisiune	31,934,768	9,738,583
Alte elemente de capitaluri proprii	(11,269,652)	(11,390,433)
Rezerve	1,324,823	1,324,823
Rezultat reportat	(1,694,572)	1,149,789
Capital aferent societății mama	83,713,039	53,670,822
Interese care nu controleaza	3,927,014	3,823,943
Total capitaluri si rezerve	87,640,053	57,494,765
Datorii pe termen lung		
Obligațiuni	9,619,766	9,609,806
Împrumuturi bancare	7,876,122	11,166,109
Datorii Leasing	19,910,392	19,290,728
Datorii pe termen lung	-	-
Total datorii pe termen lung	37,406,280	40,066,644
Datorii curente		
Obligațiuni	14,587,876	25,194,352
Împrumuturi bancare	12,013,076	13,998,791
Datorii Leasing	5,085,674	4,693,525
Dividende de plata	500,942	500,942
Datorii privind impozitul pe profit	397,788	284,250
Datorii comerciale si alte datorii	68,425,918	78,363,431
Total datorii curente	101,011,274	123,035,292
Total datorii	138,417,553	163,101,936
TOTAL CAPITALURI SI DATORII	226,057,606	220,596,701

pentru 3 luni incheiate la 31 martie 2023

Întocmita in conformitate cu OMFP nr. 2844/2016

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

SITUATIA CONSOLIDATA A FLUXURILOR DE TREZORERIE

	Pentru perioada de 3 luni	
	31 martie 2023	31 martie 2022
Profit brut	(3,319,083)	(3,574,332)
Ajustari pentru:		
Cheltuieli cu amortizarea	1,810,373	559,166
Cheltuieli privind activele cedate	4,240	-
Beneficii acordate angajaților SOP	175,330	332,831
Cheltuieli aferente achizițiilor de interese participare	93,591	79,919
Cheltuieli privind dobanzile si alte costuri financiare	1,140,941	807,307
Venituri din dobanda si alte venituri financiare	299,023	38,049
Câștig din investitii	(998,099)	2,301,516
Câștig titluri puse in echivalenta	12,633	28,046
Profit din exploatare inainte de variatia capitalului circulant	(781,051)	572,501
Variatia soldurilor conturilor de creante	7,485,871	(2,017,015)
Variatia soldurilor conturilor de stocuri	(8,967,993)	(126,948)
Variatia soldurilor conturilor de datorii	144,589	(663,447)
Numerar generat din exploatare	(2,118,584)	(2,234,909)
Impozit pe profit platit	(74,978)	9,404
Numerar net din activitati de exploatare	(2,193,562)	(2,225,505)
Activitati de investitii:		
Plati pentru achizitionarea de de filiale/afaceri, +/- numerar achizitionat	(6,240,758)	(4,012,742)
Plati pentru achizitionarea de interese de participare	(841,345)	-
Imprumuturi acordate entitatilor legate	(450,000)	-
Achizitii de imobilizari corporale si necorporale	(962,859)	(253,302)
Incasari din alte investitii financiare	-	4,631,071
Dividende incasate	-	21,520
Dobanzi incasate	52,303	3,264
Numerar net din activitati de investitie	(8,442,659)	389,812
Activitati de finantare:		
Incasari din emisiunea de actiuni	29,711,247	-
Rascumparari/vanzari actiuni proprii	-	55,400
Trageri/Rambursari de imprumuturi bancare	(5,275,703)	(779,491)
Incasari/Rambursari din emisiunea de obligatiuni	(10,000,000)	-
Plati datorii leasing financiar	(1,328,011)	(180,424)
Dobanzi platite	(1,737,458)	(1,115,658)
Dividende platite aferente intereselor minoritare	-	(204,270)
Numerar net din activitati de finantare	11,370,075	(2,224,443)
Cresterea neta a numerarului si echivalentelor de numerar	733,853	(4,060,137)
Numerar si echivalente de numerar la inceputul exercitiului financiar	42,300,365	23,403,197
Numerar si echivalentele de numerar la sfarsitul exercitiului financiar	43,034,218	19,343,060

BITTNET SYSTEMS SA
RAPORTARE FINANCIARA CONSOLIDATA INTERIMARA
 pentru 3 luni incheiate la 31 martie 2023
 Întocmita in conformitate cu OMFP nr. 2844/2016
 (toate sumele sunt exprimate in LEI, daca nu este specificat altfel)

SITUATIA CONSOLIDATA A MODIFICARILOR IN CAPITALURILE PROPRII

	Capital social	Prime de emisiune	Alte elemente de capitaluri proprii	Rezerve legale	Rezultat reportat	Total capitaluri	Interese care nu contoleaza	Total capitaluri proprii
31 dec 2021	48,043,690	14,542,953	(19,082,504)	1,114,139	6,179,360	51,337,639	1,164,851	52,502,490
Profit net	-	-	-	-	(3,905,980)	(3,905,980)	566,425	(3,339,555)
Alte elemente ale rezultatul global	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Rezultat global	-	-	-	-	(3,905,970)	(3,905,980)	566,425	(3,339,555)
<i>Tranzactii cu actionarii</i>	-	-	-	-	-	-	-	-
Majorari de capital social	-	-	-	-	-	-	-	10,412,024
Beneficii acordate angajaților SOP	-	-	332,831	-	-	332,831	-	332,831
Repartizare dividende	-	-	-	-	-	-	(655,750)	(655,750)
Repartizare rezerva legala	-	-	-	179,754	(179,754)	-	-	-
31 martie 2022	48,043,690	14,542,953	(18,749,672)	1,293,894	2,633,626	47,764,490	1,075,526	48,840,016
	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 2022	52,848,060	9,738,583	(11,390,433)	1,324,823	1,149,789	53,670,822	3,823,943	57,494,765
Profit net	-	-	-	-	(2,844,360)	(2,844,360)	103,071	(2,741,289)
Alte elemente ale rezultatul global	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Rezultat global	-	-	-	-	(2,844,360)	(2,844,360)	103,071	(2,741,289)
<i>Tranzactii cu actionarii</i>	-	-	-	-	-	-	-	-
Majorare de capital social	10,569,612	22,196,185	(54,550)	-	-	32,711,247	-	32,711,247
Beneficii acordate angajaților SOP	-	-	175,330	-	-	175,330	-	175,330
Repartizare dividende	-	-	-	-	-	-	-	-

BITTNET SYSTEMS SA
 RAPORTARE FINANCIARA CONSOLIDATA INTERIMARA
 pentru 3 luni incheiate la 31 martie 2023
 Întocmita in conformitate cu OMFP nr. 2844/2016
 (toate sumele sunt exprimate in LEI, daca nu este specificat altfel)

Repartizare rezerva legala	-	-	-	-	-	-	-	-
31 martie 2023	63,417,671	31,934,768	(11,269,652)	1,324,823	(1,694,572)	83,713,039	3,927,014	87,640,053

NOTA 1. INFORMATII GENERALE

Structura grupului si a activitatilor operationale

Situațiile financiare includ informațiile financiare consolidate ale societatii mama Bittnet Systems („Emitentul”), cu sediul social in Bucuresti, Str. Sergent Ion Nutu, nr. 44, One Cotroceni Park, Corp A si Corp B, etaj 4, sector 5, si a urmatoarelor filiale, toate filialele fiind inregistrate in Romania:

	<u>31 mar 2023</u>	<u>31 dec 2022</u>
FILIALE - % detinere		
Dendrio Solutions	88.001%	88.001%
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, 46% prin Dendrio Solutions	86%	86%
zNet Computer, prin Dendrio Solutions	100%	100%
INTERESE MINORITARE		
E-Learning Company	23%	23%

Grupul are peste 400 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 combinarii de afaceri prin metoda de achiziție. În situația pozitiei 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 si Equatorial Training – Decembrie 2020, Computer Learning Center, ISEC Associates, IT Prepared, Nenos Software, Nonlinear – August 2021, Global Resolution Experts si GRX Advisory – Decembrie 2021, Top Tech si 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 structură 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 **Eliau**. 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

In august 2021, Grupul a informat investitorii despre semnarea contractelor de vanzare-cumparare actiuni pentru preluarea companiei de securitate cibernetica – ISEC Associates SRL si a companiei de training IT – Computer Learning Center.

Pretul de achizitie pentru 100% din compania Computer Learning Center (CLC) este de 725.000 lei, suma care a fost decontata in 2 transe: prima 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 31.12.2022 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 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 dezvolta 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 (rebranduit Optimizor)

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;

- Conform contractului de vanzare-cumparare parti sociale, Transa 2, in valoare de 368.290 USD (suma actualizata in urma inchiderii situatiilor financiare IT Prepared la 31.12.2021), ar fi urmat sa fie achitata catre fondatorii IT Prepared prin decontarea in actiuni BNET intr-o operatiune de majorare a capitalului social. In martie 2023, partile au convenit semnarea unui act aditional la contractul de vanzare-cumparare parti sociale, prin care au stabilit ca plata Transei 2 sa se faca in numerar, prin virament bancar in moneda nationala. In urma efectuării transferurilor bancare, in luna martie 2023, Transa 2 este considerata achitata integral.
- Transa 3, in valoare de 1.078.768 RON (suma actualizata in urma inchiderii situatiilor financiare IT Prepared la 31.12.2022), va fi achitata catre fondatorii IT Prepared in numerar pana la 30.06.2023.

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;
- Conform contractului de vanzare-cumparare parti sociale, 50% din valoarea tranzactiei ar fi urmat sa fie decontata prin alocarea de actiuni BNET intr-o operatiune de majorare a capitalului social. In martie 2023, partile au convenit semnarea unui act aditional la contractul de vanzare-cumparare parti sociale, prin care au stabilit ca plata acestei transe sa se faca in numerar, prin virament bancar. In urma efectuării transferului, in luna martie 2023, pretul tranzactiei a fost integral achitat.

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 achizitonat 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 (transa 2) ar fi urmat sa fie decontati in actiuni BNET intr-o viitoare majorare de capital social; componenta cash, in valoare de 7.874.306 lei (transa 1), a fost achitata integral in septembrie 2022. In martie 2023, partile au semnat un act aditional la contractul de vanzare-cumparare parti sociale, prin care au

convenit ca suma de 2.000.000,11 lei, aferenta transei 2, sa fie achitata in numerar prin ordin de plata, iar suma de 2.999.999,89 lei sa fie convertita in actiuni BNET in majorarea de capital desfasurata in trimestrul 1, 2023. Transferul bancar a fost efectuat in martie 2023, iar alocarea de actiuni BNET in dreptul fondatorului Top Tech in aprilie 2023.

In decembrie 2022, Bittnet Systems a anuntat investitorii despre cooptarea in actionariatul Top Tech a fondului de investitii Agista Investments. Tranzactia s-a realizat prin vanzarea de catre compania-fiica Dendrio Solutions SRL a unui numar de 56 parti sociale, reprezentand 14% din capitalul social si din drepturile de vot ale Top Tech, pentru suma de 3.000.000 lei. In urma cooptarii Agista ca investitor in Top Tech, structura actionariatului Top Tech este urmatoarea: Bittnet Systems detine 160 parti sociale, reprezentand 40% din Top Tech, iar Dendrio Solutions SRL detine un numar de 184 parti sociale, reprezentand 46% din Top Tech.

Top Tech a fost consolidata in situatiile financiare incepand cu octombrie 2022.

2Net Computer

2NET 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. 2Net 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.

2Net Computer SRL a fost consolidata in situatiile financiare incepand cu octombrie 2022.

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 a tranzactiei este dimensionata la suma de 2,5 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% ar fi urmat sa fie achitat

catre fondatorii E-Learning Company prin decontarea in actiuni BNET intr-o operatiune de majorare a capitalului social. In luna martie 2023, partile au semnat un act aditional la contractul de vanzare-cumparare parti sociale, prin care au stabilit ca restul de 50% din valoarea transei 2 sa fie achitata in numerar, prin ordin de plata.

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 31.03.2023, Mihai Logofatu detine un numar de 57.870.621 actiuni ceea ce reprezinta 10.66% din capitalul social si din drepturile de vot. Mihai Logofatu este co-fondator al Bittnet Systems.
- 2) **Cristian Ion Logofatu**, care detinea la 31.03.2023 un numar de 53.461.971 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 detinea la 31.03.2023 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 Herghelegiu** – VP Technologie, care s-a alaturat in echipa executiva odata cu achizitia Gecad Net – si **Dan Berteanu**, VP Educatie. Cele 4 persoane sunt identificate ca fiind management cheie din perspectiva IFRS.

Incepand cu 2012, dupa atragerea infuziei de capital de la Razvan Capatina, Bittnet a construit un **Board consultativ**, compus din persoane cu o reputatie deosebita datorata bogatei lor experiente antreprenoriale si manageriale: **Sergiu Negut, Andrei Pitis si Dan Stefan**.

Incepand cu anul 2020, Boardul consultativ s-a transformat in Comitetul de Dezvoltare Strategica avand aceeasi componenta.

Incepand cu 2019 dl **Herghelegiu** este VP pentru Tehnologii iar dl **Berteanu** este VP pentru Educatie.

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

a) Declaratia de conformitate

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

Raportarea consolidata pentru **perioada de 3 luni** incheiata la **31 martie 2023** 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 2022.

Grupul a aplicat aceleasi politici contabile si metode de evaluare in raportarea interimara ca pentru situatiile financiare anuale. Nu exista implicatii semnificative in legatura cu amendamentele standardului IFRS 16 referitor la Concesii cu privire la Leasing.

Există o serie de standarde, modificări la standarde și interpretări emise de IASB care sunt eficiente în perioadele contabile viitoare pe care Grupul a decis să nu le adopte anticipat. Grupul evaluează în prezent impactul acestor noi standarde și modificări contabile, inasa nu anticipeaza un impact semnificativ.

b) Continuitatea activitatii

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 si masurile adoptate sunt prezentate in cele ce urmeaza. Avand in vedere iesirea din starea de alerta si ridicarea restrictiilor este de asteptat ca impactul pentru anul financiar 2022 sa 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 mondiala de Covid-19, si restrictiile de circulatie si activitate (“lockdowns”) impuse de guverne in toate partile lumii, afectand semnificativ unele industrii. Aceasta situatie putea genera o criza de lichiditate, ca urmare a temerilor consumatorilor si companiilor pe tema unei viitoare recesiuni sau crize economice. Totusi, se pare ca masurile monetare luate de guverne si

bancile centrale au transmis suficienta incredere mediului de afaceri incat sa nu apara un 'credit crunch'. Grupul urmareste cu mare atentie indicatorii de lichiditate – conversia creantelor in cash, rulajele cu clientii si furnizorii, etc.

Efectele rezultate din acest mediu general sunt:

- **Acutizarea crizei semiconductorilor** a afectat semnificativ proiectele care includ componente hardware. Deși în primul trimestru și chiar primele 6 luni ale 2021 au existat momente de revenire a fluxurilor de aprovizionare cu componente (procesoare/chip-uri), începând din mai 2021 acest trend a intrat într-o spirală descendentă (mai multe informații: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2021-05-18/wait-for-chip-deliveries-increased-in-sign-shortage-persists> și aici: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2021-08-23/chip-shortage-set-to-worsen-as-covid-rampages-through-malaysia>). Când vom putea considera depășită această situație? Cu siguranță nu într-un viitor apropiat: <https://www.bloomberg.com/graphics/2021-chip-production-why-hard-to-make-semiconductors/>
- **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 Romania, printre care si 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.

c) Corectii perioade anterioare

Situațiile financiare consolidate interimare neauditate ale Grupului raportate pentru primul trimestru al anului 2022 au fost corectate ca urmare a:

- reanalizarii principiilor de recunoastere a costurilor de pre-achizitie interese de participare (consultanta M&A specializata, servicii due-dilligence financiar si legal, servicii juridice, etc.) in conformitate cu prevederile standardului IFRS 3, „Combinari de intreprinderi”;
- reanalizarii prevederilor standardului IFRS 15 („Venituri din contractele cu clientii”), corelat cu cele mentionate in interpretarea („agenda decision”) furnizata de catre Comitetul de interpretare si mentinere a standardelor IFRS („IFRIC – IFRS Interpretation Committee”) in Mai 2022 cu privire la revanzarea licentelor software („software resellers”). Conform celor mentionate in politica inclusa in Nota 7 la Situatiile financiare consolidate pentru anul 2022, Grupul a identificat 5 categorii de licente software care reprezinta revanzari de licente software standard („resale of standard software licences”), prin aceea ca in aceste cazuri Grupul nu vinde drepturile asociate acestor licente software in combinatie cu serviciile proprii cu valoare adaugata, ci doar intermediaza vanzarea acestora de la producatori / distribuitori catre clientii finali. Ca atare, incepand cu 31.12.2022, Grupul a decis amendarea politicii de recunoastere a veniturilor pentru categoriile mentionate mai sus de licente software standard revandute cu caracter singular (i.e. fara a fi combinate cu servicii proprii cu valoare adaugata), considerand ca in aceste cazuri actioneaza ca si Agent. Veniturile rezultate din revanzarea acestor licente software standard au fost recunoscute pe baza „neta”, i.e. marja bruta rezultata a fost recunoscuta integral ca si venit, cu zero costuri de vanzare.

Efectele corectiilor asupra rezultatelor si capitalurilor proprii pentru primul trimestru al anului 2022 sunt prezentate in tabelele de mai jos:

Rezultat global	Corectat	Raportat	Diferente
Venituri din contracte cu clientii	32,848,836	33,130,092	(281,256)
Costul vânzărilor	(26,353,086)	(26,634,342)	281,256
Marja bruta	6,495,750	6,495,750	-
Alte venituri	164,634	164,634	-
Costuri de vanzare	(2,779,344)	(2,779,344)	-
Cheltuieli administrative	(4,239,399)	(4,239,399)	-
Alte cheltuieli	(79,919)	-	(79,919)
Rezultat financiar	(3,136,054)	(3,136,054)	-
Impozit pe profit	234,777	221,990	12,787
Corectie rezultat net			(67,132)

Capitaluri proprii	Corectat	Raportat	Diferente
Fond comercial	41,234,676	42,181,893	(947,217)
Impozit amanat	611,530	449,227	162,303
Creante comerciale si alte creante	34,515,960	35,201,064	(685,105)
Corectie capitaluri proprii			(1,470,018)

NOTA 3. ESTIMARI SI RATIONAMENTE CONTABILE ESENTIALE

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 – relația 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 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 **CLC** permit accesul experților la tehnologie prin predarea competențelor IT, de la cele de bază (de ex.: Microsoft Office Suite) până la cele mai avansate (Cloud, DevOps, Cybersecurity). Portofoliul de business training conține management de proiect, managementul serviciilor IT, business intelligence, CRM, ERP, Agile, etc.)
- **Tehnologie** - care este axat pe servicii de integrare IT, oferind soluții de integrare oferite anterior atât de **Bittnet**, cât și de **Dendrio, Elian, IT Prepared, Nenos Sosftware & Nonlinear, ISEC Associates, GRX si GRX-A, Top Tech si zNet Computer**. 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 îl 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	3 luni incheiate la 31 mar 2023			3 luni incheiate la 31 mar 2022		
	Educație	Tehnologie	Total	Educație	Tehnologie	Total
Total venituri	2,783,616	51,881,714	54,665,329	4,680,500	28,789,787	33,470,287
Venituri intre segmente	(33,779)	(1,071,906)	(1,105,685)	(110,817)	(510,634)	(621,451)
Venituri din contracte cu clientii	2,749,837	50,809,808	53,559,644	4,569,683	28,279,154	32,848,836
Marja bruta	1,229,349	7,354,381	8,583,730	1,585,937	4,909,813	6,495,750
Costuri de vanzare alocate	(1,204,678)	(2,687,469)	(3,892,148)	(1,117,196)	(1,662,148)	(2,779,344)
Marja, dupa costuri vanzare	24,671	4,666,911	4,691,582	468,741	3,247,665	3,716,406
Alte venituri	-	686,441	686,441	102,831	61,802	164,634
Cheltuieli operationale nealocate			(8,029,197)			(4,239,399)
Alte cheltuieli			(93,591)			(79,919)
Venituri/cheltuieli financiare			(574,318)			(3,136,054)
Rezultat brut			(3,319,083)			(3,574,332)

NOTA 5. VENITURI DIN CONTRACTE CU CLIENTII

Veniturile din contractele cu clienții sunt detaliate in tabelul următor:

ACTIVE / DATORII	31 martie 2022			31 decembrie 2022		
	Educație	Tehnologie	Total	Educație	Tehnologie	Total
Active pe segment	71,623,238	154,434,367	226,057,606	61,388,109	157,022,345	218,405,454
Active nealocate			-			2,191,247
Total Active			226,057,606			220,596,701
Datorii pe segment	15,157,812	103,370,543	118,528,355	28,291,543	131,670,540	159,962,083
Datorii nelocate			22,030,927			3,139,853
Total Datorii			140,559,282			163,101,936
3 luni incheiate la:						
			<u>31 mar 2023</u>	<u>31 mar 2022</u>		
				corectat		
Servicii de training			2,749,837	4,569,683		
Servicii de integrare solutii IT			12,854,278	9,361,268		
Venituri din prestarea de servicii			15,604,114	13,930,951		
Vanzarea de marfuri integrare solutii IT			32,051,178	12,698,932		
Licente revandute			5,904,352	6,218,953		
Vanzarea de marfuri			37,955,530	18,917,886		
Total			53,559,644	32,848,836		

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. CLASIFICAREA CHELTUIELILOR DUPA NATURA

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

	3 luni incheiate la:	
	31 mar 2023	31 mar 2022
		corectat
Materiale si marfuri	30,090,359	11,813,150
Licente revandute	4,348,527	5,106,689
Cheltuieli de personal	10,040,939	4,726,958
Cheltuieli cu colaboratori	4,955,892	4,006,604
Amortizare	1,810,373	559,166
Servicii cloud	1,205,584	1,208,258
Chirii	97,858	227,046
Comisioane si onorarii	154,496	110,980
Publicitate	361,626	478,661
Deplasare si transport	208,275	30,689
Asigurari	91,919	42,630
Postale si telecomunicatii	81,326	45,460
Donatii	136,943	88,168
Ajustari creante	-	-
Comisioane bancare	56,191	39,786
Servicii prestate de terti	2,857,443	4,586,856
Diverse	399,507	300,729
Total cheltuieli operationale	56,897,259	33,371,830

NOTA 7. VENITURI SI CHELTUIELI FINANCIARE

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

VENITURI FINANCIARE	<u>31 mar 2023</u>	<u>31 mar 2022</u>
Venituri din dobanzi	53,906	9,181
Venituri din investitii	-	(565,677)
Venituri din evaluarea titlurilor	998,099	(1,735,839)
Total	<u>1,052,005</u>	<u>(2,292,335)</u>

CHELTUIELI FINANCIARE	<u>31 mar 2023</u>	<u>31 mar 2022</u>
Dobanzi bancare	557,260	234,186
Costuri factoring	821	1,115
Dobanzi obligatiuni emise	582,860	572,006
Dobanda Leasing	346,151	14,269
Venituri/cheltuieli nete diferite de curs	126,598	(5,903)
Total	<u>1,613,690</u>	<u>815,673</u>

NOTA 8. TITLURI

a) Titluri puse in echivalenta

	<u>31 mar 2023</u>	<u>31 dec 2022</u>
E-Learning Company	2,906,308	2,918,939
Total	<u>2,906,308</u>	<u>2,918,939</u>

The E-Learning Company

In Ianuarie 2021, Grupul Bittnet a achizitionat un pachet de 23% in E-Learning Company. Investitia a fost contabilizată folosind metoda punerii in echivalenta de la data la care a devenit entitate asociata, respectiv in Ianuarie 2021. In aplicarea metodei punerii in echivalenta au fost utilizate informatiile financiare la data de 31 Ianuarie 2021.

b) Alte active financiare (titluri) la valoare justa

	<u>31 mar 2023</u>	<u>31 dec 2022</u>
Softbinator Technologies	13,004,659	12,308,834
Safetech Innovations	-	-

Arctic Stream	1,783,824	1,481,550
Chromosome Dynamics	-	-
Total	14,788,483	13,790,384

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 admitterii la tranzactionare pe piata AeRO-SMT a BVB pentru actiunile CODE, au fost derulate mai multe operatiuni, pre plasament, in urma carora Bittnet Systems detine un numar de 188.980 actiuni, reprezentand 18,898% din totalul actiunilor Softbinator Technologies.

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 31.03.2023, investitia in actiunile Softbinator Technologies a fost reevaluată folosind pretul mediu de tranzactionare pe piata AeRO din data de 31.03.2023.

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.

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 31.03.2023, investitia in actiunile Arctic Stream a fost reevaluată folosind pretul mediu de tranzactionare pe piata AeRO din data de 31.03.2023.

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

Actiunile CHRD au intrat la tranzactionare in data de 05.05.2022 pe piata AeRO-SMT a BVB.

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 9. CAPITALURI SI REZERVE

Detalii privind capitalurile rezervele Grupului sunt prezentate in tabelul următor:

	31 mar 2023	31 dec 2022
Capital social	63,417,671	52,848,060
Prime de emisiune Rezerve legale	31,934,768	9,738,583
Alte elemente de capitaluri proprii	(11,269,652)	(11,390,433)
Rezerve legale	1,324,823	1,324,823
Rezultat reportat	1,149,789	6,508,677
Rezultat global curent	(2,844,360)	(5,358,890)
Total	83,713,039	53,670,822

Capitalul social

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

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

Actionari si % detinute	31 mar 2023	31 dec 2022
Mihai Logofatu	10.66%	10.85%
Cristian Logofatu	10.14%	10.14%
Altii	79.20%	79.01%
Total	100%	100%

Majorare capital social prin aporturi noi si conversie creante - martie 2023

În primele 3 luni ale anului a fost derulată cu succes o nouă operațiune de majorare de capital în urma căreia capitalurile Bittnet au crescut cu suma de 32.765.796,89 lei, aferentă unui număr de 105.696.119 acțiuni noi. În cadrul acestei operațiuni de finanțare, au fost subscrise, prin aporturi noi în numerar, 96.018.700 acțiuni noi în valoare de 29.765.797 lei (90,84% din întregul volum al ofertei), diferența reprezentând conversia de creanțe rezultate din activitatea de M&A derulată în ultimii ani. În cadrul acestei operațiuni, conducerea Companiei a decis achitarea contravalorii creanțelor rezultate din activitatea de M&A parțial în numerar și parțial prin conversie în acțiuni BNET. Astfel, în urma semnării actelor adiționale cu Vânzătorii din tranzacțiile de M&A, valoarea creanțelor convertite în acțiuni la prețul de 0,31 lei a fost de 2.999.999,89 lei și a reprezentat partea non-cash din prețul de achiziție a Top Tech SRL.

Plățile în numerar efectuate în luna martie 2023 se referă la achitarea contravalorii creanțelor rezultate din achizițiile pachetelor de acțiuni în ITPrepared, The ELearning Company, Nenos Software și Top Tech.

În urma parcurgerii procedurilor necesare înregistrării noului capital social și noului număr de acțiuni la Oficiul Registrului Comerțului, Autoritatea de Supraveghere Financiară, Depozitarul Central și Bursa de Valori București, capitalul social subscris și vărsat al Bittnet Systems SA este de 63.417.671,40 lei, aferent unui număr de 634.176.714 acțiuni ordinare.

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 și emiterea unui număr de acțiuni cu titlu gratuit în beneficiul acționarilor de la data de înregistrare (1 acțiune gratuită la 10 deținute), conform Hotărârii AGEA nr. 2 din Aprilie 2022 și procedurii suplimentare de optare. Acționarii de la data de înregistrare – 21 iulie 2022 – au putut opta online, în perioada 29 iulie – 4 august, pentru a lăsa aceste acțiuni noi la dispoziția Societății pentru a fi utilizate în programele de incentivare pentru persoanele cheie, aprobate anii precedenți de AGA, în acest caz încasând o distribuție în numerar de 0,15 lei la 10 acțiuni deținute la data de înregistrare.

În perioada de optare 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 distribuția cash și lășarea acțiunilor nou emise la dispoziția companiei. Societatea va distribui 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.

Depozitarul Central a alocat, în 12.08.2022, acțiunile în Secțiunea 1 pentru acționarii de la data de înregistrare care au optat altfel decât pentru distribuția cash sau nu au întreprins niciun demers de optare în perioada de optare. Tot atunci, Depozitarul Central a încarcat în contul Emitentului un număr de 17,529,692 acțiuni trezorerie.

În urma acestei operațiuni, capitalul social subscris și vărsat al Bittnet, înregistrat în evidențele Registrului Comerțului, ASF și Depozitarului Central, este de 52,848,059.5 lei, divizat într-un număr de 528.480.595 acțiuni BNET, fiecare cu o valoare nominală de 0,1 lei.

Prime de emisiune

Primele de emisiune au fost constituite cu ocazia majorărilor de capital și pot fi utilizate la majorarea capitalului social în operațiuni viitoare.

Rezerva legală

Conform Legii 31/1990 în 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 reprezentând facilități fiscale nu pot fi distribuite având implicații asupra recalculării impozitului pe profit.

Alte elemente de capitaluri proprii

Raționamente esențiale – recunoasterea si evaluarea SOP

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

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

Ca urmare, desi intr-o etapa intermediara este evaluata „datoria” cu privire la decontarea SOP, substanta economica a tranzactiei este ca acestea se deconteaza in actiuni. Ca urmare, Grupul a recunoscut tranzacțiile SOP ca fiind decontate în acțiuni, si a recunoscut si evaluat serviciile primite in Situatia rezultatului global și creșterea corespunzătoare direct in capitalurile proprii.

Estimari semnificative – evaluarea SOP

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

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

Ca urmare, desi intr-o etapa intermediara este evaluata „datoria” cu privire la decontarea SOP, substanta economica a tranzactiei este ca acestea se deconteaza in actiuni. Ca urmare, Societatea recunoaste tranzacțiile SOP ca fiind decontate în acțiuni, si recunoaste si evalueaza serviciile primite in Situatia rezultatului global și creșterea corespunzătoare direct in capitalurile proprii.

Tranzacțiile cu angajații și cu alti colaboratori care oferă servicii similare, au fost evaluate la valoarea justă a instrumentelor de capitaluri acordate, deoarece de obicei nu a fost posibil să fie estimata în mod credibil valoarea justă a serviciilor primite.

Evaluarea valorii juste la data acordarii (conform IFRS 2) – data aprobarii de catre AGEA a fiecarui plan – se efectueaza utilizandu-se modelul Black - Scholes, folosind ca valori pentru model :

- pretul spot la data AGA, i.e. pretul mediu ajustat pentru splitari la t-1
- pretul strike (la data de referinta) conform fiecarui plan
- volatilitatea, conform analizei pretului zilnic al actiunilor BNET, ajustat pentru splitari
- rata dobanzii fara risc, i.e. ROBOR 12M publicat la t-1
- numarul de actiuni al companiei de la data acordarii
- procentul de diluare din Stock Option Plan

Valoarea integrala a fiecarui plan este recunoscuta in costuri pe durata fiecarui plan.

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.

SOP 2023-2026 (Plan de Incentivare pe Termen Lung prin Participarea la Capitalul Societatii)

Prin Hotărârea nr. 11 a AGEA din 27 Aprilie 2023, acționarii au aprobat un plan de incentivare a persoanelor cheie pe bază de opțiuni pentru participarea la capitalul societății. Față de precedentele planuri de incentivare, acesta presupune o durată de 3 ani și o valoarea de 7,5% din totalul acțiunilor Companiei.

NOTA 10. OBLIGATIUNI

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

	<u>31 mar 2023</u>	<u>31 dec 2022</u>
BNET23	4,694,709	4,690,017
BNET23A	9,656,418	9,639,901
BNET23C	-	9,991,667
BNET26E	9,619,766	9,609,806
Dobanda acumulata	236,749	872,768
Total, din care:	<u>24,207,642</u>	<u>34,804,159</u>
Partea pe termen lung	9,619,766	9,609,806
Partea pe termen scurt (dobanda)	<u>14,587,876</u>	<u>25,194,352</u>

Grupul a derulat in anii 2016, 2017, 2018 si 2022 oferte de obligatiuni cu scadenta in 2019, 2022, 2023 si 2026 prin intermediul carora a obtinut din piata de capital o finantare 'angajata' 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 investitie de 4,7 milioane de lei. Majoritatea capitalului imprumutat 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

In 27 decembrie 2018, Bittnet a închis cu succes al patrulea plasament privat de obligațiuni corporative si 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 data de 23.01.2023, Bittnet a rambursat la scadență principalul împrumutat (valoarea nominală) prin emisiunea de obligațiuni BNET23C. Conform Memorandumului de admitere la tranzacționare pe piața SMT-Bonds a BVB, prețul de răscumpărare a fost de 100% din valoarea nominală a emisiunii, respectiv 10.000.000 lei, Data de înregistrare pentru identificarea obligatarilor care au beneficiat de răscumpărarea valorii nominale a fost 16.01.2023, iar Data plății pentru răscumpărare a fost 23.01.2023. Ultima ședință de tranzacționare pentru obligațiunile BNET23C a fost 12.01.2023. Adicional rambursării valorii nominale a fost efectuată și distribuția ultimului cupon semestrial către obligatari, cuponul 8, cu aceleași date de referință și de plată.

BNET26E

În perioada 21 – 27 decembrie 2022 emitentul a derulat o oferta de vanzare prin plasament privat a unei emisiuni de obligațiuni corporative, denumite în euro și în cadrul caruia au fost subscrise 20.596 obligațiuni de către 53 investitori persoane fizice, juridice și investitori profesionali. Suma atrasă în urma acestei runde de finanțare prin obligațiuni este de 1.961.144 euro. Valoarea nominală a instrumentului este de 100 EUR/obligațiune, iar valoarea totală a emisiunii este de 2.059.600 EUR. Cuponul anual este de 9% și va fi plătit trimestrial prin intermediul mecanismului T2S și Depozitarului Central. Rambursarea valorii nominale este la 3,5 ani și va avea loc în 30.06.2026. Obligațiunile BNET26E sunt tranzacționate pe Piața Reglementată BVB, categoria dedicată obligațiilor corporative, începând cu 07.03.2023.

NOTA 11. IMPRUMUTURI BANCARE

Detalii privind împrumuturile bancare sunt prezentate in tabelul următor:

	<u>31 mar 2023</u>	<u>31 dec 2022</u>
ProCredit credite TL (BNET & DEND)	1,198,848	1,795,128
ProCredit linie 4.5 mil. (DEND)	4,500,000	4,500,000
BT credit investitii (DEND)	7,931,144	9,621,839
BT linie 1.6 mil. EUR (DEND)	3,483,333	4,620,807
ING linie 2 mil. (DEND)	-	-
Raiffeisen IMM invest (EQG)	46,680	93,360
Raiffeisen IMM Invest (2NET)	1,353,448	1,822,660
BRD IMM Invest (TT)	1,375,744	2,711,107
Total, din care:	<u>19,889,198</u>	<u>25,164,901</u>
Partea pe termen lung	7,876,122	11,166,109
Partea pe termen scurt	12,013,076	13,998,791

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 pentru finanțarea activității curente, atât în monedă națională cât și în euro, în valoare de 20 milioane lei la următoarele instituții financiare: ProCredit Bank, Banca Transilvania, Raiffeisen Bank, BRD și Unicredit Bank dar și două produse de tipul plafoane non-cash pentru emiterea diferitelor tipuri de scrisori de garanție bancară, în sumă totală de 4,6 milioane lei, contractate de la Procredit Bank și de la Banca Transilvania.

NOTA 12. INFORMATII PRIVIND RELATIILE CU PARTILE LEGATE

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

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

	3 luni incheiate la:	
	<u>31 mar 2023</u>	<u>31 mar 2022</u>
Contracte management	231,279	223,976
Cheltuieli SOP	33,748	156,532
Total	<u>265,027</u>	<u>380,508</u>
Datorii	<u>31 mar 2023</u>	<u>31 dec 2022</u>
Angajati cheie	77,093	87,093
Total	<u>77,093</u>	<u>87,093</u>
Creante si imprumuturi	<u>31 mar 2023</u>	<u>31 dec 2022</u>
E-Learning Company – imprumut principal	450,000	-
E-Learning Company – dobanda	1,603	-
Total	<u>451,603</u>	<u>-</u>

Imprumutul catre E-Learning Company a fost acordat in Martie 2023 pentru o perioada de 1 an, cu o dobanda de 10% pe an.

NOTA 13. EVENIMENTE ULTERIOARE PERIOADEI DE RAPORTARE**I. Achiziție Dataware Consulting – Primirea aprobarii din partea Consiliului Concurenței**

La finalul lunii aprilie, Consiliul Concurenței a transmis Companiei o informare conform căreia nu au fost constatate inadvertențe la nivelul legislației concurenței, iar Decizia de autorizare va fi transmisă în cel mai scurt timp posibil. Încheierea tranzacției depinde atât de aprobarea Consiliului Concurenței, cât și de anumite condiții suspensive obișnuite pentru acest tip de achiziții. Dosarul pentru obținerea avizului de neconcentrare economică a fost depus la Consiliul Concurenței în trimestrul 1, iar finalizarea tranzacției estimăm că va avea loc în primul semestru din 2023.

II. ADUNARILE GENERALE ORDINARE SI EXTRAORDINARE ALE ACTIONARILOR DIN 27.04.2023

Suplimentar punctelor specifice unei AGA anuale, respectiv aprobarea situațiilor financiare individuale și consolidate pentru anul 2022, descărcarea de gestiune a Consiliului de Administrație sau aprobarea Bugetului pentru anul 2023, pe ordinea de zi s-a aflat și propunerea privind extinderea Consiliului de Administrație la 5 membri, având în vedere dimensiunea actuală a Grupului și noua structură a acționariatului. Cei doi noi membri CA aprobați de acționari în cadrul AGA din 27 aprilie, sunt Dynamic Data Drawings S.R.L., reprezentată prin Anca Manițiu și Rudolf Vizental. Pe ordinea de zi s-au mai aflat câteva puncte tehnice privind actualizarea Actului Constitutiv al Societății, precum și aprobarea derulării unei operațiuni de majorare de capital cu emiteri de acțiuni preferențiale.

Toate punctele de pe ordinea de zi AGOA și AGEA au fost aprobate de acționari, mai puțin punctul 5 AGEA unde cvorumul necesar pentru supunerea punctului la dezbatere și vot nu a fost întrunit.

III. Noua structura a acționariatului Bittnet Systems S.A.

În urma operațiunii de majorare de capital finalizată în martie 2023, Impetum Investments, divizia de investiții a Impetum Group și fondul de investiții în curs de autorizare Agista au intrat în acționariatul Bittnet Group, devenind astfel cei mai mari acționari ai Companiei, cu o deținere de aproximativ 30%. Astfel, prin cei doi investitori ancoră, compania face trecerea de la un acționariat pur de retail către unul mai instituțional.

IV. Semnarea unui produs bancar (plafon non-cash) cu Procredit Bank

În data de 04.05.2023 Emitentul a informat acționarii despre contractarea unui produs bancar de către Dendrio Solutions SRL de la Procredit Bank pentru constituirea de garanții bancare. Valoarea totală a plafonului non-cash este de 2.300.000 lei iar perioada de valabilitate a produsului este de 36 luni. Produsul este destinat emiterii diverselor tipuri de SGB-uri (scrisori de garanție pentru participare la proceduri de licitare; scrisori de garanție pentru buna execuție pentru contractele comerciale acolo unde clientul solicită aceasta). Dendrio va folosi acest produs bancar pentru a nu imobiliza numerarul propriu în emiteria de SGB-uri.