

Raport Semestrial - Semestrul 1 2020

Raport Semestrial conform Regulamentului nr. 5/2018 privind emitenții și operațiunile cu valori mobiliare

Pentru exercițiul finanțier	01.01.2020 - 30.06.2020
Data raportului	28 August 2020
Denumirea societății comerciale	BITTNET SYSTEMS S.A.
Sediul social	Str. Șoimuș nr. 23, bl 2, ap. 24, Sector 4, București
Adresă corespondență / Punct de Lucru	Bd Timișoara nr 26 Clădirea Plaza Romania Offices Spațiul PRO-01 Etaj 1 Sector 6, București Cod poștal: 061331
Numărul de telefon/fax	021.527.16.00 / 021.527.16.98
Cod Unic de înregistrare Registrul Comerțului	21181848
Număr de ordine în Registrul Comerțului	J40/3752/2007
Piața reglementată pe care se tranzacționează valorile mobiliare emise	Piata Reglementata BVB
Capitalul social subscris și vărsat	21 632 474* RON
Principalele caracteristici ale valorilor mobiliare emise de societatea comercială	216 324 740 acțiuni cu valoare nominală 0.1 lei – simbol BNEN 45 000 obligațiuni cu valoare nominală 100 lei – simbol BNEN22 47 000 obligațiuni cu valoare nominală 100 lei – simbol BNEN23 97 037 obligațiuni cu valoare nominală 100 lei – simbol BNEN23A 100 000 obligațiuni cu valoare nominală 100 lei – simbol BNEN23C

* La data redactării prezentului raport, Emitentul se află în proces de înregistrare a noului capital social rezultat din operațiunea de majorarea aferentă implementării planului de incentivare cu opțiuni a persoanelor cheie - SOP2018. De asemenea, după ratificarea de către AGA a procedurii suplimentare prin care s-a majorarat capitalului social cu acțiunile rezultate din Hotărarea nr. 3 AGEA din 29.04.2020, Emitentul se va adresa Autoritatii de Supraveghere Financiara pentru înregistrarea noului numar de acțiuni alocand, prin intermediul Depozitarului Cnentral, acțiunile în conturile actionarilor sau al Companiei conform opțiunii actionarilor.

MESAJ DE LA CEO	3
INFORMAȚII GENERALE DESPRE EMITENT	7
STRUCTURA GRUPULUI.....	8
PREȚUL ACȚIUNILOR.....	17
DESPRE OBLIGAȚIUNI	18
"THE BITTNET WAY"	19
2. SITUATIA ECONOMICO-FINANCIARĂ A GRUPULUI.....	22
ELEMENTE DE BILANȚ.....	22
CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE	25
SITUATIA FLUXURILOR DE NUMERAR	32
3. ANALIZA ACTIVITĂȚII SOCIETĂȚII COMERCIALE	33
3.1. PREZENTAREA ȘI ANALIZAREA TENDINȚELOR, ELEMENTELOR, EVENIMENTELOR SAU FACTORILOR DE INCERTITUDINE CE AFECTEAZĂ SAU AR PUTEA AFECTA LICHIDITATEA SOCIETĂȚII COMERCIALE, COMPARATIV CU ACEEAȘI PERIOADĂ A ANULUI TRECUT.	33
3.2. PREZENTAREA ȘI ANALIZAREA EFECTELOR ASUPRA SITUAȚIEI FINANCIARE A SOCIETĂȚII COMERCIALE A TUTUROR CHELTUIELILOR DE CAPITAL, CURENTE SAU ANTICIPATE (PRECIZÂND SCOPUL ȘI SURSELE DE FINANȚARE A ACESTOR CHELTUIELI), COMPARATIV CU ACEEAȘI PERIOADĂ A ANULUI TRECUT.....	35
3.3. PREZENTAREA ȘI ANALIZAREA EVENIMENTELOR, TRANZACȚIILOR, SCHIMBĂRILOR ECONOMICE CARE AFECTEAZĂ SEMNIFICATIV VENITURILE DIN ACTIVITATEA DE BAZĂ. PRECIZAREA MĂSURII ÎN CARE AU FOST AFECTATE VENITURILE DE FIECARE ELEMENT IDENTIFICAT. COMPARAȚIE CU PERIOADA CORESPUNZĂTOARE A ANULUI TRECUT.....	36
4. SCHIMBĂRI CARE AFECTEAZĂ CAPITALUL ȘI ADMINISTRAREA SOCIETĂȚII COMERCIALE ...	39
4.1. DESCRIEREA CAZURIILOR ÎN CARE SOCIETATEA COMERCIALĂ A FOST ÎN IMPOSSIBILITATEA DE A ÎȘI RESPECTA OBLIGAȚIILE FINANCIARE ÎN TIMPUL PERIOADEI RESPECTIVE.	39
4.2. DESCRIEREA ORICĂREI MODIFICAȚII PRIVIND DREPTURILE DEȚINĂTORILOR DE VALORI MOBILIARE EMISE DE SOCIETATEA COMERCIALĂ.	39
5. TRANZACȚII SEMNIFICATIVE CU AFILIATII	42
6. GRADUL DE REALIZARE A TINTELOR PENTRU ANUL 2020.....	43
7. SEMNĂTURI SI DECLARATII CONFORM ART. 123 2 PUNCTUL B, LIT C DIN REGULAMENTUL ASF NR.1/2006.....	43
8. ANEXE.....	44
RECAPITULARE EVENIMENTE CHEIE ÎN S1 2020.....	50
RISCURI IDENTIFICATE DE EMITENT	52

Mesaj de la CEO

Acesta este primul raport periodic pe care îl publicăm de la transferul pe Piața Principală a Bursei de Valori București - moment, de altfel, foarte așteptat de mulți dintre investitorii noștri. Este, fără indoială, evenimentul major al acestei perioade, data de 3 iunie marcad inceputul unei noi etape de dezvoltare pentru grupul Bittnet.

In prima luna de tranzactionare am constatat o dublare a lichiditatii zilnice fata de piata AeRO, dar si aparitia a 3 fonduri deschise de investitii in actionariat, alaturi de alte 3 companii de investitii. Totalul actionarilor in compania noastra a depasit 2,100 la data redactarii acestui raport, un reper important pentru noi care confirma increderea acestora in planurile de dezvoltare pe care ni le-am asumat.

Evolutia noastra pe piata de capital, in ciuda volatilitatilor de pe piata internationala si locala din prima jumata a anului 2020, a adus actionarilor un castig de 17% fata de o pierdere de aproximativ 10% inregistrata de indicele BET-TR. Totodata, actionarii care au participat la operatiunea de majorare de capital derulata in perioada martie – aprilie 2020 au inregistrat un randament de aproape 52% pana la finalul primului semestru al anului curent.

Desigur, aceasta lichiditate crescuta nu ar fi fost posibila fara existenta unor actionari care au crezut in proiectul Bittnet incepand cu anii de debut de pe piata AeRO; acestia au marcat astfel profituri semnificative odata cu transferul pe Piata Principala. Dorim sa le multumim pentru increderea de pana acum si pentru sporul de lichiditate oferit in piata, ceea ce credem ca ne apropie si mai mult de includerea in indicii importanti ai pielei de capital din Romania

Majorarea de capital derulata in perioada martie-aprilie s-a incheiat cu rata de subsciere de 100% ceea ce consideram ca este un succes deosebit in contextul in care prima jumătate a anului 2020 a fost marcată de multiple evenimente semnificative atât la scară globală cât și locală, cauzate de pandemia COVID-19 .

Diversele studii de piata efectuate in aceste luni privind impactul COVID-19 asupra mediului de business din Romania scot in evidenta ca un procent de peste 50% dintre companii sunt fie sever impactate (sectoare intregi intrerupand parcial sau chiar total activitatea economica) fie estimeaza scaderi ale veniturilor in 2020 cu valori procentuale intre 10 si 20% fata de anul 2019. In acelasi timp peste 1 milion de oameni si-au pierdut locul de munca cu precadere in sectoarele cele mai afectate de impunerea masurilor de reducere a raspandirii virusului.

Si pentru noi ca emitent, aceasta a fost o perioadă plină de eforturi intensificate și de adaptare la noua realitate a muncii, aspecte pe care vi le aducem in atentie in continuarea raportului. Am mutat cea mai mare parte a activitatilor in spatiul online (live virtual), inca din primele zile ale lunii martie continuand sa livram sesiunile de training catre clienti din Romania cat si catre piata internationala. In acelasi timp in divizia de tehnologie activitatile care nu au putut fi livrate prin canale digitale au fost livrate tinand cont de toate masurile de protectie recomandate de autoritati. Astfel ne-am respectat toate promisiunile fata de clienti si nu au fost inregistrate intarzieri in livrare, dar poate cel mai important, este ca am reusit sa protejam sanatatea membrilor echipei. Vreau sa le multumesc pe aceasta cale tuturor colegilor pentru eforturile depuse, pentru mobilizarea de care au dat dovada fara de care nu am putea prezinta astazi aceste performante ale grupului.

In acest context de busines extraordinar in primul semestru al anului 2020, Grupul Bittnet a inregistrat o cifra de afaceri de 55.1 milioane lei, in crestere cu 39% fata de H1 2019, si un profit operational de 2.38 milioane lei, in crestere cu 6 milioane lei fata de H1 2019 cand am inregistrat o pierdere operationala de 3.6 milioane lei.

Ambele divizii ale Grupului au inregistrat cresteri semnificative atat ale veniturilor cat si ale profitabilitatii operationale:

- 17% crestere a veniturilor pentru divizia de Educatie, depasind 6 milioane lei cifra de afaceri ceea ce a generat un profit operational al diviziei de 1.01 milioane lei fata de o pierdere de 391 mii lei in S1 2019
- 42% pentru divizia de tehnologie, care a crescut la 49 milioane lei venituri si care a generat un profit operational al diviziei de 1.37 milioane lei, fata de o pierdere de 3.3 milioane lei in S1 2019.

Remarcam aceste rezultate foarte bune pentru conditiile actuale de business dar si prin comparatie cu bugetul de venituri si cheltuieli aprobat de actionari la inceputul anului. Totodata aceste rezultate marcheaza cel mai bun H1 de pana acum si confirma afirmatiile noastre din ultimii ani referitoare la potentialul de dezvoltare al grupului.

Credem ca in a doua jumata a anului vom inregistra cresteri ale veniturilor :

- pentru divizia de tehnologie deoarece organizatiile isi continua drumul catre digitalizare fortate de adaptarea la noul context iar finantarea provine fie din resurse proprii dar si prin accesarea programelor guvernamentale dedicate digitalizarii.
- pentru divizia de educatie, intrucat angajatii, pentru a raspunde mai bine nevoilor pietei, se afla intr-un proces continuu de reconversie profesionala. In acest sens programele si initiativele aflate pe agenda noastra au fost lansate anticipat iar astazi suntem mai bine pozitionati sa raspundem nevoilor din zona de dezvoltare a abilitatilor digitale. (ex...)

Suntem convinsi ca aceste tendinte vor continua si anii ce urmeaza intr-un ritm cel putin la fel de accelerat pentru ca transformarea digitala este un proces continuu care aduce avantaje financiare si operationale dupa fiecare etapa implementata. Astfel organizatiile constientizeaza ca fiecare treapta de maturitate digitala inseamna o performanta financiara mai buna, posibilitatea de obtine eficienta si control operational si un grad de satisfactie mai ridicat din partea clientilor. De aceea pe masura ce rezultatele financiare se imbunatatesc estimam ca interesul clientilor nostri va creste iar adoptia de noi tehnologii va devini mai interesanta.

Actuala pandemie de COVID-19 a demonstrat cat de importante au devenit activele digitale pentru economiile noastre si modul in care retelele si conectivitatea, datele, inteligenta artificiala precum si competentele digitale de baza si avansate susțin economiile si societățile noastre, permitând continuarea muncii, urmărirea răspândirii virusului si accelerarea căutării de medicamente si de vaccinuri.

Conform indexului DESI¹, realizat de catre UE inca din 2014 si care masoara gradul de digitalizare al companiilor si economiilor europene, Romania se claseaza pe locul 26 din 28 de tari membre ceea ce inseamna ca avem de parcurs un drum lung pentru a recupera decalajele fata de media europeana. De aceea am afirmat public in mai multe randuri ca „infrastructura digitala” ar trebui sa devina o prioritate nationala pentru orice Guvern pentru a sprijini relansarea economica si pentru a transforma Romania intr-o putere economica europeana.

Pornind de la aceste decalaje, la nivelul grupului Bittnet am demarat o serie de initiative care vizeaza atat dimensiunea capitalului uman cat si cel al integrarii tehnologiei digitale de catre companii. Astfel ne-am asumat ca in urmatorii 5 ani sa contribuim la reconversia profesionala a cel putin 25.000 de oameni alaturi de alte initiative pe care va invit sa le descoperiti in paginile ce urmeaza.

Dupa cum actionarii noștri „veterani” știi deja, a doua jumătate a anului pentru Bittnet este de obicei semnificativ mai buna decât prima. Istoric, având în vedere sezonalitatea bugetelor si a tiparelor cheltuielilor din sectorul IT&C din România si la nivel global, cele mai semnificative rezultate ale Bittnet au fost întotdeauna înregistrate în ultimele luni ale anului.

Astfel, daca anul fiscal 2020 va semaga ca periodicitate cu ceilalti 13 ani fiscali de pana acum, in H2 2020 ar trebui sa inregistram aproximativ 60% din cifra de afaceri a anului 2020, ceea ce inseamna o crestere cu 50% fata de ce am inregistrat in H1 2020.

Aceste estimari ne permit sa ramanem foarte increzatori in indeplinirea bugetului anual votat de actionari in cadrul Adunarii Generale din luna aprilie.

Există două subiecte majore pe care dorim să le abordăm în această scrisoare - acestea sunt potențialele achiziții (proiecte de M&A) și operațiunile legate de piata de capital. Anul 2019 a fost unul de integrare și consolidare, iar din punctul nostru de vedere a fost incheiat cu succes. În anul 2020 am inceput să acordăm o atenție sporită relațiilor cu clientii și furnizorii, dar și proceselor interne și ofertei de produse și modele de consum.

In acelasi timp, avand in vedere promisiunea de crestere pentru anul 2020, atentia noastra este indreptata si catre proiectele si procesele de M&A. Suntem deschisi si cautam activ oportunitati in acest sens, cu scopul de a construi o platforma complexa si completa de servicii IT pentru clientii din Romania dar si din Europa Centrala si de Est. Speram ca pana la finalul anului 2020 sa putem anunta primele proiecte de succes.

In schimb, similar cu anii precedenti, activitatea de pe piata de capital se preconizează a fi la fel de intensa in a doua jumataate a anului curent. In urma transferului pe Piata Principala, ne dorim sa fim in continuare unul dintre emitentii

¹ Cititi mai multe in capitolul 3.3 – tendinte care afecteaza activitatea de baza

cu cea mai activă utilizare a mecanismelor de finantare de pe piata de capital, aspect pentru care am fost premiați în trecut la diverse evenimente organizate de BVB.

In aceasta privința, în luna iulie 2020, ASF a aprobat documentul de înregistrare universal al Bittnet, primul de acest fel emis pe piata de capital locală. Scopul documentului respectiv este de a accelera procesul de aprobare a prospectului pentru viitoarele operațiuni pe piata de capital. Așa cum am anunțat deja în mass-media, obiectivul nostru este reprezentat de o nouă operațiune de majorare de capital, dar și o ofertă de acțiuni preferentiale.

Studiem în mod constant noi oportunități de a atrage capital pentru dezvoltare. Suntem mandri că desigurăm listat în urma cu 5 ani și jumătate, suntem în continuare o „companie cu potențial de creștere”. Astfel, în cei peste 5 ani de companie publică, am atras aproape 50 milioane de lei atât ca ‘debt’ cât și ca ‘equity’. Acest lucru ne-a permis să cresem în medie cu 70% – de la 8 milioane lei venituri în 2014 la 100 milioane în 2019, cifra pe care ne-am propus să o depăsim în anul 2020.

În 2018 pentru realizarea procesului de expansiune prin tranzacții de tip M&A am „extins” pilonul de capital împrumutat și am primit astfel întrebări de la investitorii cu privire la gradul de indatorare al Bittnet. În cursul anului 2019, 2020 și pentru viitor am decis să ne consolidăm poziția financiară pentru a aborda aceste potențiale preocupări. În acest sens ne-am propus, și în mare parte deja am realizat, să continuăm să întărim poziția financiară a Grupului, astfel încât să ne cresem probabilitatea nu doar de a supraviețui, ci de a prospera într-o perioadă de incertitudine, ce se prefigurează. Până la data prezenterii raport am reusit:

- capitalizarea integrală a profiturilor din anii precedenți și a primelor de emisiune, prin acordarea de acțiuni gratuite în proporție de 7:10 – proces finalizat în 21 iulie 2020;
- atragerea sumei de 9 milioane lei ca și capitaluri proprii, printr-o majorare de capital derulată în varful perioadei de incertitudine generate de perioadele de carantină datorate pandemiei de COVID-19.;
- scaderea valorii trase din liniile de credit cu 2 milioane lei;
- obținerea aprobării din partea acționarilor pentru acest an a unei majorări de capital cu aporturi noi, cu un număr de 18 milioane de acțiuni și un randament pentru investitorii egal cu 20%.
- finalizarea în august 2020 a SOP2018 ce a generat o nouă majorare de capital, de peste 14 milioane de lei, dintre care 2.47 milioane lei capital subscris și 11.75 milioane lei prime de emisiune.
- detinerea, la data acestui raport, a unui disponibil de cash din conturi similar cu valoarea integrală a emisiunilor de obligațiuni. Cu alte cuvinte, la acest moment poziția de datorii nete pe termen lung este de aproximativ 0 (grad de indatorare zero).

Pentru finalul anului explorăm oportunitatea unei oferte publice de acțiuni preferentiale – considerăm că prin acest nou instrument putem să întărim poziția financiară a companiei, prin reducerea decalajelor reflectate de contabilitate între profitabilitatea operatională și cea bruta, reflectând deci mai corect valoarea creată de companie. În plus, emiterea de acțiuni preferentiale ar contribui la imbunătățirea pentru investitorii a randamentului net al sumelor investite, deoarece taxarea este favorabilă dividendelor versus dobânzile de la obligațiuni. Totodată, ar fi o alternativă atractivă pentru investitorii care caută venituri pasive și un potențial de creștere a valorii investiției. Pentru mai multe detalii despre planurile noastre privind acțiunile preferentiale, va rugăm să citiți cu atenție prezenteria din capitolul **„Rezultatul operational, financiar și profitul brut”**.

Un aspect deosebit de important pe care dorim să il mentionăm este că odată cu trecerea pe Piata Principală, nu se aplică noi criterii de guvernanță corporativă și calitativă în relația cu investitorii. De aceea, de la începutul transferului către Piata Principală lucrăm să upgradăm site-ul nostru de relații cu investitorii, pe care va invita să il viziteze în mod constant, la adresa <https://investors.bittnet.ro>.

Totodată, înținem că de principiile Directivei Europene privind Drepturile Acționarilor, dar și de principiile noastre de transparență și deschidere față de acționari, ne-am dorit că un număr cât mai mare dintre dumneavoastră să participe la adunările generale și să își exprime parerile despre evenimentele din viața companiei, despre directiile abordate și proiectele demarate.

În acest sens, în anul 2020 am demarat mai multe inițiative de a permite acționarilor participarea online la adunările generale și intentionăm că la următoarea adunare generală să propunem acționarilor să ratifice că metoda permanentă votul electronic prin platforme online. În luna aprilie 2020, am fost singura companie de la BVB care a desfășurat Adunarea Generală integral online, cu comunicare bidirectională din partea acționarilor, iar votul a putut



fi înregistrat prin internet. În urma feedback-ului pozitiv primit de la investitorii, precum și a cvorumului semnificativ, considerăm ca aceasta acțiune va avantaja în mare masura investitorii.

În incheiere va invit să va abonați la newsletterul dedicat investitorilor, accesând adresa <https://investors.bittnet.ro/ro/abonare-newsletter/> și să consultați rezultatele semestriale prezentate în paginile următoare. Ca de obicei, va încurajăm să ne trimiteți feedback-ul despre raport, evoluția companiei sau planurile de viitor. În conformitate cu politica noastră de deschidere și dialog cu acționarii, opinia investitorilor este întotdeauna binevenită. Astfel, aşteptăm să ne contactați la investors@bittnet.ro

Mihai Logofătu

CEO

Informații generale despre Emitent

Bittnet a fost înființată în anul 2007 de Mihai și Cristian Logofătu, ambii ocupând poziții de conducere în cadrul companiei. Încă de la începuturile sale, Bittnet 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 etc.

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 Căpățină, 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%. Din acel moment, Bittnet folosește în mod activ mecanismele pieței de capital pentru a-și crește și dezvolta afacerea, plasând cu succes cinci emisiuni de obligațiuni în 2016, 2017, 2019 (de două ori) și 2020. În aproape patru ani de la listarea pe Bursa de Valori București, Bittnet a atras mai mult de 10 milioane EUR folosind mecanismele de finanțare a pieței de capital (obligațiuni corporative, capitalizarea profiturilor, majorări de capital etc.), o parte din capital fiind utilizată pentru alimentarea activităților de M&A. Din anul 2016, compania a urmat modelul de succes patentat al Băncii Transilvania, distribuind acționarilor profiturile acumulate sub formă de acțiuni gratuite și astfel, crescându-și constant capitalul social de-a lungul anilor.

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.

Fondatorii companiei au crezut dintotdeauna că piața IT din România trebuie consolidată. De aceea, în cursul anului 2017, compania a identificat prima oportunitate de a acționa în această direcție și a urmat achiziționarea GECAD NET de la antreprenorul Radu Georgescu. Procesul de achiziție și preluarea ulterioară au fost un succes deoarece, la sfârșitul anului 2017, GECAD a încheiat anul pe profit, pentru prima dată în 3 ani. În prima jumătate a anului 2019, GECAD Net a fost rebränduit către Dendrio Solutions. Astăzi, 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.

În aprilie 2019, Bittnet a adoptat structura grupului și a restructurat afacerea, care se bazează în prezent pe doi vectori cheie:

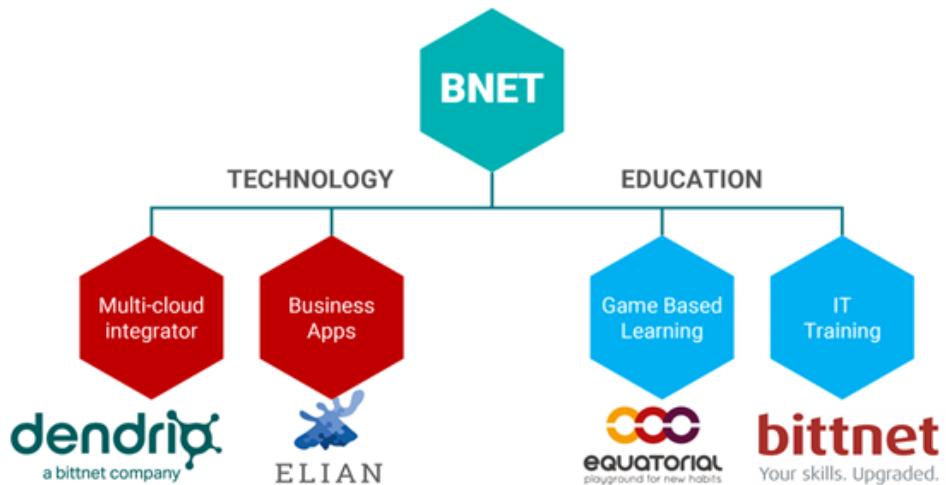
- Educație, care în prezent constă în segmentul de training IT unde Bittnet Training este lider de piață.
- Tehnologie, care este axat pe servicii de integrare IT, oferind soluții de integrare oferite anterior atât de Bittnet, cât și de Dendrio. Această activitate are un portofoliu partajat de produse, 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.

La scurt timp după anunțarea noii structuri, Bittnet a făcut două noi achiziții - un pachet majoritar de acțiuni în compania ce furnizează soluții ERP, Elian Solutions, precum și un pachet semnificativ în compania de învățare bazată pe jocuri, Equatorial Gaming. În urma achiziției, activitățile Equatorial au fost integrate în divizia "Educație", în timp ce Elian a completat oferta de servicii de integrare IT prin adăugarea de soluții ERP în portofoliul grupului. 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.

Astăzi, grupul Bittnet are două divizii cheie, educație și tehnologie. Compania are peste 120 de angajați și colaboratori, care lucrează pentru una dintre cele 4 companii incluse în grup.

Structura grupului

În urma proceselor repetitive de achiziții din ultimii doi ani, Bittnet Group a trecut printr-o dezvoltare majoră – de la o companie singulară cu activitate în două domenii cheie (Educație și Tehnologie) către un grup de companii ce include mai multe organizații ce activează în aceleași două arii de interes.



DIVIZIA DE EDUCAȚIE, condusă de Dan Berteau, Vicepreședinte pentru Educație în cadrul Bittnet Group

I. Bittnet Training

- Structură acionariat: din punct de vedere juridic, este vorba despre Bittnet Systems SA – compania „mamă” listată la bursă, păstrează pentru moment și în viitor activitatea de training IT, care ne-a consacrat.
- Responsabil: Dan Berteau, CEO
- Număr de angajați/colaboratori: 20
- Venituri S1 2020: RON 6,11 milioane lei, creștere cu 17% față de S1 2019
- Profit Operational S1 2020: RON 1.01 milioane lei, în creștere cu 1.4 milioane lei fata de S1 2019
- Website: www.bittnet.ro sau <https://bittnet.training>

Bittnet Training este liderul pieței de instruire IT din România, cu aproape 20 ani de experiență și cea mai mare echipă de traineri din România. De-a lungul anilor, compania a livrat mai mult de 50.000 de ore de training IT și are în prezent una dintre cele mai cuprinzătoare și actualizate curricule din regiunea CEE. Trainingurile oferite de Bittnet 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.

Bittnet este certificat ca centru de training autorizat de către cei mai mari producători de tehnologie la nivel mondial, oferind cel mai mare portofoliul de training din piața românească: Cisco, Microsoft, Amazon Web Services, Oracle, ITIL, Citrix, etc. Prin parteneriatele la nivel european (LLPA – Asociația celor mai importante centre de training din lume), Global Knowledge, etc Bittnet oferă un portofoliu de peste 1000 titluri de cursuri oficiale, extinzând astfel portofoliul de vendori cu nume precum VMWare, IBM, RedHat, 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, curriculă oficială, precum și la examene online și offline.

Având posibilitatea de a livra cursuri atât în română cât și în engleză, compania operează într-un parteneriat strategic cu Global Knowledge, liderul mondial al pieței de training IT. Începând cu 2016, Bittnet s-a alăturat celei mai mari asociații de parteneri de training Microsoft – LLPA.

Bittnet Training in Semestrul 1 2020

Bittnet Training și-a continuat traectoria ascendentă chiar dacă criza generată de pandemie a afectat apetitul pentru programe de training, asa cum era de asteptat. În aceasta perioadă am reusit să inițiem câteva proiecte de viitor care vor contribui la sustinerea cresterii accelerate pe care ne-o propunem și de acum înainte.

La nivel de clase din orarul public și privat clasele au rulat conform programului. În semestrul 1 din 2020 am livrat 182 clase (+10%) fata de cele 168 de clase din 2019, pentru 2211 cursanti (+20%) fata de cei 1847 din 2019. Ceea ce arată că eforturile noastre de a optimiza livrarea trainingurilor prin creșterea mediei numarului de cursanti/ zi au dat rezultate. Pentru a asigura livrarea de calitate, dar și siguranța tuturor participantilor am luat o serie de măsuri:

- Toate clasele au fost mutate în format Live Virtual începând cu luna martie
- Instructorii oferă o atenție mai mare și timp mai mult partii practice și întrebărilor
- Folosim licențe de Cisco WebEx Training, Microsoft Teams și Zoom Webinars pentru a putea acomoda toate cerințele unei organizații de livrare
- Urmarim atent indicii de calitate și feedbackurile primite la curs.

Că urmare a succesului din ultimii ani în livrarea cursurilor din categoria DevOps, Bittnet Training a investit masiv în conturarea și lansarea **projecțului global DevOps Artisan**. DevOps Artisan este un concept creat integral de echipa Bittnet, cu proprietate intelectuală proprie și care include cursuri tehnice de nivel incepători și avansat în zona DevOps. În doar 3 luni, prin eforturile sustinute ale echipei de marketing, product management și sales, projecțul

a fost lansat in iunie 2020, la nivel global si foloseste mecanisme de marketing automation pentru generarea si conversia de leaduri. Astfel:

- DevOps Artisan are site propriu construit de echipa de marketing: www.devopsartisan.com
- Am promovat la nivel global o serie de webinarii din categoria "Get to know us" si "Cum te ajuta aceste tehnologii" care au inregistrat un succes real. Fiecare din webinariile derulate pana in prezent au strans peste 250 de participanti din tari ca: Emiratele Arabe Unite, Olanda, Germania, Franta, Polonia, Suedia, Danemarca, Belgia, Lituania, Norvegia, Romania sau Portugalia.
- Am construit un sistem coherent si valoros de certificari care va fi lansat in parteneriat cu un furnizor global, cu prestanta in crearea si livrarea de examene de certificare in IT.
- Echipele de vanzari au focus global si targeteaza incepand cu iulie 2020 pe langa clientii deja existenti in portofoliu si piete externe.
- Construim alaturi de organizatia LLPA (Leading Learning Partners Association) un mecanism de distributie a cursurilor si a examenelor noastre in fiecare din tarile partenere. LLPA are 33 de membri in 33 de tari din Europa, Asia, America si Australia si un reach de peste 2 miliarde de oameni. Bittnet este reprezentantul LLPA in Romania.
- Am initiat discutii cu companii din Oman, Emiratele Arabe Unite si Rusia pentru a ne reprezinta in aceste tari. Inspirandu-ne din plusurile si minusurile relatiei de parteneriat cu marii vendori de tehnologie, construim un mecanism de reselling care sa raspunda atat asteptarilor noastre cat si ale viitorilor nostri parteneri.

Un alt proiect nascut in acest semestrul este "CTRL+N - A new, better future!", un proiect pilon in reconversia profesionala din Romania. Daca local peste 1 milion de oameni au ajuns someri ca urmare a pandemiei, global vorbim de 250 de milioane de oameni care se regasesc in aceasta situatie. Proiectul sprijina reconversia profesionala in 8 domenii majore: software development, hardware, security, cloud, data analysis, digital transformation, project & product management, digital design. In cadrul acestor domenii de specializare, echipa Bittnet a conturat 28 de job-rol-uri care sunt in focusul pietei in urmatorii ani. Proiectul vine ca raspuns la 2 probleme:

1. Dinamica accelerata a pietei locurilor de munca, a digitalizarii si a industrializarii 4.0: astfel, conform studiilor internationale, in 5 ani, 40% din profilurile existente in piata vor cere competente in IT. Majoritatea rolurilor care necesita astfel de competente sunt in companii care activeaza in domenii non-IT (manufacturing, retail, finance, HoReCa, health & insurance) facand accesibil unui viitor angajat fara experienta in domeniu, reconversia profesionala.
2. Pandemia a fortat companiile sa faca un salt accelerat catre digitalizare, reducand durata de 5 ani estimata mai sus la 1 - 2 ani. In acelasi timp, a pus presiune pe businessuri, conducand la somaj in cazul a peste 1 milion de romani care in prezent cauta un job sigur si care sa raspunda cerintelor viitoare a pietei locurilor de munca.

In luna mai am livrat cu intreaga echipa proiectul "Demo the Live", 2 zile de webinarii focusate pe a arata cum este un curs Live Virtual la Bittnet. In cadrul evenimentului am livrat 7 webinarii, pe tehnologii ca DevOps, AWS, Cisco, Microsoft sau ITIL, fiecare strangand peste 200 de inscrieri.

Pe baza acestui test si al feedback-ului primit de la clientii nostri am inceput construirea platformei Bittnet de continut inregistrat. Platforma va include cursuri in format on-demand/self-paced si va intregi portofoliul de servicii de educatie pe care Bittnet le furnizeaza. Platforma se integreaza cu UXI, platforma de LMS care dupa o faza intensa de testare va fi oferita gratuit clientilor Bittnet incepand cu trimestrul 4, facand gestiunea procesului de educatie, traseele de invatare si istoricul profesional al unui participant disponibile integrat si accesibile din cateva clickuri.

In iunie 2020, prin actiunea sustinuta a celor 33 de membri, LLPA a castigat premiul "Microsoft Learning Partner of the Year", un premiu prestigios, ca urmare a celor peste 100.000 de studenti pregatiti in anul fiscal 2019 a Microsoft (iul 2019 - iun 2020). In cadrul relatiei cu Microsoft si eforturilor sustinute comune de educare a pietei, doar in Romania, in anul 2020 YTD, Bittnet a pregatit peste 580 de studenti in competente de cloud.

II. EQUATORIAL Gaming SA

- Structură acționariat: 44,9989% Bitnet SA (44,9989% la data publicării raportului, 24.99% la data de 30.06.2020) restul – fondatorii.
- Responsabil: Diana Rosetka, Managing Partner
- Număr de angajați/colaboratori: 15
- Venituri S1 2020: 504 mii lei, o scadere de 66% față de S1 2019
- Profit Operational S1 2020: RON -695 mii lei față de -200 mii lei în S1 2019.
- Website: www.equatorial.ro, www.vrunners.com www.equatorialmarathon.ro

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. Începând cu 2015, compania a inventat, dezvoltat și lansat pe piața din Romania jocuri de realitate virtuală alternativă (Alternate Reality Game) pentru corporații, precum VRunners, Bona Fides Agency, White Hat și Oligopoly. Aceste jocuri au scopul de a susține procesul educațional, de a crește gradul de implicare și de a stimula schimbările comportamentale ale angajaților. Jocurile sunt disponibile 24/7, pe dispozitive multiple și sunt utilizate pentru proiecte de învățare, conferințe, evenimente de teambuilding și programe academice de Master.

EQUATORIAL Gaming in Semestrul 1 2020

Activitatea Equatorial s-a concentrat pe 3 tipuri de implementari: cursuri în clasa (pană în luna martie și începutul lunii de urgență), cursuri live virtual și proiecte gamificate, utilizând platforma proprie de game-based learning, VRunners.

Chiar dacă activitatea companiei a fost serios afectată de înghetarea trainingurilor de soft-skills pe fondul pandemiei, am reusit să înrolăm în prima parte a anului un total de 500 de cursanți și anume: cursurile în clasa (traditionale) un număr de 46 de zile de training cursurile live virtuale (învățare digitală) 35 de sesiuni on-line, de jumătate de zi ; VRunners (învățare digitală) 2 proiecte cu gamificare:

- Proiect de dezvoltare a abilităților de leadership dedicat unui grup de middle manageri în care am alternat două metode de învățare digitală: învățarea live în clasa virtuală, cu cea de învățare prin joc (pe platforma VRunners).
- Proiect de dezvoltare a colaborării și comunicării în echipă dedicate unei populații de software developers, în care am folosit exclusiv învățarea prin joc. Succesul proiectului a dus la extinderea discutiei catre o posibila implementare asemanatoare la sediul central al clientului, în Germania.

Un efort semnificativ și o reușita importantă, în același timp, a reprezentat-o transferul într-un timp scurt în on-line a programelor de training derulate până în martie 2020 în sala de clasă. Am transpus și am adaptat specificului învățării virtuale 7 tematici deja existente în curriculum-ul standard Equatorial și am creat conținut nou pentru clasele live virtuale pe înca 8 teme de interes mare în contextul crizei generate de pandemia COVID-19 și mutarea în sistem work from home a activității clientilor noștri. Acest efort s-a derulat în paralel cu dezvoltarea expertizei trainerilor Equatorial de a implementa conținutul digital în cele două platforme de training on-line disponibile în acest moment, Webex Training Center și Zoom Webinars.

Pentru a înțelege cum va arăta în viitorul apropiat dinamica pieței pe care o servim, în prima jumătate a anului 2020 am derulat alături de Bitnet Training un studiu de piata privind impactul COVID-19 asupra proceselor de învățare și dezvoltare în companiile din România. În afara studiului cantitativ, am inițiat și derulat o serie de 5 întâlniri virtuale cu reprezentanți ai funcțiunii de L&D din 30 de companii multinaționale, Cafeneaua L&D, întâlniri care au permis invitatilor să facă schimb de informații și idei, împărtășind provocările cu care s-au confruntat și soluțiile pe care le-au gasit pentru a răspunde acestor provocări într-un timp scurt.

Am continuat linia strategică a învățării digitale prin joc cu lansarea Bona Fides Agency, un joc care antrenează și dezvoltă abilități cognitive precum gădire critică, rezolvarea problemelor, luarea deciziilor, gădire logică și gădire creativă, abilități esențiale în contextul avansului tehnologic și a transformării digitale, accelerate în mod neașteptat de pandemie. În primele săptămâni de la lansare, în aplicație și-au facut cont peste 650 de jucători, în timp ce site-ul a fost vizitat de peste 1800 de persoane, dintre care 21,79% au fost din alte țări, fără ca jocul să fie promovat activ în afara României.

Vom lansa la inceputul trimestrului patru o platformă de tip LaaS (learning as a service), care să le permită clienților noștri să-si administreze atat procesul de achiziție de training cat și procesul de implementare de training. Astfel vor putea să construiască trasee de învățare pentru cursanți, să solicite bugete și / sau să le acceseze automat, să acceseze continut de învățare în diferite formate, în esență să elimine toata durerea de cap a achiziționarii, organizării și monitorizării unui proiect de învățare. Gradul de automatizare va fi ridicat, permitându-ne astfel să ne concentrăm asupra a ceea ce este cel mai important - asigurarea unor traininguri de înaltă calitate și a unui continut valoros. Aceasta platformă va deservi întregă divizie de Educație, de altfel ea fiind deja propusă spre testare către oamenii de afaceri ai Grupului Bittnet.

DIVIZIA DE TEHNOLOGIE, condusă de Cristian Herghelegiu, Vicepreședinte pentru Tehnologie în cadrul Bittnet Group

III. Dendrio Solutions SRL

- Structură actionariat: 100% Bittnet Systems SA
- Responsabil: Cristian Herghelegiu, CEO
- Număr de angajați/colaboratori: 65
- Venituri S1 2020: 46.5 milioane lei, în creștere cu 41% față de S1 2019 (Dendrio a înregistrat aceasta cifra de afaceri în întreg anul fiscal 2018!)
- Profit Operational S1 2020: 1.05 milioane lei, creștere cu 4.35 milioane lei față de S1 2019
- Website: www.dendrio.com

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 "hybrid 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. Începând cu data de 31 decembrie 2019, Dendrio include și divizia IT&C a Crescendo Internațional SRL, care a fost achiziționată de Bittnet Group în T4 2019.

Businessul de integrator înseamnă că oferim clienților noștri soluțiile și serviciile de care au nevoie 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:

- Infrastructura de rețea (routing, switching, Wi-Fi, optimization, consultanță);
- Cybersecurity (securitatea de rețea, securitate pentru date center, securitate pentru dispozitivele utilizatorilor, IPS, Advanced Malware Protection, Next Generation Firewall, securitate pentru e-mail și Web);
- Managementul rețelelor (monitorizare și alertare, management centralizat, analiza traficului);
- Migrarea și servicii de tip cloud (cloud privat, public și hibrid, trecerea de la o versiune la alta, migrare și relocalizare pas cu pas);
- Virtualizare și data center (computing, stocare, rețelistică, backup, platforme de virtualizare, VDI);
- Mobilitatea angajaților, inclusiv Bring Your Own Device – BYOD;
- Comunicații și colaborare centralizată (telefonie IP, DECT phones, mesagerie instantă, prezență online, conferințe web);
- Conferințe video, inclusiv teleprezență (pentru desktop-uri, pentru sală administrativă, camere de conferință, smartphones, tablete, notebook-uri și statii de lucru, integrare cu smartboards);
- Licențe de software (Microsoft, Adobe, Cisco, Bitdefender, Dell, VMware, Veeam);
- Servicii de mențenanță și suport.

Dendrio în Semestrul 1 2020

Am menționat în rapoartele anterioare faptul ca procesul de integrare al business-ului transferat de la Crescendo către Dendrio s-a derulat pe durata întregului an 2019. De asemenea aminteam faptul că acest proces de integrare a început relativ târziu – din Q2 2019, fapt vizibil în rezultatele primului semestrul din 2019. Primul semestrul al anului 2020 marchează pe de altă parte 6 luni consolidate, iar rezultatele sunt cu adevărat îmbucurătoare: veniturile totale ale Dendrio s-au majorat cu 41% față de perioada similară a anului 2019, ajungând până la 46.5 milioane RON. De asemenea, ritmul de creștere al marjei brute a fost semnificativ accelerat, la o rata de 141% față de perioada similară a anului 2019 – chiar în condițiile unui trimestru al doilea sub plin impact al pandemiei Covid-19. Observăm contribuția mai multor factori care au condus la acest rezultat bun, cum ar fi: derularea unor proiecte cu ciclu lung de implementare (care beneficiază de bugete stabile), creșterea cu peste 10% a numărului de proiecte livrate, participarea în proiecte de anvergura medie-mare, creșterea marjei per proiect inclusiv prin menținerea unei relații extrem de apropiate de furnizorii globali de tehnologie.

Mai mult ca oricând, în aceste prime 6 luni ale anului 2020 am acordat o atenție deosebită nivelului cheltuielilor. Astfel am reușit să menținem un ritm al cheltuielilor directe de 32%, sub ritmul de creștere al veniturilor (ceea ce a condus la o creștere a marjei brute). În același timp am exercitat un control extrem de strict al cheltuielilor indirecte, reușind o scădere de 10% a acestora – o prima măsura pentru a asigura o reziliență crescută a companiei în fața incertitudinilor aduse de criza sanitată.

Se poate trage concluzia că tehnologia și companiile care o implementează oferă un model de afaceri rezilient la această pandemie? Răspunsul nostru este rezervat-optimist: credem că tehnologia poate constitui un instrument extrem de important pentru depășirea cu succes a unei astfel de crize globale și de aceea cererea pentru acest tip de servicii va fi în continuă creștere în următorii ani! Totuși suntem conștienți că, în vreme ce implementarea unui proces real de transformare digitală poate dura o perioadă relativ lungă (6 luni – 1 an pentru o companie medie), efectele negative ale pandemiei se pot resimți într-un ciclu mult mai scurt. Astfel, suntem convinși că pe termen mediu și Dendrio va resimți efectele crizei (sanitare și economice), chiar dacă într-un mod – speram noi – atenuat.

Credem că 2020 a fost și va continua să fie un an atipic din multe puncte de vedere. Putem spune însă că prezenta criză sanitată a accelerat semnificativ – atât la nivel local și regional dar și la nivel global – eforturile companiilor și chiar ale organizațiilor din cadrul sectorului public de adoptie pe scară largă a tehnologiei. Tehnologia a devenit, în multe cazuri, un principal factor de reziliență și continuitate în afaceri. În acest sens Dendrio a lansat câteva inițiative care sperăm să aducă beneficii pe termen lung atât clienților noștri cât și echipei Dendrio și bineînțeles acționarilor noștri:

- Dendrio a promovat în mod constant, atât în interiorul propriei echipe cât și către clienții săi, principii de lucru agile, care presupun o autonomie extinsă a echipelor, program de lucru flexibil și orientarea către rezultate. De aceea trecerea către un mod de lucru de la distanță a fost realizată extrem de rapid, peste 80% din angajații și colaboratorii Dendrio funcționând pe tot parcursul crizei în acest regim de lucru virtual. Putem spune cu certitudine că principala provocare în acest proces de adoptie a soluțiilor digitale pe scară largă nu constă totuși în tehnologie ci în impactul schimbării asupra oamenilor – angajați, colaboratori, parteneri. În acest sens putem spune că expertiza echipei Equatorial în gestionarea proceselor de tip change management a contribuit cu siguranță la rezultatele Dendrio în acest semestru.
- #WorkFromHome – în parteneriat cu Microsoft și Cisco am oferit clienților noștri capabilitatea de a utiliza servicii moderne de lucru colaborativ, în multe cazuri fără costuri adiționale pentru primele luni (perioadă extinsă în anumite cazuri până la 6 luni). Peste 40 de companii și organizații non-profit și educaționale au apelat la aceste servicii în prima lună de la lansare.
- #BusinessContinuity - Lansarea unor pachete de produse hardware, software și servicii aferente dedicate companiilor care au fost nevoie să-și transfere rapid activitatea în mediul virtual. Pachetele au fost concepute cu un focus dedicat pe securitatea datelor și continuitatea proceselor de afaceri, fiind gândite să funcționeze "plug & play" - cu un efort minim de instalare și configurare din partea cumpărătorului. Procesul de achiziție se poate derula integral online prin intermediul shop.dendrio.com – companiile mici și medii fiind principalii beneficiari.

Chiar dacă observăm un trend general de adoptie al tehnologiei putem spune că în perioada Martie – Iunie 2020 companiile au apelat la aceste soluții în regim de urgență. Urmează cu siguranță:

- 1.) o perioadă de maturizare – prin care companiile care au făcut pași consistenti către soluțiile digitale vor începe să optimizeze soluțiile implementate inițial – scalare, securizare, reducere costuri operaționale și
- 2.) o accelerare în rândul companiilor care nu au implementat încă astfel de soluții și care vor fi depășite de către competitorii mai agili – fie locali fie chiar jucători multinaționali.

Dorim să venim în ajutorul acestor companii și de aceea Dendrio urmează să lanseze în S2 2020 programul "Campionii Digitali ai României" – program prin intermediul căruia vom pune la dispoziția companiilor participante instrumente pentru evaluarea gradului de maturitate digitală, ajutor pentru stabilirea pașilor necesari pentru creșterea gradului de maturitate digitală și nu în ultimul rând resursele tehnice necesare implementării acestor pași.

IV. Elian Solutions SRL

- Structură acționariat: 51.0082% Bittnet SA, restul împartit egal între fondatori
- Responsabil: Iulian Motoi, CEO
- Număr de angajați/colaboratori: 15
- Venituri S1 2020: RON 2.6 milioane lei, creștere cu 50% față de S1 2019
- Profit Operational S1 2020: RON 312 mii lei, creștere cu 340 mii lei fata de S1 2019
- Website: www.elian-solutions.ro

Elian Solutions este specializată în furnizarea de servicii de implementare pentru soluții ERP (Enterprise Resource Planning), Microsoft Dynamics NAV. Din anul 2016 Elian deține un Gold Certificate pentru această soluție de la Microsoft, reusind reinnoirea acestui certificat cu succes în fiecare an. Soluția implementată de Elian le permite companiilor să cunoască situația stocurilor, a creanțelor și a datorilor, să poată previziona, inter alia cash-flow-ul, să urmărească producția, centrele de cost și multe altele. În 2019, în premieră, Elian a început să presteze servicii și să livreze soluții la export – pentru clienți din 5 țări: Bulgaria, Croația, Germania, Elveția și SUA.

Lângă soluția Business Central 365, în portofoliul Elian au fost adăugate 4 aplicații care sunt licențiate de sine statutor:

- Aplicatie de OCR-izare facturi cu o definire extrem de simplă de sabloane noi de facturi– scanare de documente și trimiterea lor în NAV
- Aplicatie de inventariere mijloace fixe prin scanare.
- Aplicate ClokIn/ClokOut-utilizata de firmele de producție pentru înregistrarea timpilor petrecuti de oamenii din hala de producție, pe comenzi și fluxuri tehnologice.
- Aplicatia de Retail, care sustine vânzarea cu amanuntul în zona de fast-food.

Toate implementările noi ale Elian se bazează pe platforma Microsoft Dynamics 365 Business Central – localizarea soluției de către echipa Elian permitându-ne să fim first moveri cu acest nou val tehnologic bazat pe cloud. 5 noi colegi s-au alăturat echipei Elian (3 ca urmare a turnoverului de personal iar 2 ca urmare a extinderii serviciilor de suport – cele generatoare de venituri recurente).

Companii precum Tanex (mare producător de îmbracaminte pentru branduri globale precum Massimo Dutti), Railing Design (distribuitor de sisteme de prindere) sau lanțul de restaurante Chopstix au devenit clienți ai grupului datorita produselor Elian.

Elian în Semestrul 1 2020

Semestrul 1 al anului 2020 marchează cea mai bună evoluție a companiei de la înființarea ei. Elian a continuat ritmul bun din ultimul trimestru al anului 2019 în primele 6 luni ale lui 2020, reusind în condiții de pandemie să finalizeze majoritatea proiectelor incepute în ultima jumătate a anului anterior, dar și să semneze contracte noi. În cifre evoluția arată în felul următor: o creștere a cifrei de afaceri cu 50% față de aceeași perioadă a lui 2019 și implicit trecerea pragului de 100 de clienți în portofoliu în diverse arii de activitate: servicii financiare, producție de serie și producție de proiect (peste 50% din clientii Elian sunt în zona de producție, delimitându-se 2 verticale: producție agricolă și producție de textile), distribuție în diverse arii de activitate, retail, servicii publice, imobiliare.

Challenge-ul pe care echipa l-a avut a fost mai ales în zona de predare a proiectelor în condiții de COVID-19. Dacă o parte din activitățile de implementare au putut fi mutate în online cum sunt etapele de analiza/setup/dezvoltare, etapele de workshop-uri/training/suport Go Live au fost desfasurate la client, punând presiune pe managerii de proiect în organizarea și desfasurarea acestor activități în condiții de securitate. În continuare pentru a două jumătate a lui 2020 planificăm desfasurarea activitatilor în aceeași formă: activitățile care pot fi desfasurate în online fără a face rabat de la calitate se vor realiza în această formă, însă celelalte care presupun workshop/training/suport cu utilizatorul de soluție se vor desfasura în locația clientului.

Cresterea cu 50% a cifrei de afaceri a fost susținuta mai ales prin semnarea de contracte noi. Printre clientii care ne-au acordat incredere în aceasta perioadă se numără grupul CITR în zona de servicii financiare, RDF Group

consolidand verticala Elian pentru productie agricola, Electroplast pe zona de productie de serie, Supercom cu activitatea in zona de servicii publice, Chopstix operational pe verticala de retail, RC EUROPE pe solutia de servicii imobiliare, Every Matrix pe solutia de raportare consolidata in PowerBI, Ovidanmarc cu activitatea de operational si retail.

Primele 6 luni ale anului 2020 au marcat si finalizarea proiectului Elian de localizare a solutiei Dynamics 365 BC. Daca localizarea acestei solutii in mediul de programare C/AL a fost gata in 2019 si este functionala din Septembrie anul trecut, fiind deja implementata pe bazele de productie ale clientilor, luna Mai marcheaza finalizarea localizarii pentru solutia Dynamics 365 BC si in mediul de programare AL care este 100% cloud based. Finalizarea acestui produs va da posibilitatea clientilor din portofoliu si nu numai sa faca pasul catre serviciul de Dynamics 365 BC din Azure. Cum nu numai localizarea reprezinta un challenge in aceasta zona, dar si training-ul intregii echipe de consultanti si programatori pe o solutie reconfigurata tehnic, in lunile Februarie si Martie printr-un parteneriat cu QBS si 1ClickFactory, Elian a organizat 2 cursuri de pregatire onsite care au putut fi accesate si de alti parteneri Microsoft.

Din zona proiectelor interne imediate, Elian isi propune consolidarea echipelor de implementare si programare prin aducerea a 2 noi consultanti si a 2 noi programatori, dar si dezvoltarea unui nou departament de implementare a solutiei de PowerBI. Prima jumata a anului a fost marcata de o crestere accentuata a cerintelor de raportare consolidate pe solutii de BI, cerinte care au fost acoperite cu resurse din cadrul grupului Bittnet-Dendrio. Desi actuala criza sanitara nu ne da posibilitatea unor previziuni de bussines clare, consolidarea echipelor de implementare si programare inseamna incredere financiara in proiectele aflate in desfasurare, la care se adauga strategia Elian de a le preda in termene scurte, pentru a avea posibilitatea de a targeta proiecte noi.

Prețul Acțiunilor

Dinamica cotatiei actiunilor BNENET a fost, in prima jumata a anului 2020, in linie cu evolutiei pietei de capital romanesti si racordata la evenimentele internationale care au marcat inceputul de an.

Ca si in toate perioadele analizate anterior insa, investitia in actiunile BNENET a adus actionarilor randamente mult superioare mediei pietei. In primele 6 luni ale anului 2020, investitorii care ne erau alaturi la inceputul anului au inregistrat un randament de aproximativ 17% (adica 35% anualizat), cu aproape 30 puncte procentuale mai bun decat media pietei (exprimata de indicele BET-TR).

Acest randament nu tine cont de operatiunea de majorare de capital derulata in luna martie 2020, care a adus investitorilor un randament de 52% masurat la 30 iunie 2020.

Ceea ce credem insa ca este mult mai relevant, in linie cu filozofia noastra pe termen lung, este sa reproducem randamentele pe care le-au avut investitorii care au fost alaturi de companie mai mult timp :

Data investitiei	Pret actiune, ajustat	Randament pana la 30 iunie 2020	Cat valoreaza la 30 iunie 2020 1000 Euro investiti la data de
10-Apr-20	0.4458	51.7%	€ 1,517.50
1 ian 2020	0.5763	17.4%	€ 1,173.87
1 ian 2019	0.2947	129.6%	€ 2,295.55
1 ian 2018	0.1926	251.2%	€ 3,512.46
1 ian 2017	0.1264	435.2%	€ 5,352.06
1 ian 2016	0.0453	1393.4%	€ 14,933.77

Evoluție cotație acțiuni BNENET (30 iunie 2020)



*evoluția BNENET vs BET-TR, perioada 1 ianuarie 2020 – 30 iunie 2020; sursă grafic: BVB.ro

Din punctul de vedere al lichidității acțiunilor Bittnet, în primul semestru al anului 2020 au fost tranzactionate un numar total de 23,985,975 actiuni, cu o valoare totala de 23.16 milioane lei. Numarul de tranzactii a fost 10,463. In schimb, pentru comparatie, dupa transferul pe Piata Principala, lichiditatea aproximativ s-a dublat, ajungand la o lichiditate lunara de 3,637 tranzactii, in valoare totala de 7.7 milioane lei. Pe de-o parte observatie intareste

motivatia pentru care am propus actionarilor transferul pe Piata Principala a BVB, iar pe de alta parte, ne confirma sperantele pentru includerea in unul din indicii pietei romanesti de capital.

Despre Obligațiuni

Încă un motiv pentru care considerăm relevantă piața de capital românească este acela că firmele, în special cele care au o creștere accelerată, pot beneficia de capital împrumutat de tip 'răbdător' (patient capital) prin emisiunile de obligațiuni cu scadențe la termen lung (3-5 ani), spre deosebire de structurile de împrumut prin creditare bancară care au, în general, scadențele (rambursările) la 1-2 ani. În momentul de față, Bittnet este emitentul a 4 emisiuni de obligațiuni corporative, toate listate pe piața ATS-Bonds a BVB: BNEN23C, BNEN23A, BNEN23, BNEN22. La momentul redactării prezentului raport, Emitentul se află cu plata cupoanelor la zi.

Despre BNEN22

Emisiunea de obligațiuni BNEN22 se tranzacționează pe piața de obligațiuni AeRO-ATS a BVB începând cu 28 noiembrie 2017. În primele 6 luni ale anului 2020 s-au înregistrat 216 tranzacții în valoare de 690,549.20 lei la un preț mediu zilnic de 99,40 lei/obligațiune, adică sub valoarea nominală a instrumentului de 100 lei (cotatia a scăzut în primavara, odata cu piețele financiare și din cauza blocajului provocat de startul pandemiei în Europa, revenind după starea de urgență la tranzactionarea peste valoarea nominală). Tranzactionarea sub valoarea nominală a presupus un randament superior dobânzii fixe pentru cumpăratori. Numărul de obligațiuni BNEN22 care au schimbat deținătorii în prima jumătate a lui 2020 a fost de 6868 instrumente, reprezentând 15,26% din totalul emisiunii.

Despre BNEN23

În Semestrul 1 2020 s-au tranzacționat un număr de 302 ordine care au totalizat un volum de 6772 obligațiuni BNEN23 (14% din totalul emisiunii) la un preț mediu de 99,84% din valoarea nominală, ceea ce a ridicat valoarea totală a 'schimburilor' la 675,951.30 lei. Majoritatea sumelor atrase prin emisiunea BNEN23 a finanțat, în H2 2019, achiziția participațiilor de 51% în Elian Solutions și 25% în Equatorial Gaming, iar restul a fost utilizat ca și capital de lucru. Obligațiunile BNEN23 sunt la tranzacționare din 28.11.2019, au o valoare nominală de 100 de lei, scadență la 5 ani și o dobândă anuală de 9%, plătibilă trimestrial prin intermediul Depozitarului Central.

Despre BNEN23A și BNEN23C

Obligațiunile BNEN23C sunt în continuare foarte lichide. Pe parcursul primului semestrului din 2020 s-au tranzactionat 24.934 obligațiuni BNEN23C, într-un număr de 664 tranzacții ce au depășit 2,4 milioane lei. Volumul tranzacționat reprezintă peste 24,93% din întreaga emisiune, ceea ce face din obligațiunile BNEN23C unele dintre cele mai tranzacționate instrumente cu venit fix de pe piața AeRO-Bonds.

Obligațiunile BNEN23A au înregistrat, în prima jumătate a anului, tranzacții în valoare de 382,409.29 lei reprezentând 3,8% din emisiunea.

În perioada decembrie 2019 – ianuarie 2020, Bittnet a realizat cele mai mari emisiuni de obligațiuni din istoria sa, în contextul finanțării proiectului de M&A care a presupus transferul de business de la Crescendo International în Dendrio: BNEN23A (9,7 milioane lei) și BNEN23C (10 milioane lei). Intermediarii tranzacției și mecanismele utilizate vânzării bonurilor au fost diferite pentru cele două operațiuni (emisiunea BNEN23A a fost 'plasată' în piață prin divizia de investment banking a unei bănci comerciale, în timp ce BNEN23C a fost vândută prin sindicat de intermediere format din SSIF Tradeville și SSIF Goldring).

Ambele emisiuni au scadență principalului în 2023 (lunile ianuarie și decembrie), cupoanele sunt calculate conform regastrelor primite de la Depozitarul Central, valoarea dobânzii este de 9% pe an, plătibilă semestrial, iar valoarea nominală în cazul ambelor emisiuni este de 100 lei/instrument.

Considerăm obligațiunile Bittnet ca fiind foarte lichide pe piata secundara, cu tranzacții în primele 6 luni ce depasesc valoarea cumulată de 4,16 milioane lei.

“The Bittnet Way”

Profitam de faptul ca acesta este primul raport semestrial publicat de grupul nostru dupa transferul pe piata reglementate, pentru a reaminti pe de-o parte cateva principii dupa care conducem compania, care este viziunea managementului si deci care sunt obiectivele companiei.

Bittnet se află în business-ul de cunoștințe. Acumulăm aceste cunoștințe și le transferăm clienților noștri sub două forme: training IT și integrarea soluțiilor IT.

Activam într-un domeniu interesant și mereu în mișcare – Tehnologia Informației. Până acum am reușit să creștem într-un ritm considerabil și să fim mereu bine finanțati în acest demers. Valul a acumulat suficient avânt. Pe de altă parte, actuala dimensiune a companiei, cumulată cu trendul de consolidare pe toate piețele, înseamnă că singura direcție corectă este în continuare de creștere. De aceea intenționăm să continuăm să investim toate resursele disponibile în dezvoltarea companiei, atât prin dezvoltare organica, dar și prin achiziții și investitii.

Pentru acționari acest lucru se traduce într-o politică de “reinvestire a profitului” ceea ce presupune o politică fără dividende. Tot în concordanță cu filozofia lui Warren Buffet, vom continua să menținem această politică de reinvestire atât timp cât perspectivele de creștere sunt mai mari decât perspectivele generale ale pieței.

Pe termen lung, valoarea pe care o companie o generează este reflectată în ea însăși și în valoarea acțiunilor. Credem că putem menține o rată de creștere peste cea a pieții pentru o perioadă bună de timp. Capacitatea noastră operațională și de livrare curentă ne permite să accelerăm creșterea profitabilității prin creșterea încasărilor – și aceasta este strategia noastră: să continuăm creșterea încasărilor în condiții similare de “marjă brută” ceea ce va genera mai mulți bani pentru a acoperi structura în general fixă a costurilor, contribuind astfel în mod semnificativ la a construi o companie mai mare și mai solidă.

Managementul are propriile venituri legate de bunăstarea companiei, astfel încât împărtășim aceleași riscuri ca și acționarii, iar materializarea acestor riscuri ne-ar afecta mai mult decât pe alții investitori. Credem că avem o bună oportunitate de a continua creșterea companiei și că avantajele prevăzute sunt mai mari decât riscurile.

Cum ne aduc valoare Stock Option Plans ?

Începând cu anul 2016, în fiecare an, am implementat planuri de incentivare a personalului cheie. Primul SOP, denumit SOP2016 a fost aprobat în 2016 și a fost pentru prima dată în istoria pieței de capital din România când un Stock Option Plan al unei companii listate a fost realizat prin majorare de capital și nu prin răscumpărarea de acțiuni din piață.

La Bittnet, considerăm mecanismul descris mai sus important, atât din punct de vedere al continuității business-ului prin recompensarea/reținerea angajaților cât și pentru beneficiile financiare aduse acționarilor pe termen mediu și lung. Prin urmare, conducerea ar dori să explice în detaliu acest mecanism și să argumenteze motivele ce au stat la baza deciziei implementării acestuia.

În 2014, când analizam opțiunea de a lista sau nu Bittnet pe bursă, un mare plus al ideii a fost opțiunea de a ne recompensa colegii printre-un Stock Option Plan, dar într-o modalitate ușor diferită de alte SOP-uri pe care le-am văzut până acum în România. Conceptul și mecanismul american SOP aliniază interesele persoanelor care „muncesc” (alocă timp) pentru companie cu interesele persoanelor care „investesc” (alocă capital) în companie. În mod tradițional, în teoriile economice socialiste, întâlnite recent, atât în Europa, cât și în SUA „munca” și „capitalul” sunt văzute ca doi factori de producție antagonici, în tensiune, într-un joc cu sumă nulă. „Capitalul” se îmbogățește spoliind „munca”, producând și perpetuând inegalitatea. În această vizionare, este necesar ca „munca” să fie organizată în sindicate și să lupte pentru a captura de la „capital” valoarea pe care „munca” o produce.

La Bittnet, poate datorită experienței noastre antreprenoriale sau a faptului că am beneficiat de o investiție de tip *angel investor* relativ devreme, am considerat întotdeauna că oricine contribuie la succesul afacerii este un partener în povestea noastră de succes și ar trebui recompensat în schimb cu ceva ce este important pentru el. Adesea în cazul „muncii”, obiectivul important este stabilitatea, siguranța și, din acest motiv, majoritatea oamenilor sunt dispuși să renunțe la bogăție. În schimb, prin definiție, pentru „capital”, obiectivul este înmulțirea continuă a acestuia, iar în schimb, se acceptă un grad de incertitudine.

Credem că doar dacă toți actorii implicați în povestea noastră au obiective comune și se bucură împreună de rezultatele companiei (de fapt, în cazul nostru, ale grupului de companii), doar atunci putem „alerga” linștiți către obiective, fără să avem nevoie de o structură complexă de control. În practică, acest lucru poate fi cel mai bine înțeles prin următoarea analogie - nu există un manual de reguli sau un contract suficient de bun și sigur în cazul în care dorești să semnezi cu parteneri în care nu ai încredere și, pe de altă parte, nu ai nevoie de nicio regulă atunci când împărtășești aceleași valori cu partenerii, iar obiectivele finale sunt similare. De-a lungul anilor am reușit să punem în practică acest concept prin aplicarea regulii „împărtim ce avem”, ceea ce înseamnă că ne împărtim rezultatele astfel încât toată lumea să fie tratată în mod egal și toți sunt pregătiți să își atingă obiectivele, fără a pune sacrificii pe unii, în detrimentul altora. Astfel, dacă totul funcționează bine, beneficiază toți în mod egal; dacă merge rău, atunci nimeni nu este dezavantajat, deoarece toată lumea are acces egal la informații și poate lua decizii în cunoștință de cauză.

Această filozofie este aplicată de la cel mai mic nivel, pornind de la echipa de vânzări și modul în care le răsplătim succesele, până la modul în care colaborăm cu resursele cheie, managerii, membrii boardului consultativ și partenerii noștri de business. În acest sens, listarea la bursă ne-a pus la dispoziție un mecanism extraordinar pentru implementarea acestei filozofii, și anume planul de incentivare cu opțiuni (Stock Option Plan). Aceste planuri pot fi, desigur, implementate și în companii nelistate, dar lipsa lichidității pentru acțiuni combinată cu procentele natural mai mici care pot fi alocate, face ca angajații sau persoanele cheie din companii private să nu poată simți avantajul real al unui astfel de plan. În schimb, în cazul companiilor listate, mecanismul aliniază automat interesele celor doi factori de producție. Astfel, persoanele cheie care livrează „munca” primesc dreptul, dar nu obligația, de a cumpăra acțiuni ale companiei la un moment dat în viitor, la prețul din prezent. Cu alte cuvinte, furnizorii de „capital” acceptă să-și dilueze proporția de deținere dintr-o companie mult mai valoroasă în viitor, în schimbul faptului că cei care „muncesc” participă la risc. Pe de altă parte, cei care prestează „muncă” acceptă riscul eșecului (în cazul în care nu primesc nimic de valoare) în schimbul dreptului de a se bucura de o parte mai mică din câștigul mai mare.

În cazul Bittnet, acționarii au aprobat în fiecare an, adică în 2016, 2017, 2018, 2019 și 2020 cale un plan de incentivare cu opțiuni, cu durate individuale de 2 ani, astfel încât să existe timp ca rezultatele muncii să se poată observa și piața de capital să reacționeze, răsplătind astfel pe cei care au contribuit direct la evoluția pozitivă a Bittnet atât ca afacere, cât și companie listată. Până în prezent, atât SOP2016, SOP2017 și SOP2018 au avut succes, persoanele cheie producând rezultate pozitive pentru companie și acționari și fiind recompensate pentru acest lucru.

Decontarea acestor planuri de incentivare se poate efectua doar în două feluri: prin răscumpărarea acțiunilor companiei din piața de capital pentru a le transfera deținătorilor de opțiuni sau prin majorarea capitalului social prin emiterea de noi acțiuni. A doua opțiune, în mod evident, diluează procente de deținute de acționari - cei care de fapt aprobă această operațiune. Pe de altă parte, soluția de răscumpărare este cea care distrugă de fapt relevanța produsului SOP prin decapitalizarea efectivă a companiei, deoarece pentru a cumpăra acțiuni de pe piață, compania plătește cash ceea ce conduce la un cash outflow. În plus, în același timp, această opțiune marchează o pierdere în contul de profit și pierdere, întrucât compania cumpără acțiuni „scumpe” din piață, care sunt la cel mai ridicat preț în prezent și le vinde „ ieftin”, la cel mai mic preț din trecut.

În schimb, soluția votată de acționari la fiecare dintre adunările generale desfășurate în 2016, 2017, 2018, 2019 și 2020, a fost cea în care deținătorii de opțiuni, persoanele cheie, primesc acțiuni direct, ca urmare a unei majorări de capital la care ceilalți acționari nu participă. Datorită contrângerilor legislative, aceste majorări de capital realizate pentru finalizarea planului de Stock Option Plan trebuie realizate prin emiterea de acțiuni la prețul cel mai mare dintre 3 valori, în cazul Bittnet, fiind realizate la prețul mediu de piață din ultimele 12 luni. În acest fel, toți actorii implicați câștigă: acționarii inițiali prin creșterea valorii companiei, deținătorii de opțiuni deoarece au un bonus variabil care teoretic are o valoare maximă infinită (deci pot profita mult mai mult dacă compania performează), iar compania nu este decapitalizată și nu înregistrează pierderi prin costuri suplimentare. În plus, acționarii care nu participă la majorare nu sunt prejudicați din moment ce acțiunile sunt emise la prețul din piață.

In concluzie, incentivarea angajatilor cu opțiuni este unul dintre mecanismele care ne-a permis de-a lungul anilor nu doar să avem acces la resurse umane deosebite, platite sub media pieței, dar și să împartim valoarea creată de membrii echipei pentru acționari. Astfel, fiecare plan de incentivare este construit după principii similare:

- Durata unui plan este de 2 ani;
- Angajatii sunt recompensati cu 5% din valoarea adusa acționarilor - masuram 5% din diferența de capitalizare între momentul final al planului și momentul initial, cu 2 ani înainte.

Astfel, pe de-o parte, exista suficient timp ca ideile si faptele managementului si ale angajatilor sa produca efecte, iar piata sa le evaluateze, iar pe de alta parte exista suficient timp in care managementul si angajatii sunt evaluati pentru a vedea dedicarea, dar si rezultatele.

Constructia planurilor de optiuni genereaza situatia in care indiferent cat de tare ai muncit si cat de bune par a fi ideile, daca valoarea investitiei actionarilor nu a crescut, nu esti bonusat. Astfel, avem o aliniere totala de obiective intre angajati si actionari – bunastarea ambelor categorii fiind masurata cu aceeasi unitate de masura.

2. Situația economico-financiară a grupului

Emitentul pune la dispoziția investitorilor analiza consolidată a activelor, capitalurilor și datorilor Grupului la finalul perioadei de raportare 30 iunie 2020.

Elemente de bilanț

Active imobilizate

Față de H1 2019, imobilizările necorporale au crescut semnificativ, dar nu în perioada de raportare, ci în H2 2019. Elementul care a contribuit la creștere a fost înregistrarea valorii finale a goodwill-ului Dendrio obținut în tranzacția cu Crescendo (5.45 milioane lei). Scaderea înregistrată de pozitia "imobilizari corporale" se datorează amortizării.

	30/Jun/19	30/Jun/20
Fond comercial	12,251,643	17,701,643
Alte imobilizari necorporale	5,759,165	6,079,038
Imobilizari corporale	7,712,122	5,994,018
Titluri puse în echivalentă	1,145,726	991,756
Alte imobilizari financiare	1,057,069	1,107,049
Impozit amanat	711,576	643,354
Total active imobilizate	28,637,300	32,516,857

Active Circulante

	30/Jun/19	30/Jun/20
Stocuri	2,655,533	971,621
Creante comerciale și alte creante	26,367,049	37,017,536
Numerar și echivalente	15,214,300	26,063,622
Total active circulante	44,236,882	64,052,779

Valoarea totală a activelor circulante la nivel de grup a crescut în H1 2020 cu 45% consolidat, de la valoarea de 44,2 milioane lei până la 64 milioane lei. Această creștere este generată de avansul cu 40% al businessului – vizibil în creațele asupra clienților, și de o creștere semnificativă a numerarului (71% față de H1 2019), ca urmare a derularii operațiunii de majorare de capital din Martie – Aprilie 2020.

În ceea ce privește variația stocurilor, acestea au înregistrat o scadere datorată fluxului natural al businessului, ceea ce arată o mai bună gestiune a subiectului. Continuam să ne propunem să reducем la minim aceste valori, fiindcă în esență existența stocurilor arată „vânzări ce puteau fi făcute mai repede”. Întotdeauna am urmărit să nu operăm cu stocuri.

Situatia capitalurilor grupului

	30/Jun/19	30/Jun/20
Total capitaluri proprii	9,778,789	21,514,987
Capital social	7,114,452	22,904,973
Prime de emisiune	3,584,392	982,966
Alte elemente de capitaluri proprii	1,430,829	1,671,049
Rezerve legale	266,124	365,212
Rezultat reportat	1,795,005	(4,176,804)
Rezultat curent	(4,583,280)	(681,595)
Total capitaluri	9,607,522	21,065,800
Interese minoritare	171,267	449,187

La 30 iunie 2020, capitalurile proprii ale grupului au inregistrat o crestere semnificativa fata de H1 2019 (o evolutie pozitiva de 120%), fiind influentate pozitiv de urmatoarele evolutii :

- Cresterea capitalului social in H2 2019 ca urmare a Stock Option Plan si inregistrarii operatiunii de majorare cu actiuni gratuite din iulie 2019.
- Cresterea capitalului social si in H1 2020 ca urmare a derularii cu succes a unei operatiuni de majorare cu aporturi noi – si randament de 25% pentru investitori
- Imbunatatirea cu aproape 4 milioane lei a rezultatului curent

Situatia datorilor Grupului

	30/Jun/19	30/Jun/20
Total datorii	63,095,394	75,054,649
Total datorii pe termen lung	33,085,032	32,755,953
Total datorii pe termen scurt	30,010,362	42,298,696
Împrumuturi bancare	8,088,482	6,121,554
Datorii leasing	1,213,425	1,756,865
Datorii privind impozitul pe profit	15,059	251,600
Datorii comerciale si alte datorii	20,693,396	34,168,678

Datoriile pe termen lung au ramas aproximativ neschimbate, ele fiind compuse in principal din cele 4 emisiuni de obligatiuni (BNET22, BNEN23, BNEN3A si BNEN23C) – totalizand aproape 29 milioane lei. Restul de sume cu titlul de datorie pe termen lung provin in principal din aplicarea IFRS16 – suma de 2.8 milioane lei la 30 iunie 2020 (in scadere cu 1.5 milioane lei fata de H1 2019).

Evolutia pe termen scurt este data aproape integral de evolutia datorilor comerciale: crestere cu 10 milioane lei (48% fata de H1 2019), combinata cu inregistrarea valorii de 3.45 milioane lei ca datorie fata de actionarii Crescendo, ca urmare a finalizarii tranzactiei din decembrie 2018. Cresterea cu 10 milioane lei a datorilor la furnizori este acoperita in proportie de 105% de o crestere cu 10.6 milioane lei a creantelor asupra clientilor, conform principiilor de management al cash-flow-ului pe care grupul nostru le aplica. Astfel, acoperirea datorilor comerciale cu creante este de 108% .

Situată creditării bancare

Dacă emisiunile de obligațiuni reprezintă capital împrumutat pe termen lung, structura de creditare bancară a grupului este preponderent formată din revolving overdraft-uri care au ca scop finanțarea pe termen scurt a unor proiecte punctuale. La data prezentului raport, grupul are credite și overdraft-uri pentru finanțarea activității curente în valoare de 12 milioane lei la ProCredit Bank, ING Bank și Unicredit Bank și un plafon non-cash pentru emitere scrisori garantie bancara de 1 milion lei la Banca Transilvania. Emitentul este în permanent dialog cu partenerii creditori bancari pentru a descoperi produsele de creditare corespunzatoare nevoilor grupului.

În Semestrul 1 2020 s-au desfășurat următoarele operațiuni în ceea ce privește creditarea bancară:

- Prelungirea, în luna februarie, a creditului Bittnet Systems în valoare de 2,79 milioane lei de la ProCredit Bank și transformarea din credit revolving-overdraft în credit cu rambursari lunare pe o perioadă de 36 luni;

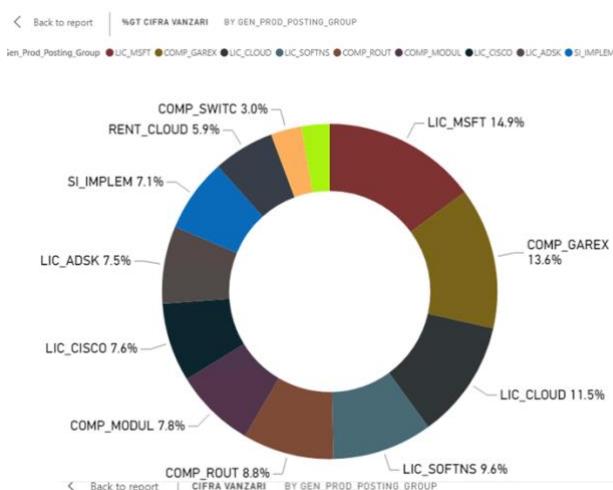
Contul de profit și pierdere

Analiza vânzărilor

Față de H1 2019, cel mai important element ce merită menționat este faptul ca în ambele divizii, vanzarile au fost mult mai „eficiente” – concentrându-ne pe proiecte cu valoare adăugată (marja bruta) mai mare – fie datorită incluziei de servicii în cadrul proiectelor de integrare, fie prin creșterea numărului de studenți din grupele de curs.

Pentru o mai bună înțelegere a structurii vânzărilor, reproducem în continuare rezultatele primelor cele mai vândute produse pentru linia de integrare (valori peste 1 milion lei).

- În continuare, soluțiile Microsoft sunt un punct bun de intrare în relația cu clientii, pentru că apoi să putem poziționa și alte soluții mai complexe.
- Tipul de produse „Garanții Extinse” cuprinde serviciile de mențenanță pentru soluțiile de infrastructură de rețea, asigurând clientilor o operare fără batai de cap (orice echipament defect se preia de către echipa noastră, cu echipament la schimb, și servicii de instalare și configurație).



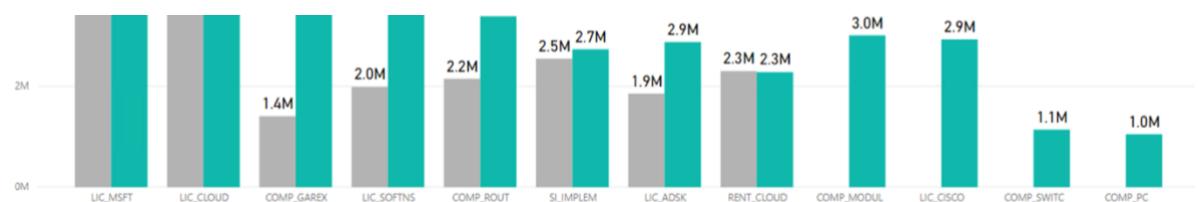
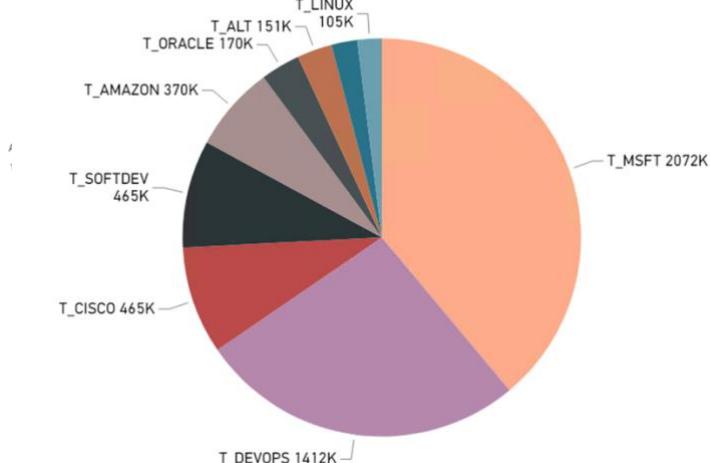
- Produsele de tip cloud și securitate se află în mod normal în topul vanzarilor, acesta fiind trendul tehnologic pe care l-am observat încă din 2014.

- Produsele Cisco (de tip routere, switchuri, componente de rețea, etc) compun împreună o proporție similară cu cea a produselor Microsoft, ceea ce este natural tinând cont de nivelurile noastre de parteneriat.

Fata de anul 2019, distribuția produselor cu aport semnificativ în cifra de vanzări este mai echilibrată:

Din punctul de vedere al diviziei de Educație, cele mai vândute produse sunt (vanzări peste 100.000 lei):

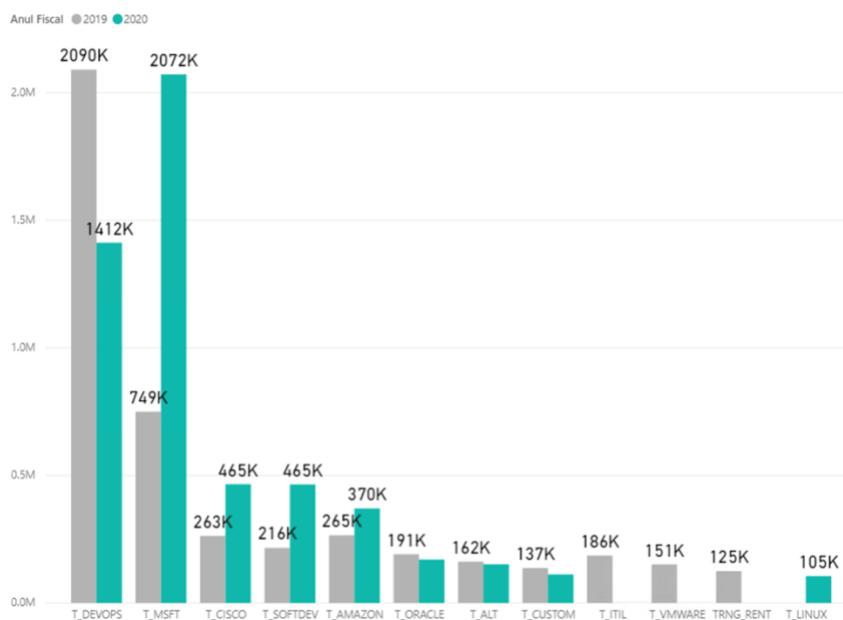
- Evoluția pozitiva a training-urilor Microsoft față de 2019 este influențată semnificativ de campania „Technical Skills for Business (TSfB)” derulată de Microsoft la nivel global, în care producătorul (Microsoft)



“sponsorizează” o parte din costul training-urilor livrate către clientii finali. Astfel clientii au fost

incurajati sa cumpere iar BittnetTraining a capitalizat pe faptul ca este partenerul exclusiv al LLPA din Romania si unic beneficiar al oportunitatilor oferite de aceasta campanie. **Este important sa mentionam ca TSfB va continua si in urmatorul an fiscal Microsoft, adica iulie 2020 – iunie 2021**

- In mod natural, curriculum-ul propriu Bittnet (DevOps, Software Development si Custom training) se regaseste in topul trainingurilor vandute catre clienti pentru ca am acordat o atentie crescuta promovarii acestuia, avand o marja bruta mult mai mare fata de trainingurile vendorilor
- Trainingul Cisco a inregistrat o crestere de aproape 100% fata de anul trecut, odata cu lansarea noului curriculum in februarie, iar trainingul Linux a reintrat in topul celor mai vandute produse.



Prezentare Consolidata a P&L

	30/Jun/19	30/Jun/20	Evolutie
Venituri din contracte cu clientii	39,749,621	55,161,001	39%
Venituri din prestarea de servicii	10,471,233	14,566,697	39%
Vanzarea de marfuri	29,278,387	40,594,303	39%
Costul vânzărilor	35,899,547	44,249,141	23%
Costul vanzarii marfuri/materiale	27,648,810	36,484,822	32%
Servicii cloud	1,004,856	2,401,940	139%
Cheltuieli de personal	1,690,946	1,326,831	-22%
Colaboratori	1,325,588	1,601,555	21%
Alte costuri directe	4,229,347	2,433,994	-42%
Marja bruta	3,850,074	10,911,860	183%

Asa cum am aratat in repetate randuri in raportari, dar si in manualul actionarilor, modelul pe care il urmarim este unul de crestere accelerata, deoarece cresterea businessului se regaseste mult mai pronuntat in cresterea profitabilitatii masurate de marja bruta. Apoi, daca urmarim cu grija costurile indirecte, marja bruta suplimentara se transfera automat in profit operational, brut si net. In cazul H1 2020, acest model se reconfirma, cresterea totala cu 40% a vanzarilor se transforma intr-o crestere cu 180% a marjei brute generate.

Totodata, acest an 2020, chiar si in conditiile economice de pandemie de Covid-19, confirma faptul ca in H1 2019 am inregistrat un eveniment „one-off” – integrarea unei investitii semnificative efectuate in decembrie 2018. Evolutia pozitiva a costului cu marfurile este naturala, din moment ce cifra de afaceri creste cu 39%, iar evolutia costurilor cu cloud-ul reflecta cresterea semnificativa a veniturilor din aceasta activitate – reconfirmand pariu pe care l-am facut acum cativa ani. In H1 2020 am inregistrat venituri de cloud de 6.8 milioane lei , aproape triple fata de 2.4 milioane in H1 2019.

Reproducem in continuare doar elementele de costuri care au valori sau evolutii semnificative:

	30/Jun/19	30/Jun/20	Evolutie
Cheltuieli de vanzare/distributie	3,238,247	4,200,541	30%
Cheltuieli de personal	1,335,405	1,207,103	-10%
Colaboratori	1,493,650	2,432,471	63%
Publicitate	330,751	458,930	39%
Cheltuieli administrative	5,317,678	5,666,296	7%
Cheltuieli de personal	464,583	433,003	7%
Colaboratori - administrative	1,844,440	1,770,916	-4%
Profit Operational	(3,619,375)	2,379,939	-
Cheltuieli SOP	392,074	873,241	123%
Amortizare marca	192,867	192,867	0
EBIT IFRS	(4,204,316)	1,313,831	-

Evolutia costului cu colaboratorii se datoreaza in special cresterii bonusurilor de vanzari platite, ca urmare a generarii unei marje brute semnificativ mai mari in H1 2020 vs H1 2019. Astfel, in perioada analizata, marja bruta generata de grup a fost cu 7 milioane lei mai mare decat cea din anul anterior, astfel si cheltuielile cu bonusurile au crescut cu aproximativ 900 mii lei.

Asa cum spuneam si in H1 2019 si in decembrie 2019, anul trecut a fost unul atipic si care nu se va mai repeta in istoria Dendrio, in el inregistrandu-se 6 luni de costuri si 3 luni de venituri, ceea ce a generat o pierdere semnificativa pentru Dendrio in H1 2019. Semestrul 1 2020 a gasit compania operationalala, cu integrarea echipelor si a sistemelor finalizata, iar „masinaria” este astfel apta de a genera business si rezultate financiare. **Ca dovada, la nivel de grup am inregistrat o crestere de 6 milioane lei a profitului operational** – de la o pierdere de 3.6 milioane in H1 2019 la un profit de 2.4 milioane lei in H1 2020.

Amintim investitorilor despre 2 ajustari IFRS care se aplica la nivel de grup, si nu fac parte din activitatea operationala a niciunei divizii, totalizand peste 1 milion lei:

1. **Amortizare marca: 190 mii lei in H1 2020, similar cu H1 2019.** Asa cum am aratat si in rapoarte anterioare, cheltuiala cu amortizarea marcii Bittnet este un element non-cash, care presupune ca peste 15 ani valoarea marcii va fi zero. Niciun exemplu din istoria de business nu sustine aceasta aproximare². In mod deosebit definitia data de Warren Buffett (al 3-lea link) pentru „owner earnings” (adevaratul profit al firmei) trateaza subiectul , propunand ca solutie de calcul ignorarea amortizarii si scaderea costului de tip CAPEX necesar pentru intretinerea valorii activelor. In cazul marcii, acesta este zero (sau in niciun caz 385.000 lei anual!)
2. **Cheltuieli SOP 873 mii lei in H1 2020, in crestere aproape 500 mii lei fata de H1 2019.** Si acest subiect este unul asupra caruia nu vom mai insista, el fiind tratat pe larg in rapoartele anterioare. Opinia managementului este ca decontarea SOP prin majorare de capital, si nu prin rascumpararea de actiuni din piata, nu ar trebui reflectata in P&L, fiind un element de bilant. Este, in orice caz, o cheltuiala non-cash³.

² Oferim cateva articole care trateaza problematica amortizarii activelor intangibile de diverse naturi: http://bit.ly/WB_amo_1 , http://bit.ly/wb_amo_2 , http://bit.ly/wb_oe_1

³ Acesta este unul din motivele pentru care in AGEA din aprilie 2020, actionarii au aprobat derularea unei majorari de capital cu actiuni gratuite, ce ramane la dispozitia societatii, operatiune reconfirmata masiv prin optiunea de vot exprimata electronic in finalul lunii iulie 2020. Astfel, pentru viitoarele SOP, societatea va avea la dispozitie actiuni pe care sa le ‘vanda’ catre option-holderi, inregistrand si un venit care sa compenseze aceasta cheltuiala non-cash.

Divizia Educatie

	30/Jun/19	30/Jun/20	Evolutie
Venituri din contracte cu clientii	5,216,792	6,109,739	17%
Venituri din prestarea de servicii	5,216,792	6,109,739	17%
Costul vânzărilor	3,326,773	2,349,271	-29%
Costul vanzarii marfuri/materiale	626,352	694,985	11%
Servicii cloud	-	-	
Cheltuieli de personal	22,648	-	
Colaboratori	506,953	487,595	-4%
Alte costuri directe	2,170,820	1,166,691	-46%
Marja bruta	1,890,019	3,760,468	99%

Reluam remarca privind evolutia mult mai puternic pozitiva a marjei brute – care aproape se dubleaza la o crestere de doar 17% a cifrei de afaceri. Businessul de educatie este un business de grad de ocupare a sailor si a resurselor umane platite cu costuri fixe. Astfel, cresterea numarului de studenti dintr-o clasa genereaza scaderea costurilor „per student”, ceea ce se observa usor in linia „alte costuri directe” (costul trainerilor colaboratori), care a inregistrat o scadere de 46% fata anul trecut.

Din punctul de vedere al costurilor pe aceasta linie de business, prezintam elementele care au ponderi semnificative sau evolutii deosebite:

	30/Jun/19	30/Jun/20	Evolutie
Cheltuieli de vanzare/distributie	1,057,525	1,451,845	37%
Cheltuieli de personal	123,149	80,802	-34%
Colaboratori	734,077	1,112,808	52%
Comisioane si onorarii	37,457	78,725	110%
Publicitate	162,843	179,509	10%
Cheltuieli administrative	1,928,052	1,744,471	
Cheltuieli de personal	97,687	117,283	20%
Colaboratori - administrative	532,207	351,952	-34%
Chirie echipamente	36,397	62,908	73%
Materiale	22,517	19,889	-12%
Amortizare*	351,840	263,542	-25%
EBIT	-391,705	1,009,958	-

Fata de semestrul 1 al anului 2019, cresterea cu 1.8 milioane lei (99%) a marjei brute genereaza un profit operational cu 1.4 milioane lei mai mare (un profit operational de 1 milion lei mii lei versus o pierdere de aproape 400 mii lei anul trecut).

Divizia Tehnologie

	30/Jun/19	30/Jun/20	Evolutie
Venituri din contracte cu clientii	34,532,829	49,051,261	42%
Venituri din prestarea de servicii	5,254,442	8,456,958	61%
Vanzarea de marfuri	29,278,387	40,594,303	39%
Costul vânzărilor	32,572,774	41,899,870	29%
Costul vanzarii marfuri/materiale	27,022,458	35,789,837	32%
Servicii cloud	1,004,856	2,401,940	139%
Cheltuieli de personal	1,668,298	1,326,831	-20%
Colaboratori	818,635	1,113,960	36%
Alte costuri directe	2,058,527	1,267,303	-38%
Marja bruta	1,960,055	7,151,391	265%

Ca si in cazul activitatii de training IT, consultanta se bucura de economii de scara. Pe masura ce crestem mai puternic segmentele de cloud si de servicii prestate, acestea genereaza marje brute mai bune. Astfel, daca in H1 2019 am inregistrat o marja bruta de 6% din vanzari, in H1 2020 acest procent a crescut la 15%. Astfel, chiar daca in total activitatea diviziei a crescut cu 42%, marja bruta a crescut de peste 3 ori : de la putin sub 2 milioane lei la peste 7 milioane lei. Este meritul vanzarii unor proiecte cu valori adaugate mai mari, construite de echipa de presales, in care am folosit mai bine expertiza care ne diferențiaza fata de concurenta, scazandu-ne dependenta de terti subcontractori cu aproximativ 38% din punct de vedere valoric.

Costurile directe ale liniei de business ,cloud' au inregistrat o crestere semnificativa, dar nu in linie cu cresterea de la 2.4 milioane la 6.8 milioane a veniturilor aferente. Si businessul de cloud este unul care opereaza mai bine la scara mai mare.

Din punctul de vedere al costurilor fixe, urmatoarele elemente au ponderile sau valorile cele mai importante:

	30/Jun/19	30/Jun/20	Evolutie
Cheltuieli de vanzare/distributie	2,180,722	2,748,696	26%
Cheltuieli de personal	1,212,256	1,126,301	-7%
Colaboratori	759,573	1,319,663	74%
Publicitate	167,908	279,421	66%
Cheltuieli administrative	2,997,552	3,048,583	1.7%
Cheltuieli de personal	335,316	347,300	4%
Colaboratori - administrative	1,312,233	1,418,964	8%
Amortizare	452,466	575,336	27%
Alte servicii terti	269,015	268,271	0%
EBIT	(3,303,338)	1,369,981	141%

Cheltuielile de marketing au crescut ca urmare a derularii a doua campanii de marketing ca raspuns la pandemia de Covid-19 si restrictiile impuse de aceasta. Este vorba despre „work from home” si „business continuity”, alaturi de reconstructia si promovarea shopului online Dendrio. Ca urmare, site-urile Dendrio au inregistrat peste 50.000 vizitatori, iar aproape 40% dintre leadurile generate de acest proces sunt clienti noi, cu care nu am interactionat anterior. Valoarea estimata a pipeline-ului generat a fost de peste 400.000 euro.

Functionarea normala a Dendrio a generat **o crestere cu 4.7 milioane lei** a profitului operational – de la minus 3.3 milioane in S1 2019 la 1.4 milioane lei in S1 2020.

Rezultatul operatiional, financiar si profitul brut

Rezultatul operațional al grupului a crescut cu 6.1 milioane lei fata de S1 2019. Cresterea s-a compus din 4.7 milioane lei imbunatatire la divizia Tehnologie si 1.4 milioane la divizia de Educatie.

Cheltuielile financiare totale ale grupului au inregistrat valoarea de 1.6 milioane lei, in crestere cu 60% fata de S1 2019. Acestea se datoreaza in special faptului ca in S1 2020 am inregistrat un semestru integral de cheltuieli cu dobanzile pentru cele 4 emisiuni de obligatiuni, spre deosebire de anul trecut.

In mod deosebit, activitatea de finantare la nivel de grup a generat cheltuieli cu dobanzile in valoare de aproap 700 mii lei, cheltuieli care nu au fost re-alocate catre segmentele de business. Cu alte cuvinte, fata de nevoie curente de finantare ale businessului in S1 2020, am avut la dispozitie prea mult capital imprumutat. Desigur, aceasta situatie este cu mult preferabila celei opuse, in care sa nu avem destula finantare pentru activitatea curenta, aceste cheltuieli fiind asumate de societate in urmarirea obiectivului de a construi o fortareata finanziara. Standingul nostru financiar bun se reflecta si in accesul la proiecte deosebite, dar si in relatiile bune cu furnizorii principali.

In schimb, daca analizam grosso modo bugetul anului acesta, in care avem cheltuieli cu dobanzile pentru obligatiuni de aproximativ 3 milioane lei, si un profit bugetat de 2.7 milioane lei, consideram ca devine interesanta alternativa de a realiza o oferta de actiuni preferentiale, care sa ofere un dividend prioritar de aproximativ 3 milioane lei, cu care sa inlocuim finantarea prin obligatiuni.

O astfel de abordare ar permite tuturor actorilor sa profite: investitorii care sunt dispuși sa isi asume riscul de credit al Bittnet ar avea in esenta același grad de senioritate in cazul actiunilor preferentiale versus obligatiuni negarantate, dar a pastra o parte mai mare din sumele distribuite, deoarece taxarea dividendelor este de 5%, versus 10% la dobanzi. Suplimentar, daca ancoram dividendul ca un procent din EBITDA (sau din profit), actiunile preferentiale vor beneficia si de un upside semnificativ, odata cu cresterea afacerilor companiei.

Din punctul de vedere al companiei, am elibera distorsiunile rezultatelor financiare introduse de emisiunile de obligatiuni. Astfel, daca in majoritatea anilor de activitate ai Bittnet am operat cu amortizari si dobanzi relativ nesemnificative, incepand cu anul 2019, am inceput sa inregistram sume mari in conturile de dobanzi datorate si amortizari, ca urmare a achizițiilor finantate cu obligatiuni.

Pariul facut pe aceste investitii (achiziții, proiecte M&A) se dovedeste a fi unul corect, fiecare din companiile in care am investit înregistrând rezultate foarte bune in cei doi ani de la investitie: Elian se va dubla in 2020 versus 2018 – anul investitiei, iar Dendrio va depasi 100 milioane lei cifra de afaceri in 2020, versus 20 milioane lei in 2017 – anul achiziției. Ca o paranteza, in acelasi sens consideram ca este oportun sa preluam integral activitatea Equatorial. Pana la S1 2020, veniturile aduse de Equatorial catre Bittnet (dobanzi si dividende) au marcat un randament al capitalului de 20%.

Revenind la oportunitatea emisiunii de actiuni preferentiale, notam ca pariurile facute s-au dovedit corecte, ele nu puteau fi realizate rapid decat prin emisiuni de obligatiuni, dar credem ca este un moment propice sa construim o structura de capital care sa reflecte mai corect profitabilitatea companiei.

In S1 2020 , profitul brut al grupului a inregistrat o **evolutie pozitiva de 4.7 milioane lei**, de la o pierdere de 5.3 milioane in S1 2019, la o pierdere de doar 563 mii lei in S1 2020. Acesta este un moment oportun sa reamintim ca aceasta suma include ajustari non-cash de peste 1 milion lei pentru SOP si amortizarea marcii.

Profitul net

Rezultatul net la S1 2020 este in linie cu profitul brut, inregistrand valoarea de -557 mii lei, cu 4 milioane lei mai bun decat in S1 2019.

Dividende declarate și plătite

Societatea nu a plătit dividende în semestrul 1 al anului 2020. Politica societății privind dividendele este detaliată aici: <https://investors.bittnet.ro/politicile-corporative/politica-de-dividend/?lang=ro>.

Situatia Fluxurilor de Numerar

Din punct de vedere operational activitatea curenta a fost 'cash flow neutral', cresterea de numerar inregistrata in timpul perioadei de raportare fiind rezultatul derularii cu succes a operatiunii de majorare de capital cu aporturi noi in perioada martie - aprilie 2020, in linie cu viziunea de a construi o fortarea finanziara. Astfel, disponibilitatile de cash la finalul perioadei de raportare erau de 25 milioane lei, ceea ce genereaza un grad de indatorare masurat ca 'net debt' de aproape 0 (zero).

	30/Jun/19	30/Jun/20
Fluxuri de numerar din activitati de exploatare:		
Profit brut	(5,331,113)	(563,298)
Cheltuieli cu amortizarea	997,173	1,031,746
Beneficii acordate angajatilor SOP	392,074	873,241
Cheltuieli privind dobanzile si alte costuri financiare	933,595	1,747,409
Cheltuieli privind dobanzile si alte costuri financiare - leasing	191,067	159,414
Venituri din dobanda si alte venituri financiare	(122,486)	(95,723)
Câștig titluri puse in echivalenta	84,601	244,983
Profit din exploatare inainte de variatia capitalului circulant	(2,855,088)	3,397,771
Variatia soldurilor conturilor de creante comerciale si alte creante	(3,582,818)	(4,746,992)
Variatia soldurilor conturilor de stocuri	(2,037,474)	1,025,668
Variatia soldurilor conturilor de datorii comerciale si alte datorii	8,823,106	37,842
Numerar generat din exploatare	347,726	(285,711)
Impozit pe profit platit	(579,016)	(50,005)
Numerar net din activitati de exploatare	(231,290)	(335,716)
Fluxuri de numerar din activitati de investitie:		
Plati pentru achizitionarea de filiale, mai putin numerar achizitionat	(709,920)	-
Imprumuturi acordate entitatilor legate	(23,560)	(23,560)
Achizitii de fond comercial	-	-
Achizitii de imobilizari corporale si necorporale	(575,669)	(322,239)
Dobanzi incasate	132,842	72,163
Numerar net din activitati de investitie	(1,176,307)	(273,636)
Fluxuri de numerar din activitati de finantare:		
Incasari din emisiunea de actiuni	8,853,597	
Trageri din imprumuturi bancare	-	2,383,194
Rambursari de imprumuturi bancare	(401,068)	(3,005,006)
Incasari din emisiunea de obligatiuni	9,600,000	-
Rambursari din emisiunea de obligatiuni	(4,186,000)	-
Plata datorilor aferente leasing-ului financiar	(594,377)	(743,938)
Dobanzi platite	(844,541)	(1,638,990)
Numerar net din activitati de finantare	3,574,015	5,848,857
Cresterea neta a numerarului si echivalentelor de numerar	2,166,418	5,239,505
Numerar si echivalente de numerar la inceputul exercitiului financiar	13,047,882	20,824,117
Numerar si echivalente de numerar la sfarsitul exercitiului financiar	15,214,300	26,063,622

3. Analiza activității societății comerciale

3.1. Prezentarea și analizarea tendințelor, elementelor, evenimentelor sau factorilor de incertitudine ce afectează sau ar putea afecta lichiditatea societății comerciale, comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut.

In mod evident , evenimentul care a marcat prima jumătate a anului 2020 este pandemia mondială de Covid-19, și restrictiile de circulație și activitate ("lockdowns") impuse de guverne în toate partile lumii, afectând semnificativ unele industrii.

Aceasta situație putea genera o criza de lichiditate, ca urmare a temerilor consumatorilor și companiilor pe tema unei viitoare recesiuni sau crize economice. Totuși, se pare că măsurile monetare luate de guverne și banchile centrale au transmis suficientă incredere mediului de afaceri încât să nu apara un 'credit crunch'.

Am urmat cu mare atenție în perioada februarie – mai indicatorii de lichiditate – conversia creantelor în cash, rulajele cu clientii și furnizorii, etc. În mod fericit, niciunul din aceste riscuri nu s-a materializat în vreun fel, businessul având un cashflow operational similar cu cel din H1 2019, și neavând incidente de plată de nicio dimensiune (cu atât mai puțin majore).

Cu siguranță, și pentru H2 2020, elementul care poate avea cea mai mare influență negativă asupra bunului mers al afacerilor grupului este (asa cum scriam și în analiza despre impactul Covid-19) reacția guvernelor la pandemia globală. Astfel, până acum pare că scenariul cu care operăm este scenariul 'pandemie globală'. Alternativa, care în continuare există ca și risc pentru H2 2020 este scenariul "pandemie plus criza economică".

În acest sens, am reluat analizele de proiecte de M&A pentru a extinde oferta de produse și servicii cu care abordăm clientii, dar în același timp continuăm să accordăm mare atenție intăririi continue a poziției financiare, astfel încât poziția de 'fortăreața financiară' să fie unul dintre lucrurile care să ne facă atât atrăgători pentru clienti și 'investees' dar și să ne crească sansele de supraviețuire și de a prospera.

Există mai multe opinii care spun că marile economii ale lumii (dar și România) se află în ultimele faze ale unei noi "bule" și că, deci, va urma o criză. Desigur, întotdeauna o criză urmează, dar este important să estimăm 'cât de repede'. Semnalele primite de la parteneri, clienți și furnizori, arată că România încă nu se apropiște de vârful de creștere..

Rate de lichiditate

Rata	Formula	S1 2018	S1 2019	S1 2020
Rata lichidității curente	Active circulante / Datorii curente	1.43	2.27	1.52
Rata lichidității rapide	(Active circulante - Stocuri) / Datorii curente	1.34	2.22	1.41

Lichiditatea curentă și lichiditatea rapidă reprezintă două dintre cele mai importante rate financiare ale unei companii și masoară capacitatea acesteia de a plăti datoriile pe termen scurt utilizând activele disponibile pe termen scurt.

Creșterea anterioară (în S1 2019) a nivelurilor acestor indicatori se datorează, în principal, creșterii disponibilităților bănești din contul "casa și banca", ca urmare a migrării către o structură de finanțare pe termen mediu-lung, prin folosirea mijloacelor pieței de capital – în special a emisiunilor de obligațiuni cu scadențe de 3-5 ani. Pe măsură ce grupul a continuat expansiunea, S1 2020 a condus la revenirea acestor indicatori la valori istorice.

Nivelul ridicat al ratelor lichidității presupune o pondere redusă a activelor fixe și o perioadă mai scurtă pentru valorificarea serviciilor vândute de către companie care se traduce printr-o utilizare mai eficientă a capitalului de lucru. În situația de față activitatea curentă și capitalul de lucru nu sunt dependente de finanțarea din creditele pe termen scurt.

În teorie, valoarea optimă pentru nivelul ratei de lichiditate variază foarte mult în funcție de sectorul de activitate. Astfel, există sectoare unde lichiditatea optimă este de 2 sau chiar mai mare, dar și sectoare care funcționează foarte bine cu niveluri de 1.5 sau ușor sub 1.

3.2. Prezentarea și analizarea efectelor asupra situației financiare a societății comerciale a tuturor cheltuielilor de capital, curente sau anticipate (precizând scopul și sursele de finanțare a acestor cheltuieli), comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut.

Conform celor aprobat de Adunarea generala pentru anul 2019, Compania are urmatoarele Bugete:

Buget Investitii

Achizițiile de active / investițiile vor fi dimensionate la 10.000.000 lei, cu condiția existenței surselor de finanțare pentru punerea în aplicare. Planul de investiții include:

- Modernizarii continua a mediului de lucru și centrului de training
- Campanii de promovare a brandului Dendrio
- Continuarea achizițiilor de resurse IT - upgrade website și magazin online, programe informatiche, infrastructura IT pentru uz intern etc
- Lansarea de platforme IT, produse destinate clientilor, jocuri de învățare, sisteme suport pentru interacția cu clientii
- Asigurarea funcționării constante a sistemelor IT și upgrade lor continuu la cele mai recente variante de lucru
- Oferirea de servicii de tip cloud și managed services către clientii Societății.

Managementul societății va depune toate diligentele necesare ca aceste operațiuni să nu afecteze cashflow-ul companiei. În acest sens, se vor avea în vedere contracte de închiriere negociate pentru majoritatea echipamentelor IT, mobilierului, etc - în acest caz contractele de închiriere putând depășind cumulat pragul prevăzut la Art 241 alin 2 din Legea 297 / 2004.

Emitentul investeste continuu în dezvoltarea sistemelor IT, a platformelor tehnologice de acces la informații, de management intern dar și în aplicații IT care pot fi oferite clientilor (jocurile lansate de Equatorial). În 2019 investitia principală a fost lansarea platformei de gestiune a înrolărilor la cursuri din partea clientilor prezentată sub numele „UXI”. Niciuna din aceste investiții nu depășeste limita de 20% din imobilizari impusă de lege, ele încadrându-se în bugetul de investiții aprobat de AGA pentru 2019.

3.3. Prezentarea și analizarea evenimentelor, tranzacțiilor, schimbărilor economice care afectează semnificativ veniturile din activitatea de bază. Precizarea măsurii în care au fost afectate veniturile de fiecare element identificat. Comparație cu perioada corespunzătoare a anului trecut.

Conform indexului DESI , realizat de catre UE inca din 2014 si care masoara gradul de digitalizare al companiilor si economiilor europene Romania se claseaza pe locul 26 din 28 de tari membre ceea ce inseamna ca avem de parcurs un drum lung pentru a pentru a recupera decalajele fata de media europeana. De aceea am afirmat public in mai multe randuri ca „infrastructura digitala” ar trebui sa devina o prioritate nationala pentru orice Guvern pentru a sprijini relansarea economica si pentru a transforma Romania intr-o putere economica europeana.

Cele mai bune rezultate sunt inregistrate în dimensiunea Conectivitate, datorită utilizării ridicate a benzii largi de foarte mare viteză și disponibilității ample a rețelelor de foarte mare capacitate fixe, în special în zonele urbane. Cu toate acestea, digitalizarea economiei a rămas în urmă, în condițiile în care aproape o cincime dintre români nu au utilizat niciodată internetul și mai puțin de o treime au competențe digitale cel puțin elementare.

România se situează pe locul 27 din cele 28 în ceea ce privește capitalul uman, stagnând în această privință comparativ cu anul precedent. Nivelurile competențelor digitale cel puțin elementare și al competențelor cel puțin elementare în materie de software situează România pe locul 27 în rândul statelor membre ale UE. Mai puțin de o treime dintre persoanele cu vârsta cuprinsă între 16 și 74 de ani au competențe digitale cel puțin elementare (58% la nivelul UE în ansamblu), în timp ce 35% au competențe cel puțin elementare în materie de software (față de o medie a UE de 61%). În ceea ce privește competențele digitale peste nivelul elementar, România se situează pe ultimul loc în UE, cu doar 10% dintre persoane.

România se situează tot pe locul 27 și în ceea ce privește integrarea tehnologiei digitale de către companii, cu mult sub media UE. Spre exemplu, 23% dintre întreprinderile din România fac schimb electronic de informații (sisteme ERP), în timp ce doar 8% utilizează platformele de comunicare socială (media UE: 25%). S-a înregistrat o ușoară îmbunătățire a ponderii IMM-urilor care fac vânzări online, de la 8% în 2017 la 11% în 2019, dar aceasta rămâne cu mult sub media UE de 18%. Din ce în ce mai multe IMM-uri își vând produsele online în afara țării, dar această situație se aplică doar pentru 6% din numărul total de IMM-uri, comparativ cu o medie a UE de 8%. Utilizarea serviciilor de tip cloud public este de doar 7% în timp ce media europeana se situeaza la 18%.

Pornind de la aceste decalaje, la nivelul grupului Bittnet am demarat o serie de initiative care vizeaza atat dimensiunea capitalului uman cat si pe cea a integrarii tehnologiei digitale de catre companii. Astfel ne-am asumat ca in urmatorii 5 ani sa contribuim la reconversia profesionala a cel putin 25.000 de oameni alaturi de alte initiative pe care va invit sa le descoperiti in paginile ce urmeaza.

Principalul eveniment din semestrul 2 care a afectat activitatea de baza a companiei a fost criza generata de pandemia COVID-19 si dezechilibrul economic rezultat din perioada de lockdown si ulterior din restrictiile generate de starea de alerta.

Este un fapt binecunoscut ca bugetul de training, mai ales in Romania, este printre primele afectate de orice criza. De altfel, in urma studiului pe care l-am realizat in primele saptamani dupa declararea starii de urgenta si la care au participat peste 125 de profesionisti din L&D si HR, am putut constata ca peste 60% din respondenti au raportat inghetarea bugetelor de training si peste 40% au declarat ca training-ul nu este o prioritate pentru business in perioade de criza. La modul general, am observat din partea clientilor nostri o abordare precauta si rezervata in ceea ce priveste continuarea proiectelor de training, o mare parte din ei mutand implementarile in trimestrul 4 al anului.

Impactul asupra diviziei de Educatie a fost diferit daca ne uitam la cele doua companii. In cazul Bittnet Training exista obisnuita livrarii programelor in format live-virtual (programele de training IT avand in mod uzual o componenta mare de predare) si atunci ne-a fost destul de usor ca intr-un termen foarte scurt sa mutam intreaga activitate in on-line.

In schimb activitatea Equatorial a fost foarte serios afectata de aceasta schimbare din piata, pentru ca livrarea trainingurilor de soft-skills se facea exclusiv in sala de clasa. Practic, in martie si aprilie, echipa Equatorial a trebuit sa construiasca de la zero programele de training pentru mediul online, sa invete sa foloseasca platformele Webex, Teams si Zoom si sa invete sa livreze live-virtual, activitate care necesita un set complet diferit de abilitati.

Actiunile pe care le-am initiat ca raspuns la aceasta situatie s-au axat pe cateva directii care credem ca ne vor ajuta sa depasim acest moment dar poate mai important decat atat sa reconfiguram organizatia pentru ceea ce specialistii numesc "the new low touch economy"

1. Am redimensionat si realocat bugetele de marketing catre un proiect de "inbound marketing" care are si o importanta componenta soft atasata si care a inceput deja sa dea rezultate in privinta generarii de trafic pe site-uri si lead-uri de vanzari
2. Am lansat un proiect de reconfigurare a modelului de vanzare in asa fel incat sa-l facem mai simplu, mai rapid si mai accesibil pentru clienti, cu obiectivul de a creste volumul vanzarilor
3. Am lansat un proiect de vanzare catre piete internationale in cadrul Bittnet Training, tintind mai ales pietele si companiile mai putin afectate de criza
4. Am finalizat si lansat jocul de invatare Bona Fides Agency care are un model economic bazat pe subscriptie si am intensificat eforturile de vanzare pentru jocul VRunners in asa fel incat sa crestem componenta online din oferta Equatorial
5. Am construit si finalizat in proportie de 80% un proiect amplu de reconversie profesionala catre industria de IT, capitalizand pe oportunitatea generata de somajul ridicat pe de-o parte si de cererea de pozitii "entry level" in IT pe de alta parte

Impactul asupra diviziei de Tehnologie

În mod evident și divizia de tehnologie resimte impactul evenimentelor legate de pandemia COVID-19. Credem că pe termen scurt (până la finalul 2020) vom vedea o accelerare a procesului de digitalizare a companiilor, cu un potențial de menținere a acestei direcții și pentru 2021 - conform studiului realizat de către Bittnet peste 67% din companiile interviewate declarând că vor păstra soluțiile implementate pentru facilitarea lucrului la distanță și după depășirea crizei. Cu toate acestea, credem că abilitatea companiilor de a reacționa în fața prezentei crize sanitare și a posibilei unde de soc ce ar putea urma (criză economică) este relativ restrânsă, riscul unei contracții a pieței de IT pentru 2021 fiind unul extrem de real.

Pe perioada primului trimestru al 2020 câteva direcții de evoluție în piață în care activăm:

1. Intensificarea cererilor legate de lucru la distanță, disponibilitatea resurselor (systems & data availability) și eficientizare operațională - inclusiv o creștere a interesului pentru securizarea sistemelor. În acest context există o presiune în zona operațională pentru echipele Dendrio și Elian pentru a prelua acest flux adițional și pentru a menține constant (sau crește) fluxul de livrare a proiectelor.
2. Bugetele alocate proiectelor IT – atât în cadrul companiilor private cât și în cazul entităților de stat – au fost executate cu abateri reduse față de planificările inițiale. Cu toate acestea alocarea de noi bugete (generarea de noi proiecte – cu impact în S2 2020) se produce cu mai multă dificultate, companiile concentrându-se pe soluțiile care permit reducere de costuri/ reducerea risurilor de operare, consolidarea operațiunilor în noul context (accent pe interacțiuni la distanță atât pentru membrii echipelor dar și în relația cu clienții și partenerii)
3. Cum era și de așteptat, companiile mici și medii resimt mai acut această perioadă, ca urmare a lipsei competențelor și a platformelor digitale dar și a accesului mai dificil la know-how și finanțare.

Pe perioada S2 2020 evoluția pieței de tehnologie va fi semnificativ influențată de evoluția crizei sanitare dar și de modul în care planul de măsuri lansat de guvern va fi implementat. Programele IMM Invest și [Granturile nerambursabile acordate IMM-urilor](#) pot atenua aceste efecte dacă sunt derulate eficient iar fondurile ajung în timp util la beneficiari.

Prințe măsurile pe care divizia de tehnologie a grupului Bittnet le va pune în practică în perioada următoare - pentru a diminua efectele volatilității curente și pentru a pregăti o creștere sustenabilă pe termen lung amintim:

1. Intensificarea digitalizării procesului de vânzări – atât la nivel de platforme operaționale cât și la nivel de structura a echipelor
2. Concentrarea pe soluții flexibile din punct de vedere financiar și operațional (OPEX/CAPEX) care permit creșterea rezilienței clienților noștri în fața unor astfel de situații de criză
3. Consolidarea parteneriatelor existente și dezvoltarea de noi parteneriate pentru a crește nivelul de digitalizare al companiilor din România, atât în planul infrastructurii IT cât mai ales în zona de aplicații de business și date.
4. Intensificarea proceselor de vânzare și livrare împreună cu companiile din grup.

4. Schimbări care afectează capitalul și administrarea societății comerciale

4.1. Descrierea cazurilor în care societatea comercială a fost în imposibilitatea de a își respecta obligațiile financiare în timpul perioadei respective.

Societatea nu s-a aflat în imposibilitatea de a își respecta obligațiile financiare.

4.2. Descrierea oricărei modificări privind drepturile deținătorilor de valori mobiliare emise de societatea comercială.

Nu există modificări privind drepturile deținătorilor de valori mobiliare emise de societate.

Majorarea capitalului cu aporturi noi – Martie-Aprilie 2020

În prima jumătate a anului 2020, Compania a derulat o majorare a capitalului prin emiterea unui numar de 11.046.641 actiuni noi oferite spre subscriere in baza dreptului de preferinta. In etapa I – derulata intre 5 martie si 3 aprilie 2020 – au fost subscrise 5.046.928 actiuni noi (45,69% din totalul emisiunii) la pretul de 0,83 lei per actiune. Pretul de subscriere a fost determinat conform Hotararii AGA din aprilie 2019. Un numar de 189 investitori persoane fizice si juridice au subscris in cadrul acestei etape. In Etapa a II-a Compania a oferit spre vanzare cele 5.999.713 actiuni ramase nesubscrise, in cadrul unui plasament privat, la pretul unitar de 0,831 lei. Subscrierile au fost realizate de 51 investitori persoane fizice si juridice. Valoarea fondurilor atrase in operatiune a fost de 9,17 milioane lei.

Conform deciziei acționarilor din Aprilie 2019, drepturile de preferință au fost tranzacționate înaintea perioadei de subscriere pe sistemul alternativ al BVB, la fel ca și drepturile de alocare, ulterioare subscrigerilor – o premieră pentru Emitent. Acest lucru a fost posibil pentru a scurta perioada dintre momentul subscrerii de actiuni noi și momentul înregistrării noii structuri de capital la Registrul Comertului și ASF.

Majorarea capitalului cu acțiuni gratuite: 7 acțiuni noi la 10 deținute

În Aprilie 2020, acționarii societății au aprobat majorarea capitalul social cu suma de 8.907.489,30 lei (reprezentând 89.074.893 acțiuni noi) prin capitalizarea primelor de emisiune și a profitului nedistribuit din anii anteriori. Valoarea capitalului majorat a deveni astfel 21.632.474 lei (un total de 216.324.740 acțiuni). Acțiunile gratuite au fost alocate in conturile actionarilor proportional cu detinerea de la data de înregistrare stabilită de AGA: 21.07.2020. Raportul de alocare a fost 7:10, fiecare acționar care deținea acțiuni la data de înregistrare a primit 7 acțiuni gratuite pentru fiecare 10 acțiuni detinute. Depozitarul Central a incarcat conturile de tranzactionare ale actionarilor la inceputul lunii august.

Exprimare opțiuni distributie cash sau acțiuni - majorare capital 1:10

Adunarea Generala a Actionarilor a votata in data de 29.04.2020 o majorare a capitalului social cu un numar de 12.724.985 acțiuni in beneficiul actionarilor inregistrati in Registrul Actionarilor tinut de Depozitarul Central la data de inregistrare 21.07.2020. Actionarii de la data de referinta a AGA au fost de acord ca acțiunile astfel dobandite vor fi lasate la dispozitia societatii, pentru o perioada de 12 luni de la data dobандirii, in vederea aducerii la indeplinire a stock option plan-urilor aprobat de adunare generale anterioare.

Totusi, avand in vedere ca actionarii de la data de inregistrare a Hotararii AGEA nr. 3 (21.07.2020) ar fi putut fi diferiti fata de actionarii de la data de referinta pentru AGEA din 29.04.2020 si avand in vedere corespondenta scrisa si intalnirile Emitentului cu Autoritatea de Supraveghere Financiara (ASF) pe aceasta tema, Consiliul de Administratie a adoptat o procedura suplimentara in scopul de a oferi catre toti actionarii de la data de inregistrare (21.07.2020) posibilitatea de a vota in mod expres daca aleg consistenta cu Hotararea actionarilor de la data de referinta pentru AGEA – primind astfel o distributie de numerar in valoare de 0,1 lei pentru fiecare 10 acțiuni detinute, sau prefera o alta optiune. Emitentul a identificat ca singura solutie alternativa pentru cele adoptate deja de actionari un proces

prin care actionarii care nu isi exprima optiunea de a continua procesul aprobat de AGEA, sa poata intra in posesia unei actiuni gratuite pentru fiecare 10 actiuni detinute la data de 21 iulie 2020. Acest proces va putea fi finalizat (conform adresei ASF) dupa o noua hotarare AGA de ratificare a procedurii suplimentare, si exprimarea unui nou punct de vedere al ASF pe aceasta tema. Emitentul estimeaza un termen pentru finalizarea acestui operatiuni nu mai devreme de luna Octombrie 2020.

Procedura suplimentara s-a desfasurat prin intermediul unui portal online pus la dispozitia investitorilor de la data de inregistrare 21.07.2020 prin care au putut opta daca doresc distributia in numerar. In perioada de exprimare a optiunilor (22 iulie 2020, ora 00:00 si 30 iulie 2020, ora 17:00) Emitentul a primit un numar de 285 optiuni de vot, de la 285 actionari reprezentand un total de 100,696,516 drepturi de vot, adica 79.1329% din totalul drepturilor de vot ale societatii. Dintre optiunile exprimate, 172 actionari reprezentand 92,448,298 drepturi de vot, adica 72.6510% din totalul drepturilor de vot au optat pentru OPTIUNEA 1 - distributie cash. Societatea a transferat acestor actionari suma de 924.482 lei in data de 3 august, prin sistemul de decontare al Depozitarului Central, avand Agent de Plata Banca Transilvania. Dintre optiunile exprimate, 113 actionari reprezentand 8,248,218 drepturi de vot, adica 6.4819% din totalul drepturilor au optat pentru OPTIUNEA 2 – o actiune gratuita la fiecare 10 actiuni detinute la data de 21 iulie 2020. Un numar de 1642 actionari reprezentand 26,553,331 drepturi de vot, adica 20,8671% din totalul drepturilor de vot nu au intreprins niciun demers, fiind deci considerati a fi optat pentru OPTIUNEA 2 – o actiune gratuita la fiecare 10 actiuni detinute la data de 21 iulie 2020. Pentru actionarii care au optat pentru actiuni gratuite suplimentare, reamintim ca in cazul in care aplicand acest raport rezultatul nu este un numar natural, actiunile gratuite vor fi calculate conform reglementarilor, prin rotunjire in jos pana la primul numar natural. In urma ratificarii de catre AGA a procedurii si rezultatelor acesteia, si emiterea de catre ASF a unui nou CIVM, Depozitarul Central va incarca in contul Emitentului un numar de 9,244,829 actiuni si in conturile actionarilor enumerati la paragraful anterior un numar total de 3,480,154 actiuni.

Amintim ca cele 9,24 milioane de actiuni care vor fi incarcate in contul global al Bittnet Systems, dupa ratificarea AGA si eliberarea CIVM-ului de catre ASF, vor fi folosite de Societate in viitor pentru a fi transferate persoanelor cheie incluse in SOP 2019-2020 (cu data de exercitare mai – iunie 2021) . In cazul in care persoanele cheie vor fi adus o crestere de valoare a companiei intre 1 ianuarie 2019 si mai 2021, aceste persoane vor putea colectiv sa solicite Emitentului sa le transfere un total de 5% din actiunile societatii, la un pret pe actiune reflectand capitalizarea societatii de la 1 ianuarie 2019. In cazul in care aceste posibilitati se materializeaza, Societatea va avea la dispozitie cele 9,24 milioane actiuni descrise mai sus, pe care le va transfera catre detinatorii de optiuni, Societatea inregistrand o infuzie de cash semnificativa (actiunile vor fi transferate detinatorilor de optiuni la pret mai mare decat valoarea nominala a actiunilor), dar si onorand promisiunea fata de angajati, daca acestia vor fi adus cresterea valorii companiei.

Exercitarea optiunilor din planul de incentivare aprobat in 2018 (SOP2018)

La inceputul anului financiar 2018, Adunarea Generala a Actionarilor a aprobat un plan de incentivare cu optiuni al persoanelor cheie, care contine optiunea persoanelor cheie de a achizitiona de la societate actiuni in procent total de 5% din total capital, la un pret per actiune calculabil tinand cont de numarul de actiuni al societatii la data realizarii operatiei si de capitalizarea societatii la 1 ianuarie 2018 – 33.100.000 lei. Totodata, Adunarea Generala a aprobat si mandatarea Consiliului de Adminisratie sa indeplineasca toate formalitatatile necesare, inclusiv majorarea capitalului cu ridicarea dreptului de preferinta pentru ceilalți actionari (nedetinatori de optiuni). Acest plan de incentivare a ajuns la scadenta in 2020, iar detinatorii de optiuni si-au exercitat optiunile.

Conform SOP2018 aprobat de Adunarea Generala a Actionarilor in aprilie 2018, au fost inclusi in planul de incentivare cu optiuni – si deci vor primi actiuni in majorarea – un numar de 47 de persoane care lucreaza in grupul Bittnet. Suplimentar fata de accesul la resurse umane de calitate, derularea programului de incentivare – SOP2018 – creaza pentru Societate si un beneficiu dublu din punct de vedere al cash-flow-ului si al pozitiei financiare (bilant): pe de o parte, pentru a finaliza planul de incentivare Societatea nu a fost nevoita sa se decapitalizeze (prin rascumparari de actiuni din piata), pe de alta parte, capitalurile proprii cresc, fara a genera vreun dezavantaj pentru actionarii minoritari. In acest fel, prin implementarea programului de incentivare, interesele angajatilor – persoanelor cheie din companie – sunt aliniate cu cele ale actionarilor. La data redactarii prezentului raport, operatiunea se afla in desfasurare.

Majorare capital aporturi – perioada estimativa de realizare a operatiunii Q4 2020

In cadrul Adunarii Generale din 29.04.2020 actionarii au votat o noua emisiune de actiuni care sa fie oferita spre subscrisere actionarilor existenti in baza dreptului de preferinta. Numarul maxim de actiuni ce vor putea fi subscrise va fi de 18.178.550 actiuni cu valoarea nominala de 0,1 lei/actiune si o prima de emisiune a carei formula calcul a fost decisa de Adunarea Generala si care va oferi subscritorilor un upside de 20% fata de pretul de tranzactionare din piata, in momentul demararii operatiunii. Formula de calcul prima emisiune:

$$[(\text{pret mediu de tranzactionare ultimele 30 zile}) / \text{factor de ajustare}] - 0,1$$

unde factorul de ajustare este 1,2.

Pretul mediu va fi calculat in functie de data depunerii in format fizic la registratura ASF a Prospectului/Prospectului Proportional aferent majorarii. Majorarea capitalului social se realizeaza prin oferirea actiunilor noi spre subscrisere, in cadrul dreptului de preferinta, catre actionarii inregistrati in registrul actionarilor la data de inregistrare aferenta acestei operatiuni. Pentru subscriserea a 10 actiuni noi sunt necesare 70 drepturi preferinta BNETR08. Depozitarul Central a incarcat drepturile de preferinta in conturile actionarilor de la data de inregistrare 21 mai 2020. Inaintea etapei 1 de subscriseri, drepturile de preferinta vor fi tranzactionabile pe piata relevanta a BVB astfel actionarii care nu vor dori sa le exercite vor putea sa le vanda altor investitori interesati. Dupa expirarea perioadei de exercitare a dreptului de preferinta (etapa 1 a majorarii), actiunile nou-emise, ramase nesubscrise, vor fi oferite spre subscrisere in cadrul unui placament privat, la un pret ce va fi mai mare decat pretul din etapa 1.

Structura acționariatului la 30 iunie 2020

Structura acționariatului la data de 30 iunie 2020, conform informării de la Depozitarul Central este:

Actionar	Procent din capital si drepturi de vot
LOGOFĂTU CRISTIAN-ION	12,9677%
LOGOFĂTU MIHAI-ALEXANDRU-CONSTANTIN	14,1440%
CĂPĂȚINĂ-GROȘANU RAZVAN	10,3302%
ALȚI ACTIONARI	62,5582%

5. Tranzacții semnificate cu afiliatii

Nu este cazul - În perioada de raportare, societatea nu a încheiat tranzacții semnificate cu persoane cu care acționează în mod concertat sau cu afiliații. În desfășurarea activității normale operaționale, există fluxuri comerciale care generează tranzacții între companiile din grup:

Livrari Elian

1. Catre Dendrio:
 - a. 3263 lei – 1 factura, licente Dynamics NAV și ‘software assurance’ de la Microsoft
 - b. 6000 lei – 6 facturi suport lunar Dynamics NAV
2. Catre Bittnet: 6000 lei – 6 facturi – suport lunar Dynamics NAV

Livrari Dendrio

1. Catre Bittnet: 588,612.27 lei - 44 facturi – pentru 29 proiecte de revanzare IT
2. Catre Elian : 24.001 lei , 14 facturi pentru 5 proiecte de revanzare și reglare costuri intragrup

Livrari Bittnet

1. Catre Elian:43 facturi, refacturare cheltuieli indirecte 87,932.34 lei
2. Catre Equatorial: 21,944.65 lei – 28 facturi – refacturare cheltuieli indirecte
3. Catre Dendrio:
 - a. 1.155.853 lei – 70 facturi , refacturare cheltuieli indirecte
 - b. 26,746lei – 3 facturi, 3 clienti finali – revanzare soluții și produse

6. Gradul de realizare a țintelor pentru anul 2020

Cont de profit și pierdere [RON]*	Valoarea previzionată 2020	Valoarea raportată H1 2020	% de realizare după H1
Cifra de afaceri	125,000,000	55,161,001	44%
Cheltuielile de exploatare, inclusiv:	118,700,000	54,115,978	45%
- Depreciere și Amortizare	3,200,000	1,031,746	32%
Operating result	6,300,000	1,313,831	21%
Rezultate financiare, inclusiv:	(3,600,000)	(1,632,147)	45%
- Cheltuieli financiare	(5,400,000)	(1,958,133)	36%
Rezultatul brut	2,700,000	(563,298)	-121%
Rezultatul net	2,538,000	(557,112)	-122%
Numărul de acțiuni	200,000,000	216,324,740**	
Rezultatul net per acțiune (in BANI)	1.27	(0.25)	

*VALORI CONSOLIDATE LA NIVELUL GRUPULUI

**La data redactarii prezentului raport, Emitentul se afla în proces de înregistrare a noului capital social rezultat din operațiunea de majorarea aferentă implementării planului de incentivare cu opțiuni a persoanelor cheie - SOP2018. De asemenea, după ratificarea de către AGA a procedurii suplimentare prin care s-a majorarat capitalului social cu acțiunile rezultate din Hotărarea nr. 3 AGEA din 29.04.2020, Emitentul se va adresa Autoritatii de Supraveghere Financiara pentru înregistrarea noului numar de acțiuni alocand, prin intermediul Depozitarului Cneteral, acțiunile în conturile actionarilor sau al Companiei conform opțiunii actionarilor.

7. Semnături si declaratii conform art. 123 2 punctul B, lit c din Regulamentul ASF nr.1/2006.

Cristian Logofătu, în calitate de membru în Consiliul de Adminisitratie al Companiei declară că, după cunoștințele sale, raportarea contabilă semestrială care a fost întocmită în conformitate cu standardele contabile aplicabile, oferă o imagine corectă și conformă cu realitatea activelor, obligațiilor, poziției financiare, contului de profit și pierderi ale Emitentului sau ale filialelor acestuia incluse în procesul de consolidare și că aceasta prezintă în mod corect și complet informațiile despre Emitent.

8. Anexe

Atașat se regăsesc situațiile financiare semestriale neauditate:

SITUATIA CONSOLIDATA A REZULTATULUI GLOBAL

	Pentru perioada de 6 luni	
	30 iunie 2020	30 iunie 2019
Venituri din contracte cu clienții	55,161,001	39,749,621
Costul vanzarilor	(44,249,141)	(35,899,547)
Marja bruta	10,911,860	3,850,074
Alte venituri	268,808	501,535
Cheltuieli vanzare	(4,200,541)	(3,238,247)
Cheltuieli generale si administrative	(5,666,296)	(5,317,678)
Câștig titluri puse in echivalenta	(244,983)	(84,601)
Venituri din dobanzi	325,986	122,486
Cheltuieli financiare	(1,958,133)	(1,164,681)
Profit brut	(563,298)	(5,331,113)
Impozit pe profit	6,186	717,281
Profit net, din care:	(557,112)	(4,613,831)
aferent Societatii-mama	(681,595)	(4,583,280)
aferent intereselor care nu controleaza	124,483	(30,551)
Profit net	(557,112)	(4,613,831)
Alte elemente ale rezultatului global	-	-
Total Rezultat global	(557,112)	(4,613,831)
aferent Societatii-mama	(681,595)	(4,583,280)
aferent intereselor care nu controleaza	124,483	(30,551)

Raportarea financiara consolidata interimara de la pagina [44] la pagina [47] a fost aprobată și semnată de către Administrator la data de 20 august 2020

Mihai Logofatu

Adrian Stanescu

Director General

Diretor Financiar

SITUATIA CONSOLIDATA A POZITIEI FINANCIARE

	30 iunie 2020	31 decembrie 2019
ACTIVE		
Active imobilizate		
Fond comercial	17,701,643	17,701,643
Alte imobilizări necorporale	6,079,038	6,039,991
Imobilizări corporale	5,994,018	6,742,571
Titluri puse în echivalentă	991,756	1,236,738
Alte imobilizări financiare	1,107,049	1,056,588
Impozit amânat	643,354	562,443
Total active imobilizate	32,516,857	33,339,974
Active circulante		
Stocuri	971,621	1,997,289
Creanțe comerciale și alte creanțe	37,017,536	32,300,201
Numerar și echivalente	26,063,622	20,824,117
Total active circulante	64,052,779	55,121,607
TOTAL ACTIVE	96,569,637	88,461,581
CAPITALURI SI DATORII		
Capital social	22,904,973	11,620,321
Prime de emisiune	982,966	-
Alte elemente de capitaluri proprii	1,671,049	1,118,923
Reserve	365,212	352,151
Rezultat reportat	(4,832,083)	(1,044,521)
Capital aferent societății mama	10,368,907	12,046,873
Interese care nu controlează	356,776	324,703
Total capitaluri si rezerve	10,725,683	12,371,577
Datorii pe termen lung		
Obligațiuni	28,304,011	28,195,593
Împrumuturi bancare	1,624,738	4,807,687
Datorii Leasing	2,827,204	3,842,943
Total datorii pe termen lung	32,755,953	36,846,223
Datorii curente		
Împrumuturi bancare	6,121,554	3,560,417
Datorii Leasing	1,756,865	1,325,649
Datorii privind impozitul pe profit	251,600	226,880
Datorii comerciale și alte datorii	34,168,678	34,130,836
Total datorii curente	42,298,696	39,243,781
Total datorii	75,054,649	76,090,004
TOTAL CAPITALURI SI DATORII	96,569,636	88,461,581

SITUATIA CONSOLIDATA A FLUXURILOR DE TREZORERIE

	Pentru perioada de 6 luni	
	30 iunie 2020	30 iunie 2019
Profit brut	(563,298)	(5,331,113)
Ajustari pentru:		
Cheltuieli cu amortizarea	1,031,746	997,173

Beneficii acordate angajaților SOP	873,241	392,074
Cheltuieli privind dobanzile și alte costuri financiare	1,747,409	933,595
Venituri din dobanda	63,691	68,581
Câștig titluri puse în echivalentă	244,983	84,601
Profit din exploatare fără variația capitalului circulant	3,397,771	(2,855,088)
Variatia soldurilor conturilor de creante	(4,746,992)	(3,582,818)
Variatia soldurilor conturilor de stocuri	1,025,668	(2,037,474)
Variatia soldurilor conturilor de datorii	37,842	8,823,106
Numerar generat din exploatare	(285,711)	347,726
Impozit pe profit platit	(50,005)	(579,016)
Numerar net din activități de exploatare	(335,716)	(231,290)
Activități de investiții:		
Plati pentru achiziționarea de filiale, +/- numerar achiziționat	-	(709,920)
Achiziții de imobilizari corporale și necorporale	(322,239)	(575,669)
Dobanzi incasate	48,603	109,282
Numerar net din activități de investiție	(273,636)	(1,176,307)
Activități de finanțare:		
Incasări din emisiunea de acțiuni	8,853,597	-
Rambursari de imprumuturi bancare	(621,812)	(401,068)
Incasări din emisiunea de obligațiuni	-	9,600,000
Rambursari din emisiunea de obligațiuni	-	(4,186,000)
Plati datorii leasing	(743,938)	(594,377)
Dobanzi platite	(1,638,990)	(844,541)
Numerar net din activități de finanțare	5,848,857	3,574,015
Cresterea netă a numerarului și echivalențelor de numerar	5,239,505	2,166,418
Numerar și echivalente de numerar la începutul exercițiului finanțier	20,824,117	13,047,882
Numerar și echivalente de numerar la sfârșitul exercițiului finanțier	26,063,622	15,214,300

SITUATIA CONSOLIDATA A MODIFICARILOR IN CAPITALURILE PROPRII

	Capital social	Prime emisiune de	Alte elemente de capitaluri proprii	Rezerve legale	Rezultat reportat	Total capitaluri	Interese care nu contoleaza	Total capitaluri proprii
31 dec 2019	11,620,321	-	1,118,923	352,151	(1,044,521)	12,046,873	324,703	12,371,577
Profit net	-	-		-	(681,595)	(681,595)	124,483	(557,112)
Alte elemente ale rezultatului global	-	-		-	-	-	-	-
Total Rezultat global	-	-		-	(681,595)	(681,595)	124,483	(557,112)
<i>Tranzactii cu actionarii</i>								
Majorari de capital social	11,284,651	982,966	(321,115)	-	(3,092,905)	8,853,597	-	8,853,597
Beneficii acordate angajatilor SOP	-	-	873,241			873,241	-	364,037
Repartizare dividende							(26,316)	(26,316)
Repartizare rezerva legala	-	-		-	13,061	(13,061)	-	-
30 iunie 2020	22,904,973	982,966	1,671,049	365,212	(4,832,083)	21,092,116	422,871	21,514,987
	Capital social	Prime emisiune de	Alte elemente de capitaluri proprii	Rezerve legale	Rezultat reportat	Total capitaluri	Interese care nu contoleaza	Total capitaluri proprii
31 dec 2018	5,175,524	2,594,889	1,038,755	266,124	4,723,437	13,798,728	201,818	14,000,546
Profit net	-	-		-	(4,583,280)	(4,583,280)	(30,551)	(4,613,831)
Alte elemente ale rezultatului global	-	-		-	-	-	-	-
Total Rezultat global	-	-	-	-	(4,583,280)	(4,583,280)	(30,551)	(4,613,831)
<i>Tranzactii cu actionarii</i>								
Majorare de capital social	1,938,928	989,503	-	-	(2,928,432)	-	-	-
Beneficii acordate angajatilor SOP	-	-	392,074	-	-	392,074	-	392,074
30 iunie 2019	7,114,452	3,584,392	1,430,829	266,124	(2,788,275)	9,607,522	171,267	9,778,789

Hotărâri ale Adunării Generale Extraordinare a Acționarilor din 29.01.2020 de aprobată a noului Act Constitutiv al Societății

Având în vedere:

1. Convocatorul pentru AGEA publicat pe website-ul Societății - (<http://www.bittnetsystems.ro/investors/>) și pe website-ul BVB (<https://www.bvb.ro/>) în data de 23 decembrie 2019, în Monitorul Oficial al României, Partea a IV-a, numărul 5240 din data de 23 decembrie 2019 și în Ziarul Jurnalul Național din data de 27 decembrie 2019 astfel cum a fost completat în data de 09 ianuarie 2020 și publicat în Monitorul Oficial al României, Partea a IV-a, numărul 113 din data de 13.01.2020 și în Ziarul Bursa în data de 13.01.2020, website-ul Societății și pe website-ul BVB;
2. Prevederile Legii societăților nr. 31/1990, republicată, cu modificările și completările ulterioare (Legea nr. 31/1990);
3. Prevederile Legii nr. 297/2004 privind piata de capital, cu modificările și completările ulterioare (Legea nr. 297/2004);
4. Prevederile Legii nr. 24/2017 privind emitentii de instrumente financiare și operațiuni de piață, cu modificările și completările ulterioare (Legea nr. 24/2017);
5. Prevederile Regulamentului ASF nr. 5 din 2018 privind emitentii și operațiunile cu valori mobiliare, cu modificările și completările ulterioare (Regulamentul nr. 5/2018);
6. Prevederile Regulamentului CNVM nr. 6/2009 privind exercitarea anumitor drepturi ale acționarilor în cadrul adunărilor generale ale societăților comerciale, cu modificările și completările ulterioare (Regulamentul nr. 6/2009)

Punctul 1 de pe ordinea de zi a sedintei: În prezența acționarilor reprezentând 71,1425% din capitalul social și 71,1425% din totalul drepturilor de vot, cu votul afirmativ al acționarilor reprezentând 71,1412% din capitalul social și 99,9987% din voturile exprimate, a fost aprobat noul Act Constitutiv al Societății.

Hotărâri ale Adunării Generale Extraordinare a Acționarilor din 29.04.2020 de modificare a Actului Constitutiv

Având în vedere:

1. Convocatorul pentru AGEA publicat pe website-ul Societății <http://www.bittnetsystems.ro/investors/> în data de 20 martie 2020, în Monitorul Oficial al României, Partea a IV-a, numărul 1177 /26 martie 2020 și în ziarul Jurnalul Național din 27 martie 2020 astfel cum a fost completat în data de 13 aprilie 2020 și publicat pe website-ul Societății și pe website-ul BVB în data de 14 aprilie 2020 și în Monitorul Oficial al României, Partea a IV-a, numărul 1435 din data de 16 aprilie 2020 și în Ziarul Jurnalul Național în data de 15 aprilie 2020;
2. Prevederile Legii societăților nr. 31/1990, republicată, cu modificările și completările ulterioare (Legea nr. 31/1990);
3. Prevederile Legii nr. 297/2004 privind piata de capital, cu modificările și completările ulterioare (Legea nr. 297/2004);
4. Prevederile Legii nr. 24/2017 privind emitentii de instrumente financiare și operațiuni de piață, cu modificările și completările ulterioare (Legea nr. 24/2017);
5. Prevederile Regulamentului ASF nr. 5 din 2018 privind emitentii și operațiunile cu valori mobiliare, cu modificările și completările ulterioare (Regulamentul nr. 5/2018);
6. Prevederile Regulamentului CNVM nr. 6/2009 privind exercitarea anumitor drepturi ale acționarilor în cadrul adunărilor generale ale societăților comerciale, cu modificările și completările ulterioare (Regulamentul nr. 6/2009);

În urma dezbatelor, acționarii Societății au adoptat urmatoarele hotărâri în legătură cu modificarea Actului Constitutiv:

Punctul 2 de pe ordinea de zi a sedintei:

Cu un cvorum reprezentând 80.3394% din capitalul social și 80.3394% din totalul drepturilor de vot, înregistrând 80.2440% de voturi exprimate și cu votul afirmativ al acționarilor reprezentând 100% din totalul voturilor exprimate,

Se aproba majorarea capitalului social cu suma de 8.907.489,3 lei prin emisiunea a 89.074.893 noi actiuni cu valoare nominala de 0,1 lei/actiune in beneficiul actionarilor inregistrati in Registrul Actionarilor tinut de Depozitarul Central la data de inregistrare ce va fi stabilita de AGA. Repartizarea actiunilor nou emise se va face in proportie de 7 actiuni gratuite pentru fiecare 10 actiuni detinute. Daca in cazul unui actionar aplicarea proportiei de 7/10 conduce la un numar de actiuni care nu este este numar intreg, numarul nou de actiuni ce urmeaza a fi primite se calculeaza prin rotunjire la intregul inferior. Societatea va compensa actionarii pentru fractiile astfel rezultate prin intermediul Depozitarului Central. Suma de compensat se obtine inmultind fractia cu zece zecimale cu pretul de compensare si rotunjind apoi la doua zecimale rezultatul inmultirii. Pretul de compensare a fost determinat conform art. 176 din Reg. 5/2018 si este de 1,0155 lei. De exemplu in cazul in care, prin aplicarea raportului de alocare rezulta 1,5 actiuni, respectivul actionar va primi 1 actiune noua si 0,50 lei Majorarea capitalului social se va realiza prin utilizarea urmatoarelor surse:

- a. capitalizarea primelor de emisiune in valoare de 7.087.082 lei,
- b. capitalizarea sumei de 1.820.407,3 lei din profitul nedistribuit din anii anteriori.

Aprobarea datei de de inregistrare (definita ca fiind data care serveste la identificarea actionarilor asupra carora se rasfrange hotararea), a datei ex-date si data platii, astfel: 21.07.2020 – data de inregistrare; 20.07.2020 - data ex-date; 22.07.2020 - data platii actiunilor noi; 03.08.2020 - data platii pentru fractiile rezultate din rotunjirea la intregul inferior.

Punctul 3 de pe ordinea de zi a sedintei:

Cu un cvorum reprezentand 80.3394% din capitalul social si 80.3394% din totalul drepturilor de vot, inregistrand 80.2732% de voturi exprimate si cu votul afirmativ al actionarilor reprezentand 99.9633% din totalul voturilor exprimate,

Se aproba majorarea capitalului social cu suma de 1.272.498,5 lei prin emisiunea a 12.724.985 noi actiuni cu valoare nominala de 0,1 lei/actiune in beneficiul actionarilor inregistrati in Registrul Actionarilor tinut de Depozitarul Central la data de inregistrare ce va fi stabilita de AGA. Repartizarea actiunilor nou emise se va face 1 actiune gratuita pentru fiecare 10 actiuni detinute. Actionarii sunt de acord ca actiunile astfel dobantite vor fi lasate la dispozitia societatii, pentru o perioada de 12 luni de la data dobantirii, in vederea aducerii la indeplinire a stock option plan-urilor aprobat. Astfel, Depozitarul Central va incarca actiunile direct in contul Societatii, iar actionarii de la data de inregistrare vor primi contravalorarea valorii nominale – 0,1 lei per actiune. Daca in cazul unui actionar aplicarea proportiei de 1/10 conduce la un numar de actiuni care nu este numar intreg, numarul nou de actiuni ce urmeaza a fi primite se calculeaza prin rotunjire in jos la primul numar intreg. Societatea va compensa actionarii pentru fractiile astfel rezultate prin intermediul Depozitarului Central. Suma de compensat se obtine inmultind fractia cu zece zecimale cu pretul de compensare si rotunjind apoi la doua zecimale rezultatul inmultirii. Pretul de compensare a fost determinat conform art. 176 din Reg. 5/2018 si este de 1,0155 lei. Majorarea capitalului social se va realiza prin utilizarea urmatoarelor surse: profitul anului 2019, in suma de 1.272.498,5 lei

Aprobarea datei de de inregistrare (definita ca fiind data care serveste la identificarea actionarilor asupra carora se rasfrange hotararea), a datei ex-date si data platii, astfel : 21.07.2020 – data de inregistrare; 20.07.2020 - data ex-date; 22.07.2020 - data platii pentru actiunile noi; 03.08.2020 - data platii pentru fractiile rezultate din rotunjirea la intregul inferior.

Punctul 6 de pe ordinea de zi a sedintei:

Cu un cvorum reprezentand 80.3394% din capitalul social si 80.3394% din totalul drepturilor de vot, inregistrand 80.3259% de voturi exprimate si cu votul afirmativ al actionarilor reprezentand 99.9989% din totalul voturilor exprimate,

Se aproba modificarea art. 9.14 din Actul constitutiv in sensul eliminarii din cuprinsul acestuia a tezei: "Valoarea astfel calculata a capitalului social autorizat este de 24.355.406 actiuni sau 2.435.540,6 lei." si introducerea art. 9.14.1 cu urmatorul cuprins: "Valoarea capitalului autorizat este de 55.000.000 de actiuni, respectiv 5.500.000 lei".

Recapitulare evenimente cheie în S1 2020

AGEA: Numirea Consiliului de Administrație | Ianuarie 2020

La 29 ianuarie 2020, acționarii Bittnet au aprobat transferul către Piața Principală a BVB, constituirea Consiliului de Administrație format din trei membri și modificarea actului constitutiv al societății. Membrii Consiliului aleși de acționari sunt următorii:

- Mihai Logofătu, cofondator Bittnet, care deține de asemenea și funcția de Președinte;
- Cristian Logofătu, cofondator Bittnet;
- Lucian Anghel, membru independent, care deține de asemenea și funcția de Vicepreședinte.

Textul complet al deciziilor luate în cadrul Adunării Generale Extraordinare a Acționarilor poate fi consultat la următorul link: https://www.bvb.ro/info/Raportari/BNET/BNET_20200129182954_CR05-Raport-curent-rezultate-AGA-29-01-2020---RO.pdf

Operațiunea de majorare a capitalului | Martie - Aprilie 2020

Pe 10 aprilie 2020, Bittnet a închis cu succes operațiunea de majorare a capitalului și a atras 9 174 711,74 lei de la investitorii Bursei de Valori din București. Operațiunea s-a desfășurat în două etape, în lunile martie și aprilie. În prima etapă, care a avut loc între 5 martie și 3 aprilie 2020, au fost subscrise 5.046.928 de acțiuni noi (45,69% din total) la prețul de 0,83 lei pe acțiune, de către 189 de investitori, atât persoane fizice, cât și persoane juridice. În a doua etapă, Compania a oferit spre vânzare cele 5.999.713 de acțiuni rămase nesubscrise, în cadrul unui plasament privat, la un preț pe acțiune de 0,831 lei. Subscrierile au fost realizate de 51 de investitori. Capitalul atras va fi utilizat pentru investiții și capital de lucru, așa cum este specificat în bugetul companiei pentru 2020.

Lansare Dendrio Shop | Aprilie 2020

Ca răspuns la pandemia de COVID-19, pe 22 aprilie 2020, Dendrio, parte a grupului Bittnet, a lansat Dendrio Shop - o platformă online unde companiile pot achiziționa software, licențe, soluții IT și hardware. Produsele și serviciile oferite în Dendrio Shop au fost selectate în special pentru a răspunde nevoilor startup-urilor și IMM-urilor din diverse sectoare care trec printr-un proces de transformare digitală. Dendrio Shop este disponibil la <https://shop.dendrio.com>.

Înregistrarea majorării de capital la Registrul Comerțului | Aprilie 2020

La 22 aprilie 2020, au fost înregistrate în Registrul Comerțului modificările privind majorarea capitalului social cu apport în numerar și eliberarea Certificatului de Înregistrare Mențiuni conform cu noile coordonate ale capitalului majorat. După finalizarea operațiunii, capitalul social subscris al companiei era de 12.724.984,70 lei.

Adunările Generale Ordinare și Extraordinare ale Acționarilor | Aprilie 2020

La 29 aprilie 2020, au avut loc Adunările Generale Ordinare și Extraordinare ale Acționarilor Bittnet Group. Având în vedere contextul pandemiei și al situației de urgență, AGOA și AGEA au avut loc exclusiv online. În cadrul Adunărilor, acționarii au votat:

- Aprobarea majorării capitalului social cu suma de 8.907.489,3 lei prin emisiunea a 89.074.893 noi acțiuni cu valoare nominală de 0,1 lei/acțiune în beneficiul acționarilor înregistrati în Registrul Acționarilor ținut de Depozitarul Central la data de înregistrare stabilită de AGA. Repartizarea acțiunilor nou emise se va face în proporție de 7 acțiuni gratuite pentru fiecare 10 acțiuni deținute.
- Aprobarea majorării capitalului social cu suma de 1.272.498,5 lei prin emisiunea a 12.724.985 noi acțiuni cu valoare nominală de 0,1 lei/acțiune în beneficiul acționarilor înregistrati în Registrul Acționarilor ținut de Depozitarul Central la data de înregistrare stabilită de AGA. Repartizarea acțiunilor nou emise se va face 1 acțiune gratuită pentru fiecare 10 acțiuni deținute. Acționarii au fost de acord ca acțiunile astfel dobândite vor fi lăsate la dispoziția societății, pentru o perioadă de 12 luni de la data dobândirii, în vederea aducerii la îndeplinire a stock option plan-urilor aprobată. Această decizie a fost supusă unei proceduri suplimentare după închiderea S1 2020, mai multe detalii pot fi găsite în raportul curent nr. 39/2020 disponibil la: https://www.bvb.ro/infocont/infocont20/BNFT_20200719225947_CR39-raport-curent---ro-2020---Procedura-optiune-ref-Hot-3.pdf

Textul complet al hotărârilor luate în cadrul Adunărilor Generale Ordinare și Extraordinare ale Acționarilor poate fi consultat la link-ul: https://www.bvb.ro/info/Raportari/BNET/BNET_20200429222136_CR28-raport-current--ro-2020.pdf

Bitnet inclus în programul BERD pentru elaborarea de rapoarte de analiză și cercetare | 20 Mai 2020

Pe 20 mai 2020, Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare a anunțat că Bitnet, alături de alte 3 companii românești, a fost inclusă într-un nou program de cercetare, dedicat dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii (IMM-uri). Scopul programului îl reprezintă elaborarea unor rapoarte de analiză de înaltă calitate, disponibile public, pentru a depăși barierele de informație care afectează lichiditatea pieței. În cadrul programului, Bitnet va beneficia de rapoarte de analiză de calitate realizate de specialiștii Wood & Co.

Transfer pe Piața Principală a Bursei de Valori București | Iunie 2020

La 3 iunie 2020, acțiunile Bitnet BNET au debutat tranzacționarea pe Piața Reglementată a BVB, la cinci ani de la listarea pe piața AeRO.

Plata cupoanelor pentru obligațiunile BNET | Semestrul 1 2020

În cazul emisiunilor BNET22, BNET23, BNET23A și BNET23C compania este la zi cu plata dobânzii către investitorii săi.

Riscuri identificate de Emitent

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

Riscuri referitoare la activitatea Emitentului si la Industria in care acesta isi desfosoara 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: largirea 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 strainatate și furnizarea de training-uri pentru un număr mai mare de potențiali clienți, iar dezvoltarea și crearea de parteneriate strategice cu firme cu profile similare sau complementare nu se vor dovedi de succes. Pentru a reduce acest risc, compania intenționează să extindă oferta de produse și servicii și să îmbunătățească activitățile de marketing.

Riscul asociat cu realizarea prognozelor financiare

Prognozele financiare ale Companiei pornesc de la ipoteza implementării cu succes a strategiei de creștere bazate pe resursele și unitățile de afacere existente. Cu toate acestea, există riscul asociat cu realizarea prognozelor financiare. Prognozele au fost create cu diligență, însă ele sunt prognoze. Datele actuale relatate în raportări periodice viitoare pot fi diferite de valorile prognozate ca rezultat al unor factori care nu au fost prevăzuți în mediul Companiei. Societatea va oferi informații privitoare la posibilitatea realizării prognozelor financiare.

Acest capitol merită o discuție mai detaliată. În fiecare an compania supune aprobării acționarilor un Buget de Venituri și Cheltuieli. Managementul construiește acest BVC folosind o abordare "de jos în sus" - pornind de la evaluările proiectelor în derulare (a pipeline-ului de vânzări disponibil la momentul producerii BVC-ului), a statisticilor de vânzări din anii anteriori, a acțiunilor de marketing și vânzări angajate / plănuite deja și a țintelor de vânzări asumate de fiecare membru al echipei de vânzări. Cu alte cuvinte, BVC-ul este construit într-un mod prudent.

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

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

Rezultatul neașteptat al acestor estimări precaute este că, dacă aplicăm un procent de marjă mai mic, atunci de fapt presupunem că va trebui să "muncim" mai mult pentru aceeași 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 țină de volumul de vânzări și nu recompensează atingerea niciunei ținte de venituri și, în consecință, investitorii nu ar trebui să urmărească și să evaluateze atingerea de către societate a indicatorilor de venituri (cifra de afaceri), ci a indicatorilor de profitabilitate.

Riscul de personal / capacitate de livrare

Succesul Companiei depinde până la un anumit nivel de capacitatea acesteia de a continua să atragă, să păstreze și să motiveze personal calificat. Businessul Bittnet se bazează pe ingineri cu o calificare înaltă și cu remunerație pe măsură, care se găsesc în număr restrâns și pot primi oferte de la concurență. În cazul în care Compania nu reușește

să gestioneze în mod optim nevoile personalului, se poate ca acest lucru să aibă un efect advers material semnificativ asupra afacerii, a condițiilor financiare, a rezultatelor operaționale sau prospectoilor. Compania oferă pachete compensatorii atractive și căi de dezvoltare a carierei dinamice pentru atragerea, păstrarea și motivarea personalului experimentat și cu potential.

Bittnet s-a confruntat mult mai puțin în cursul anului 2019 cu fluctuații de personal decât companiile cu care avem afaceri. Cu toate acestea, două decizii pe care le-am luat în 2015 ne-au permis să rezolvăm acest subiect într-un mod "câștigător":

- adăugarea în organigramă a rolului de HR intern și ocuparea lui de către o nouă colegă cu experiență în recrutarea și relația cu profesioniștii IT. Rolul de HR are două obiective:
- recrutarea continuă - identificarea de noi talente pentru a le include în echipa noastră tehnică;
- crearea și păstrarea unui mediu de lucru plăcut, antrenant și sănătos, concentrat pe promovarea în mod constant a valorilor companiei pe care se bazează cultura companiei: competență, performanță, integritate, flexibilitate și distracție.
- listarea pe Bursa de Valori București, fapt ce ne-a permis să obținem un profil de angajator apreciat și ne-a ajutat în diferențierea noastră drept o companie deschisă și transparentă - o imagine extrem de apreciată de toți noii angajați, dar și de cei vechi.

În plus, față de punctele anterioare, mutarea în noul sediu începând cu 2017 (clădire de tip A, cu înălțime mare a spațiului de birouri, plus dotări moderne de arhitectură realizate de companie foarte apreciate în piață de "fit-out") este o altă investiție făcută în brandul de angajator - una foarte apreciată de membrii echipei și de colaboratori.

Acest risc continua să fie unul dintre cele mai importante riscuri ce 'amenință' compania noastră și, în consecință, managementul va acorda în continuare o importanță deosebită acestui aspect. În 2016, 2017, 2018 și 2019, Adunarea Generală a aprobat cale un plan de incentivare a persoanelor cheie pe baza de acțiuni, cu scopul de a alinia mai bine interesele acestora cu interesele pe termen lung ale Companiei.

Managementul va propune un nou plan de incentivare pentru exercitiul 2020 - 2022. Pe de altă parte, tinând cont de supraincalzirea pietii muncii și intrarea în mai mare proporție în forta de muncă a generației "Millenials", considerăm că acest risc - legat de capacitatea de a livra promisiunile către clienți - este unul semnificativ pentru companie, insotit și de creșterea continuă a pretențiilor financiare a membrilor echipei și colaboratorilor (o creștere continuă a costurilor fixe).

Poate cel mai mare risc în acest sens este însă dat de acționarii societății, de al cărui vot continuat este nevoie pentru a continua existența Stock Option Plan-urilor. Dacă stock-option plan-ul este construit de o astfel de natură încât să recompenseze angajații numai și numai dacă acționarii au câștigat bani în perioada analizată, la momentul cand se decontează datoria fata de persoanele cheie, apar mesaje de nemultumire din partea unor acționari, reclamând faptul că „angajații primesc acțiuni mai ieftine”, sau că „asta le da sansa să vanda în piață și să facă profit”.

Aceasta abordare constituie 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 retentie bazate pe ceea ce ne face deosebiti – listarea la bursă, și mecanismele de împărțirea valoarei astfel generată, singura alternativă va fi să intrăm și noi într-o luptă globală pentru resurse umane, neavând nimic de oferit în afara de bani. Credem că acest scenariu este unul foarte nefericit, care va afecta puternic profitabilitatea companiei, dar din pacate estimăm că el are o probabilitate mult mai mare de a se materializa, tinând cont de discuțiile recente dar și de faptul că, pe măsură ce numarul acționarilor crește (acum avem peste 1400 acționari), este mult mai greu să obținem cvorumul legal de 85% necesar pentru implementarea SOP-urile în actuala legislație.

Riscul legislativ / regulator

Modificările în regimul 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 stabilă, legislația și procedurile greoale de obținere a deciziilor administrative pot, de asemenea, restriona dezvoltarea viitoare a Companiei.

Având în vedere că legislația lasă tot mai multă aprecierea organului fiscal interpretarea modului de aplicare a normelor fiscale, corroborată și 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 niciun fel în mod preventiv în mod real și constructiv.

Riscul de comoditizare a businessului – pierderea relevantei tehnologice a solutiilor

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

Compania urmareste sa se pozoneze ca si consultant de valoare, nu ca si revanzator de “cutii” de tip “commodity”. Urmarirea trendurilor tehnologice si pozitionarea ca ‘first mover’ ajuta compania sa poata oferi valoarea adaugata prin serviciile prestate (consultanta, construire solutii tehnice, instalare si implementare, optimizari, mentenanța).

Riscul de concurenta neloiala

Businessurile comoditizate, cu marje mici, sunt predispușe la concurența neloială, în special prin prețuri de dumping. În special în activitatea Dendrio acest risc se materializează când concurenții oferă adesea clienților prețuri de vânzare dimensionate substanțial sub prețul achiziției licențelor respective. Acest tip de abordare de business este foarte greu și costisitor de demonstrat, dar poate crea prejudicii Emitentului prin pierderea unor contracte sau reducerea profitabilității. Emitentul nu a identificat nicio soluție pentru a preveni acest risc. Emitentul urmărește să adreseze tipologii noi de clienți, cât și clienți pentru care valoarea adăugată a soluțiilor nu este reprezentată de reducerile de preț, ci de funcționalitatea soluțiilor oferite. Cu cât linia de business este mai răspândită și adoptată, valoarea adăugată ce poate fi oferită de un partener de integrare scade.

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

Riscul de pierdere a reputatiei

Riscul privind reputația este inherent activității economice a Emitentului. Abilitatea de a păstra și de a atrage noi clienți depinde în parte de recunoașterea brandului Emitentului și de reputația acestuia pentru calitatea serviciilor. Opinia publică negativă despre Emitent ar putea rezulta din practici reale sau percepție 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 percepță 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 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 noi clienți folosind unele specializate (site-uri cu specific de analiză a bonității clienților) și are o procedură strictă privind documentarea comenziilor și prestării serviciilor sau livrării bunurilor.

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

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

Sistemele informatiche 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 priorităzăm păstrarea unei relații comerciale bune. În schimb, după 1 lună de eforturi eşuate, se trece la implicarea unui avocat cu experiență (și "track record" pozitiv) în recuperarea de creațe.

Riscul de contrapartida

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

Riscul asociat cu ratele dobanzilor

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

Compania a derulat în anii 2016, 2017, 2018 și 2019 oferte de obligațiuni cu scadență în 2019, 2022 și 2023 prin intermediul căreia a obținut din piața de capital o finanțare "angajată" de peste 30 milioane lei. Toate emisiunile sunt listate la BVB.

Costul ponderat al capitalului împrumutat este cu puțin peste 7.6% pe an. Considerăm că perioada financiară ce urmează (2018 - 2022) va fi o perioadă în care faptul că am fixat prețul capitalului împrumutat va constitui un avantaj competitiv.

Riscuri asociate cu listarea actiunilor Companiei pe o piata de capital.

Pretul viitor pe actiune și lichiditatea tranzacțiilor

Pretul actiunilor și lichiditatea tranzacțiilor pentru companiile listate depind de numărul și marimea ordinelor de cumpărare și vânzare plasate de investitorii. Nu poate exista nicio garantie asupra pretului actiunilor și nicio garantie asupra lichiditatii acestora în lipsa unui market.

Emittentul a identificat un grad ridicat de volatilitate al cotării actiunilor BNET în trecut. Nu este posibil să se garanteze faptul că un investitor care cumpără actiunile va putea să le vanda oricând la un preț satisfăcător. Chiar și așa, actiunile Companiei au fost tranzactionate intens pe piața AeRO-SMT, în anul 2019, actiunile BNET fiind pe locul 17 în topul celor mai lichide actiuni de la BVB.

Riscul asociat cu o investiție directă în actiuni

Investitorii ar trebui să fie conscienti asupra riscului asociat cu o investiție directă în actiuni, care este mult mai mare decât riscul asociat unei investiții în titluri de stat sau participații în fonduri de investiții, în principal din cauza volatilității și evoluției imprevedibile a prețurilor actiunilor, atât pe termen scurt, cât și pe termen lung.

Tranzacționarea la Bursa de Valori București poate fi suspendată

Autoritatea de Supraveghere Financiară („ASF”) este autorizată să suspende tranzacționarea de valori mobiliare sau să solicite Bursei de Valori București să suspende de la tranzacționare valorile mobiliare tranzacționate pe Bursa de Valori București, dacă continuarea tranzacționării ar afecta negativ interesele investitorilor, pe baza măsurilor luate împotriva manipulării pieței și a tranzacțiilor efectuate pe baza informațiilor privilegiate. Bursa de Valori București trebuie să suspende tranzacționarea cu excepția cazului în care o astfel de acțiune ar putea afecta negativ interesele investitorilor sau buna funcționare a pieței. Dacă Bursa de Valori București nu întreprinde astfel de acțiuni, ASF poate cere suspendarea tranzacționării cu valori mobiliare, dacă acest lucru servește funcționării corespunzătoare a pieței și nu afectează interesele investitorilor. De asemenea, Bursa de Valori București are dreptul să suspende de la tranzacționare Actiunile sau Obligațiunile în alte circumstanțe, în conformitate cu reglementările sale. Orice suspendare ar putea afecta prețul de tranzacționare al Actiunilor sau Obligațiunilor și ar afecta transferul acestora.

<u>Bifati numai dacă este cazul:</u>	<input type="checkbox"/> Mari Contribuabili care depun bilanțul la București
	<input type="checkbox"/> Sucursala
	<input type="checkbox"/> GIE - grupuri de interes economic
	<input type="checkbox"/> Activ net mai mic de 1/2 din valoarea capitalului subscris

 An Semestru Anul **2020**

Suma de control

22.904.973

Entitatea BITTNET SYSTEMS SA

Adresa	Județ Bucuresti	Sector Sector 6	Localitate Bucuresti		
	Strada Soimus	Nr. 23	Bloc 2	Scara b	Ap. 24

Număr din registrul comerțului	J40/3752/2007	Cod unic de înregistrare	2	1	1	8	1	8	4	8	
--------------------------------	---------------	--------------------------	---	---	---	---	---	---	---	---	--

Forma de proprietate

34--Societati pe actiuni

Activitatea preponderenta (cod si denumire clasa CAEN)

6202 Activități de consultanță în tehnologia informației

Activitatea preponderenta efectiv desfasurata (cod si denumire clasa CAEN)

6202 Activități de consultanță în tehnologia informației

Raportari contabile semestriale

- Entități mijlocii, mari și entități de interes public
- Entități mici
- Microentități

Entități de interes public



1. entitățile care au optat pentru un **exercițiu finanțier diferit de anul calendaristic**, cf.art. 27 din *Legea contabilității nr. 82/1991*

Raportare contabilă la data de 30.06.2020 întocmită de entitățile cărora le sunt incidente Reglementările contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate, aprobată prin OMFP nr. 1.802/2014, cu modificările și completările ulterioare, corroborată cu art.3 din OMFP nr. 2.206/ 2020 și care în exercițiul finanțier precedent au înregistrat o cifră de afaceri mai mare de 220.000 lei.

F10 - SITUATIA ACTIVELOR, DATORIILOR SI CAPITALURILOR PROPRII

F20 - CONTUL DE PROFIT SI PIERDERE

F30 - DATE INFORMATIVE

Indicatori :

Capitaluri - total

31.711.971

Capital subscris

22.904.973

Profit/ pierdere

485.235

ADMINISTRATOR,

INTOCMIT,

Numele si prenumele

IVYLYON MANAGEMENT SRL prin Logofatu Mihai Alexandru

Numele si prenumele

SYSCONT PROFESIONAL SRL

Calitatea

22-PERSOANE JURIDICE AUTORIZATE, MEMBRE CECCAR

Semnătura _____

Semnătura _____

Nr.de înregistrare în organismul profesional

11354/2016

**MOISE
LIVIU**

 Digitally signed by
 MOISE LIVIU
 Date: 2020.08.25
 17:51:26 +03'00'
 Semnătura electronică

Formular VALIDAT

SITUAȚIA ACTIVELOR, DATORIILOR ȘI CAPITALURILOR PROPRII

Cod 10

la data de 30.06.2020

- lei -

Denumirea elementului <small>(formulele de calcul se referă la Nr.rd. din col.B)</small>	Nr. rd. <small>Nr.rd. OMFP nr.2206 / 2020</small>	Nr. rd.	Sold la:	
			01.01.2020	30.06.2020
A	B	1	2	
A. ACTIVE IMOBILIZATE				
I. IMOBILIZĂRI NECORPORALE (ct.201+203+205+206+2071+4094 +208-280-290 - 4904)	01	01	13.838.150	13.911.160
II. IMOBILIZĂRI CORPORALE(ct.211+212+213+214+215+216+217+223+224 +227+231+235+4093-281-291-2931-2935 - 4903)	02	02	48.954	264.991
III. IMOBILIZĂRI FINANCIARE (ct.261+262+263+265+267* - 296*)	03	03	3.826.254	3.826.254
ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL (rd. 01 + 02 + 03)	04	04	17.713.358	18.002.405
B. ACTIVE CIRCULANTE				
I. STOCURI (ct.301+302+303+321+322+/-308+323+326+327+328+331+332 +341+345+346+347+/-348+351+354+356+357+358+361+/-368+371+/-378 +381+/-388+4091- 391- 392-393-394-395-396-397-398 - din ct.4428 - 4901)	05	05	285.106	59.473
II.CREANȚE				
1. (ct.267*-296*+4092+411+413+418+425+4282+431**+436**+437**+4382 +441**+4424+din ct.4428**+444**+445+446**+447**+4482+451**+453** +456**+4582+461+4662+473** - 491 - 495 - 496 - 4902 +5187)	06	06a (301)	29.191.963	29.888.726
2. Creanțe reprezentând dividende repartizate în cursul exercițiului financiar (ct. 463)	07	06b (302)		
TOTAL (rd. 06a+06b)	08	06	29.191.963	29.888.726
III. INVESTIȚII PE TERMEN SCURT (ct.501+505+506+507+ 508*+5113+5114-591-595-596-598)	09	07		
IV. CASA ȘI CONTURI LA BĂNCI (ct.508* + 5112+512+531+532+541+542)	10	08	10.350.776	17.937.793
ACTIVE CIRCULANTE - TOTAL (rd. 05 + 06 + 07 + 08)	11	09	39.827.845	47.885.992
C. CHELTUIELI ÎN AVANS (ct. 471) (rd.11+12)				
Sume de reluat într-o perioadă de până la un an (ct. 471*)	13	11	640.357	318.476
Sume de reluat într-o perioadă mai mare de un an (ct. 471*)	14	12	1.043.037	408.520
D. DATORII: SUMELE CARE TREBUIE PLĂTITE ÎNTR-O PERIOADĂ DE PÂNĂ LA UN AN (ct.161+162+166+167+168-169+269+401+403+404+405+408+419 +421+423+424+426+427+4281+431***+436***+437***+4381+441***+4423 +4428***+444***+446***+ 447***+4481+451***+453*** +455+456***+457 +4581+462+4661+473***+509+5186+519)	15	13	7.889.005	4.374.984
E. ACTIVE CIRCULANTE NETE/DATORII CURENTE NETE (rd.09+11-13-20-23-26)				
F. TOTAL ACTIVE MINUS DATORII CURENTE (rd.04 +12+14)	17	15	51.335.592	62.240.409
G. DATORII:SUMELE CARE TREBUIE PLATITE ÎNTR-O PERIOADĂ MAI MARE DE UN AN (ct.161+162+166+167+168-169+269+401+403+404+405+408+419 +421+423+424+426+427+4281+431***+436***+437***+4381+441***+4423 +4428***+444***+446***+ 447***+4481+451***+453*** +455+456***+457 +462+4661+473***+509+5186+519)	18	16	28.962.453	30.528.438
H. PROVIZIOANE (ct. 151)				
I. VENITURI IN AVANS (rd. 19 + 22 + 25 + 28)				
1. Subvenții pentru investiții (ct. 475), (rd.20+21)	21	19		
Sume de reluat într-o perioadă de până la un an (ct. 475*)	22	20		
Sume de reluat într-o perioadă mai mare de un an (ct. 475*)	23	21		
2. Venituri înregistrate în avans (ct. 472) (rd.23+24)	24	22		

				F10 - pag. 2
Sume de reluat intr-o perioada de pana la un an (ct. 472*)	25	23		
Sume de reluat intr-o perioada mai mare de un an (ct. 472*)	26	24		
3. Venituri în avans aferente activelor primite prin transfer de la clienți (ct. 478) (rd.26+27)	27	25		
Sume de reluat într-o perioadă de până la un an (ct. 478*)	28	26		
Sume de reluat într-o perioadă mai mare de un an (ct. 478*)	29	27		
Fondul comercial negativ (ct.2075)	30	28		
J. CAPITAL ȘI REZERVE				
I. CAPITAL (rd. 30+31+32+33+34)	31	29	11.620.321	22.904.973
1. Capital subscris vărsat (ct. 1012)	32	30	11.620.321	22.904.973
2. Capital subscris nevărsat (ct. 1011)	33	31		
3. Patrimoniul regiei (ct. 1015)	34	32		
4. Patrimoniul institutelor naționale de cercetare-dezvoltare (ct. 1018)	35	33		
5. Alte elemente de capitaluri proprii (ct. 1031)	36	34		
II. PRIME DE CAPITAL (ct. 104)	37	35	7.087.083	8.070.048
III. REZERVE DIN REEVALUARE (ct. 105)	38	36		
IV. REZERVE (ct.106)	39	37	296.720	296.720
Acțiuni proprii (ct. 109)	40	38		
Câștiguri legate de instrumentele de capitaluri proprii (ct. 141)	41	39		
Pierderi legate de instrumentele de capitaluri proprii (ct. 149)	42	40		321.115
V. PROFITUL SAU PIERDerea REPORTAT(Ă)	SOLD C (ct. 117)	43	41	1.946.844
	SOLD D (ct. 117)	44	42	0
VI. PROFITUL SAU PIERDerea LA SFÂRȘITUL PERIOADEI DE RAPORTARE				
	SOLD C (ct. 121)	45	43	1.508.198
	SOLD D (ct. 121)	46	44	0
Repartizarea profitului (ct. 129)	47	45	86.027	
CAPITALURI PROPRII - TOTAL (rd. 29+35+36+37-38+39-40+41-42+43-44-45)	48	46	22.373.139	31.711.971
Patrimoniul public (ct. 1016)	49	47		
Patrimoniul privat (ct. 1017) 1)	50	48		
CAPITALURI - TOTAL (rd. 46+47+48) (rd.04+09+10-13-16-17-18)	51	49	22.373.139	31.711.971

Suma de control F10 : 829175828 / 1355708478

*) Conturi de repartizat după natura elementelor respective.

**) Solduri debitoare ale conturilor respective.

***) Solduri creditoare ale conturilor respective.

[1\)](#)Se va completa de către entitățile cărora le sunt incidente prevederile Ordinului ministrului finanțelor publice și al ministrului delegat pentru buget nr. 668/2014 pentru aprobarea Precizărilor privind întocmirea și actualizarea inventarului centralizat al bunurilor imobile proprietate privată a statului și a drepturilor reale supuse inventariului, cu modificările și completările ulterioare.

ADMINISTRATOR,

Numele si prenumele

IVYLYON MANAGEMENT SRL prin Logofatu Mihai Alexandru

INTOCMIT,

Numele si prenumele

SYSCONT PROFESIONAL SRL

Semnătura _____

Calitatea

22--PERSOANE JURIDICE AUTORIZATE, MEMBRE CECCAR

Formular VALIDAT

Semnătura _____

Nr.de inregistrare in organismul profesional:

11354/2016

CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE

la data de 30.06.2020

Cod 20

- lei -

Denumirea indicatorilor	Nr.rd. OMP nr.2206/ 2020	Nr. rd.	Realizari aferente perioadei de raportare	
			01.01.2019- 30.06.2019	01.01.2020- 30.06.2020
A	B	1	2	
(formulele de calcul se referă la Nr.rd. din col.B)				
1. Cifra de afaceri netă (rd. 02+03-04+06)	01	01	13.026.862	8.009.932
Producția vândută (ct.701+702+703+704+705+706+708)	02	02	7.855.350	6.615.914
Venituri din vânzarea mărfurilor (ct. 707)	03	03	5.171.512	1.394.018
Reduceri comerciale acordate (ct. 709)	04	04		
— Venituri din dobânzi înregistrate de entitățile radiate din Registrul general și care mai au în derulare contracte de leasing (ct.766*)		05		
Venituri din subvenții de exploatare aferente cifrei de afaceri nete (ct.7411)	05	06		
2. Venituri aferente costului producției în curs de execuție (ct.711+712)				
Sold C	06	07	0	893.338
Sold D	07	08	626.242	0
3. Venituri din producția de imobilizari necorporale și corporale (ct.721+ 722)	08	09		
4. Venituri din reevaluarea imobilizărilor corporale (ct. 755)	09	10		
5. Venituri din producția de investiții imobiliare (ct. 725)	10	11		
6. Venituri din subvenții de exploatare (ct. 7412 + 7413 + 7414 + 7415 + 7416 + 7417 + 7419)	11	12		
7. Alte venituri din exploatare (ct.751+758+7815)	12	13	897.259	344.475
-din care, venituri din subvenții pentru investiții (ct.7584)	13	14		
-din care, venituri din fondul comercial negativ (ct.7815)	14	15		
VENITURI DIN EXPLOATARE – TOTAL (rd. 01+07-08+09+10+11+12+13)	15	16	13.297.879	9.247.745
8. a) Cheltuieli cu materiile prime și materialele consumabile (ct.601+602)	16	17	712	115.524
Alte cheltuieli materiale (ct.603+604+606+608)	17	18	351.543	497.344
b) Alte cheltuieli externe (cu energie și apă)(ct.605)	18	19	9.753	10.243
c) Cheltuieli privind mărfurile (ct.607)	19	20	4.887.468	1.203.946
Reduceri comerciale primite (ct. 609)	20	21	72.122	6.647
9. Cheltuieli cu personalul (rd. 23+24)	21	22	243.484	194.835
a) Salarii și indemnizații (ct.641+642+643+644)	22	23	238.236	188.129
b) Cheltuieli cu asigurările și protecția socială (ct.645+646)	23	24	5.248	6.706
10.a) Ajustări de valoare privind imobilizările corporale și necorporale (rd. 26 - 27)	24	25	308.173	235.667
a.1) Cheltuieli (ct.6811+6813+6817+ din ct.6818)	25	26	308.173	235.667
a.2) Venituri (ct.7813 + din ct.7818)	26	27		
b) Ajustări de valoare privind activele circulante (rd. 29 - 30)	27	28		

b.1) Cheltuieli (ct.654+6814 + din ct.6818)	28	29		
b.2) Venituri (ct.754+7814 + din ct.7818)	29	30		
11. Alte cheltuieli de exploatare (rd. 32 la 37)	30	31	7.548.133	6.050.319
11.1. Cheltuieli privind prestațiile externe (ct.611+612+613+614+615+621+622+623+624+625+626+627+628)	31	32	7.199.802	5.831.906
11.2. Cheltuieli cu alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate; cheltuieli reprezentând transferuri și contribuții datorate în baza unor acte normative speciale(ct. 635 + 6586*)	32	33	3.591	
11.3. Cheltuieli cu protecția mediului înconjurător (ct. 652)	33	34		
11.4 Cheltuieli din reevaluarea imobilizărilor corporale (ct. 655)	34	35		
11.5. Cheltuieli privind calamitățile și alte evenimente similare (ct. 6587)	35	36		
11.6. Alte cheltuieli (ct.651+ 6581+ 6582 + 6583 + 6584 + 6588)	36	37	344.740	218.413
— Cheltuieli cu dobânzile de refinanțare înregistrate de entitățile radiate din Registrul general și care mai au în derulare contracte de leasing (ct.666*)		38		
Ajustări privind provizioanele (rd. 40 - 41)	37	39		
- Cheltuieli (ct.6812)	38	40		
- Venituri (ct.7812)	39	41		
CHELTUIELI DE EXPLOATARE – TOTAL (rd. 17 la 20 - 21+22+25+28+31+ 39)	40	42	13.277.144	8.301.231
PROFITUL SAU PIERDerea DIN EXPLOATARE:				
- Profit (rd. 16 - 42)	41	43	20.735	946.514
- Pierdere (rd. 42 - 16)	42	44	0	0
12. Venituri din interese de participare (ct.7611+7612+7613)	43	45		230.263
- din care , veniturile obținute de la entitățile afiliate	44	46		230.263
13. Venituri din dobânci (ct. 766)	45	47	700.952	712.796
- din care , veniturile obținute de la entitățile afiliate	46	48	626.005	665.924
14. Venituri din subvenții de exploatare pentru dobânda datorată (ct. 7418)	47	49		
15. Alte venituri financiare (ct.762+764+765+767+768+7615)	48	50	216.055	187.985
- din care , venituri din alte imobilizări financiare (ct. 7615)	49	51		
VENITURI FINANCIARE – TOTAL (rd. 45+47+49+50)	50	52	917.007	1.131.044
16. Ajustări de valoare privind imobilizările financiare și investițiile financiare deținute ca active circulante (rd. 54 - 55)	51	53		
- Cheltuieli (ct.686)	52	54		
- Venituri (ct.786)	53	55		
17. Cheltuieli privind dobânzile (ct.666)	54	56	849.061	1.427.507
- din care , cheltuielile în relația cu entitățile afiliate	55	57		
18. Alte cheltuieli financiare (ct.663+664+665+667+668)	56	58	157.403	113.829
CHELTUIELI FINANCIARE – TOTAL (rd. 53+56+58)	57	59	1.006.464	1.541.336
PROFITUL SAU PIERDerea FINANCIAR(Ă):				
- Profit (rd. 52 - 59)	58	60	0	0
- Pierdere (rd. 59 - 52)	59	61	89.457	410.292

				F20 - pag. 3
VENITURI TOTALE (rd. 16 + 52)	60	62	14.214.886	10.378.789
CHELTUIELI TOTALE (rd. 42 + 59)	61	63	14.283.608	9.842.567
19. PROFITUL SAU PIERDAREA BRUT(Ă):				
- Profit (rd. 62 - 63)	62	64	0	536.222
- Pierdere (rd. 63 - 62)	63	65	68.722	0
20. Impozitul pe profit (ct.691)	64	66	5.651	50.987
21. Impozitul specific unor activități (ct. 695)	65	67		
22. Alte impozite neprezentate la elementele de mai sus (ct.698)	66	68		
23. PROFITUL SAU PIERDAREA NET(Ă) A PERIOADEI DE RAPORTARE:				
- Profit (rd. 64 - 65 - 66 - 67 - 68)	67	69	0	485.235
- Pierdere (rd. 65 + 66 + 67 + 68 - 64)	68	70	74.373	0

Suma de control F20 : 187397357 / 1355708478

*) Conturi de repartizat după natura elementelor respective.

La rândul 22 (cf.OMFP 2206/ 2020)- se cuprind și drepturile colaboratorilor, stabilite potrivit legislației muncii, care se preiau din rulajul debitor al contului 621 „Cheltuieli cu colaboratorii”, analitic „Colaboratori persoane fizice”.

La rândul 32 (cf.OMFP 2206/ 2020)- în contul 6586 „Cheltuieli reprezentând transferuri și contribuții datorate în baza unor acte normative speciale” se evidențiază cheltuielile reprezentând transferuri și contribuții datorate în baza unor acte normative speciale, altele decât cele prevăzute de Codul fiscal.

ADMINISTRATOR,

INTOCMIT,

Numele si prenumele

IVYLYON MANAGEMENT SRL prin Logofatu Mihai Alexandru

Numele si prenumele

SYSCONT PROFESIONAL SRL

Semnătura _____

Calitatea

22--PERSOANE JURIDICE AUTORIZATE, MEMBRE CECCAR

Semnătura _____

Formular
VALIDAT

Nr.de inregistrare in organismul profesional:

11354/2016

DATE INFORMATIVE la data de 30.06.2020

F30 - pag. 1

Cod 30 (formulele de calcul se referă la Nr.rd. din col.B)

- lei -

I. Date privind rezultatul înregistrat	Nr.rd. OMFP nr.2206/ 2020	Nr. rd.	Nr.unitati		Sume		
			A	B	1	2	
Unități care au înregistrat profit	01	01			1	485.235	
Unități care au înregistrat pierdere	02	02					
Unități care nu au înregistrat nici profit, nici pierdere	03	03					
II Date privind platile restante	Nr. rd.	Total, din care:	Pentru activitatea curentă	Pentru activitatea de investitii			
			A	B	1=2+3	2	3
Plati restante – total (rd.05 + 09 + 15 la 17 + 18)	04	04			174.867	174.867	
Furnizori restanți – total (rd. 06 la 08)	05	05			174.867	174.867	
- peste 30 de zile	06	06			174.867	174.867	
- peste 90 de zile	07	07					
- peste 1 an	08	08					
Obligații restante fata de bugetul asigurărilor sociale – total(rd.10 la 14)	09	09					
- contributii pentru asigurări sociale de stat datorate de angajațiori, salariați și alte persoane asimilate	10	10					
- contributii pentru fondul asigurărilor sociale de sănătate	11	11					
- contribuția pentru pensia suplimentară	12	12					
- contributii pentru bugetul asigurărilor pentru somaj	13	13					
- alte datorii sociale	14	14					
Obligații restante fata de bugetele fondurilor speciale și alte fonduri	15	15					
Obligații restante fata de alți creditori	16	16					
Impozite, contributii și taxe neplatite la termenul stabilit la bugetul de stat, din care:	17	17					
- contribuția asiguratorie pentru munca	18	17a (301)					
Impozite și taxe neplatite la termenul stabilit la bugetele locale	19	18					
III. Numar mediu de salariati	Nr. rd.	30.06.2019			30.06.2020		
		A	B	1	2		
Numar mediu de salariati	20	19			8	10	
Numarul efectiv de salariati existenti la sfârșitul perioadei, respectiv la data de 30 iunie	21	20			5	10	
IV. Redevențe plătite în cursul perioadei de raportare, subvenții încasate și creațe restante				Nr. rd.	Sume (lei)		
A				B	1		
Redevențe plătite în cursul perioadei de raportare pentru bunurile din domeniul public, primite în concesiune, din care:				22	21		
- redevanțe pentru bunurile din domeniul public plătite la bugetul de stat				23	22		
Redevență minieră plătită la bugetul de stat				24	23		

Redevență petrolieră plătită la bugetul de stat	25	24	
Chirii plătite în cursul perioadei de raportare pentru terenuri 1)	26	25	
Venituri brute din servicii plătite către persoane nerezidente , din care:	27	26	
- impozitul datorat la bugetul de stat	28	27	
Venituri brute din servicii plătite către persoane nerezidente din statele membre ale Uniunii Europene, din care:	29	28	
- impozitul datorat la bugetul de stat	30	29	
Subvenții încasate în cursul perioadei de raportare, din care:	31	30	
- subvenții încasate în cursul perioadei de raportare aferente activelor	32	31	
- subvenții aferente veniturilor, din care:	33	32	
- subvenții pentru stimularea ocupării forței de muncă *)	34	33	
Creanțe restante , care nu au fost încasate la termenele prevăzute în contractele comerciale și/sau în actele normative în vigoare, din care:	35	34	
- creanțe restante de la entități din sectorul majoritar sau integral de stat	36	35	
- creanțe restante de la entități din sectorul privat	37	36	
V. Tichete acordate salariaților		Nr. rd.	Sume (lei)
A		B	1
Contravaloarea tichetelor acordate salariaților	38	37	
Contravaloarea tichetelor acordate altor categorii de beneficiari, altii decat salariatii	39	37a (302)	
VI. Cheltuieli efectuate pentru activitatea de cercetare - dezvoltare **)		Nr. rd.	30.06.2019
A		B	1
Cheltuieli de cercetare - dezvoltare :	40	38	
- dupa surse de finantare (rd. 40+41)	41	39	0
- din fonduri publice	42	40	
- din fonduri private	43	41	
- dupa natura cheltuielilor (rd. 43+44)	44	42	0
- cheltuieli curente	45	43	
- cheltuieli de capital	46	44	
VII. Cheltuieli de inovare ***)		Nr. rd.	30.06.2019
A		B	1
Cheltuieli de inovare	47	45	
VIII. Alte informații		Nr. rd.	30.06.2019
A		B	1
Avansuri acordate pentru imobilizări necorporale (ct. 4094), din care:	48	46	
- avansuri acordate entităților neafiliate nerezidente pentru imobilizări necorporale (din ct. 4094)	49	46a (303)	
- avansuri acordate entităților afiliate nerezidente pentru imobilizări necorporale (din ct. 4094)	50	46b (304)	
- avansuri acordate entităților neafiliate nerezidente pentru imobilizări corporale (din ct. 4093)	51	47	
- avansuri acordate entităților afiliate nerezidente pentru imobilizări corporale (din ct. 4093)	52	47a (305)	
- avansuri acordate entităților afiliate nerezidente pentru imobilizări corporale (din ct. 4093)	53	47b (306)	

Imobilizări financiare, în sume brute (rd. 49+54)	54	48	3.827.154	3.827.154
Acțiuni deținute la entitățile afiliate, interese de participare, alte titluri imobilizate și obligațiuni, în sume brute (rd. 50 + 51 + 52 + 53)	55	49	3.826.254	3.826.254
- acțiuni necotate emise de rezidenti	56	50		
- părți sociale emise de rezidenti	57	51		
- acțiuni și parti sociale emise de nerezidenti, din care:	58	52	3.826.254	3.826.254
- detineri de cel puțin 10%	59	52a (307)	3.826.254	3.826.254
- obligațiuni emise de nerezidenti	60	53		
Creanțe imobilizate, în sume brute (rd. 55+56)	61	54	900	900
- creanțe imobilizate în lei și exprimate în lei, a căror decontare se face în funcție de cursul unei valute (din ct. 267)	62	55	900	900
- creanțe imobilizate în valută (din ct. 267)	63	56		
Creanțe comerciale, avansuri pentru cumpărări de bunuri de natura stocurilor și pentru prestări de servicii acordate furnizorilor și alte conturi asimilate, în sume brute (ct. 4091 + 4092 + 411 + 413 + 418), din care:	64	57	9.345.639	6.838.793
- creanțe comerciale în relația cu entitățile neafiliate nerezidente, avansuri pentru cumpărări de bunuri de natura stocurilor și pentru prestări de servicii acordate furnizorilor neafiliați nerezidenți și alte conturi asimilate, în sume brute în relație cu neafiliații nerezidenți (din ct. 4091 + din ct. 4092 + din ct. 411 + din ct. 413 + din ct. 418)	65	58	1.289.581	2.501.541
- creanțe comerciale în relația cu entitățile afiliate nerezidente, avansuri pentru cumpărări de bunuri de natura stocurilor și pentru prestări de servicii acordate furnizorilor afiliați nerezidenți și alte conturi asimilate, în sume brute în relație cu afiliații nerezidenți (din ct. 4091 + din ct. 4092 + din ct. 411 + din ct. 413 + din ct. 418)	66	58a (308)		
Creanțe neîncasate la termenul stabilit (din ct. 4091 + din ct. 4092 + din ct. 411 + din ct. 413)	67	59	2.687.982	3.042.811
Creanțe în legătură cu personalul și conturi asimilate (ct. 425 + 4282)	68	60		
Creanțe în legătură cu bugetul asigurărilor sociale și bugetul statului (din ct. 431+436+437+4382+ 441 + 4424 + 4428 + 444 + 445 + 446 + 447 + 4482) , (rd.62 la 66)	69	61	28.914	188.557
- creante în legătură cu bugetul asigurărilor sociale (ct.431+437+4382)	70	62	10.696	7.602
- creante fiscale în legătură cu bugetul statului (ct.436+441+4424+4428+444+446)	71	63	18.218	180.955
- subvenții de incasat(ct.445)	72	64		
- fonduri speciale - taxe și versaminte asimilate (ct.447)	73	65		
- alte creante în legătură cu bugetul statului(ct.4482)	74	66		
Creanțele entității în relațiile cu entitățile afiliate (ct. 451), din care:	75	67	20.773.936	22.115.832
- creanțe cu entități afiliate nerezidente (din ct. 451), din care:	76	68		
- creanțe comerciale cu entități afiliate nerezidente (din ct. 451)	77	69		
Creanțe în legătură cu bugetul asigurărilor sociale și bugetul statului neîncasate la termenul stabilit (din ct. 431+ din ct. 436 + din ct. 437 + din ct. 4382 + din ct. 441 + din ct. 4424 + din ct. 4428 + din ct. 444 + din ct. 445 + din ct. 446 + din ct. 447 + din ct. 4482)	78	70		

Alte creanțe (ct. 453 + 456 + 4582 + 461 + 4662 + 471 + 473), (rd.72 la 74)	79	71	2.711.580	1.471.641
- decontari privind interesele de participare ,decontari cu actionarii/ asociatii privind capitalul ,decontari din operatiuni in participatie (ct.453+456+4582)	80	72	1.245	1.245
- alte creante in legatura cu persoanele fizice si persoanele juridice, altele decat creantele in legatura cu institutiile publice (institutiile statului) (din ct. 461 + din ct. 471 + din ct.473+4662)	81	73	2.710.335	1.470.396
- sumele preluate din contul 542 'Avansuri de trezorerie' reprezentand avansurile de trezorerie, acordate potrivit legii și nedecontate până la data de raportare (din ct. 461)	82	74		
Dobânzi de încasat (ct. 5187) , din care:	83	75		
- de la nerezidenti	84	76		
Dobânzi de încasat de la nerezidenți (din ct. 4518 + din ct. 4538)	85	76a (313)		
Valoarea împrumuturilor acordate operatorilor economici ****)	86	77		
Investiții pe termen scurt, în sume brute (ct. 501 + 505 + 506 + 507 + din ct.508), (rd.79 la 82)	87	78		
- acțiuni necotate emise de rezidenti	88	79		
- părți sociale emise de rezidenti	89	80		
- actiuni emise de nerezidenti	90	81		
- obligațiuni emise de nerezidenti	91	82		
Alte valori de încasat (ct. 5113 + 5114)	92	83		
Casa în lei și în valută (rd.85+86)	93	84	1.141	1.141
- în lei (ct. 5311)	94	85	1.141	1.141
- în valută (ct. 5314)	95	86		
Conturi curente la bănci în lei și în valută (rd.88+90)	96	87	12.610.077	17.935.198
- în lei (ct. 5121), din care:	97	88	10.097.722	10.077.458
- conturi curente în lei deschise la bănci nerezidente	98	89		
- în valută (ct. 5124), din care:	99	90	2.512.355	7.857.740
- conturi curente în valută deschise la bănci nerezidente	100	91	157.852	29.824
Alte conturi curente la bănci și acreditive, (rd.93+94)	101	92	129.157	
- sume în curs de decontare, acreditive și alte valori de încasat, în lei (ct. 5112 + din ct. 5125 + 5411)	102	93	129.157	
- sume în curs de decontare și acreditive în valută (din ct. 5125 + 5414)	103	94		
Datorii (rd. 96 + 99 + 102 + 103 + 106 + 108 + 110 + 111 + 116 + 119 + 122 + 128)	104	95	6.072.981	3.287.858
Credite bancare externe pe termen scurt (credite primite de la instituții financiare nerezidente pentru care durata contractului de credit este <u>mai mica</u> de 1 an) (din ct. 519), (rd .97+98)	105	96		
- în lei	106	97		
- în valută	107	98		
Credite bancare externe pe termen lung (credite primite de la instituții financiare nerezidente pentru care durata contractului de credit este <u>mai mare</u> sau egală cu 1 an) (din ct. 162), (rd.100+101)	108	99		
- în lei	109	100		

- în valută	110	101		
Credite de la trezoreria statului și dobanzile aferente (ct. 1626 + din ct. 1682)	111	102		
Alte împrumuturi și dobânzile aferente (ct. 166 + 1685 + 1686 + 1687) (rd. 104+105)	112	103		
- în lei și exprimate în lei, a caror decontare se face în funcție de cursul unei valute	113	104		
- în valută	114	105		
Alte împrumuturi și datorii asimilate (ct. 167), din care:	115	106		
- valoarea concesiunilor primite (din ct. 167)	116	107		
Datorii comerciale, avansuri primite de la clienți și alte conturi asimilate, în sume brute (ct. 401 + 403 + 404 + 405 + 408 + 419), din care:	117	108	5.182.905	2.832.089
- datorii comerciale în relația cu entitățile nefiliate nerezidente, avansuri primite de la clienți nefilați nerezidenți și alte conturi asimilate, în sume brute în relație cu nefiliații nerezidenți (din ct. 401 + din ct. 403 + din ct. 404 + din ct. 405 + din ct. 408 + din ct. 419)	118	109	362.561	104.217
- datorii comerciale în relația cu entitățile afiliate nerezidente, avansuri primite de la clienți afiliați nerezidenți și alte conturi asimilate, în sume brute în relație cu afiliații nerezidenți (din ct. 401 + din ct. 403 + din ct. 404 + din ct. 405 + din ct. 408 + din ct. 419)	119	109a (309)		
Datorii în legătură cu personalul și conturi asimilate (ct. 421 + 423 + 424 + 426 + 427 + 4281)	120	110	14.920	34.166
Datorii în legătură cu bugetul asigurărilor sociale și bugetul statului (ct. 431+436 + 437 + 4381 + 441 + 4423 + 4428 + 444 + 446 + 447 + 4481) (rd.112 la 115)	121	111	239.057	334.125
- datorii în legătura cu bugetul asigurărilor sociale (ct.431+437+4381)	122	112	8.274	90.357
- datorii fiscale în legătura cu bugetul statului (ct.436+441+4423+4428+444+446)	123	113	230.783	243.768
- fonduri speciale - taxe și versanțe asimilate (ct.447)	124	114		
- alte datorii în legătura cu bugetul statului (ct.4481)	125	115		
Datoriile entității în relațiile cu entitățile afiliate (ct. 451), din care:	126	116		
- datorii cu entități afiliate nerezidente 2) (din ct. 451), din care:	127	117		
- cu scadență inițială mai mare de un an	128	118		
- datorii comerciale cu entitățile afiliate nerezidente indiferent de scadență (din ct. 451)	129	118a (310)		
Sume datorate acționarilor / asociaților (ct.455), din care:	130	119		
- sume datorate acționarilor / asociaților fizice	131	120		
- sume datorate acționarilor / asociaților pers.juridice	132	121		
Alte datorii (ct. 269 + 453 + 456 + 457 + 4581 + 4661 + 462 + 472 + 473 + 478 + 509) (rd.123 la 127)	133	122	636.099	87.478
-decontari privind interesele de participare , decontari cu acționarii /asociații privind capitalul, decontari din operații în participație (ct.453+456+457+4581)	134	123		
-alte datorii în legătura cu persoanele fizice și persoanele juridice, altele decât datoriile în legătura cu instituțiile publice (instituțiile statului) 3) (din ct.462+4661+din ct.472+din ct.473)	135	124	636.099	87.478

- subvenții nereluate la venituri (din ct. 472)	136	125				
- varsaminte de efectuat pentru imobilizari financiare si investitii pe termen scurt (ct.269+509)	137	126				
- venituri în avans aferente activelor primite prin transfer de la clienți (ct. 478)	138	127				
Dobânzi de plătit (ct. 5186), din care:	139	128				
- către nerezidenți	140	128a (311)				
Dobânzi de plătit către nerezidenți (din ct. 4518 + din ct. 4538)	141	128b (314)				
Valoarea împrumuturilor primite de la operatorii economici ****)	142	129				
Capital subscris vărsat (ct. 1012), din care:	143	130	11.046.641	22.904.973		
- acțiuni cotate 4)	144	131	11.046.641	22.904.973		
- acțiuni necotate 5)	145	132				
- părți sociale	146	133				
- capital subscris varsat de nerezidenti (din ct. 1012)	147	134				
Brevete și licente (din ct.205)	148	135	5.786.000	5.790.355		
IX. Informații privind cheltuielile cu colaboratorii		Nr. rd.	30.06.2019	30.06.2020		
A		B	1	2		
Cheltuieli cu colaboratorii (ct. 621)	149	136		178.761		
X. Informații privind bunurile din domeniul public al statului		Nr. rd.	30.06.2019	30.06.2020		
A		B	1	2		
Valoarea bunurilor din domeniul public al statului aflate în administrare	150	137				
Valoarea bunurilor din domeniul public al statului aflate în concesiune	151	138				
Valoarea bunurilor din domeniul public al statului închiriate	152	139				
XI. Informații privind bunurile din proprietatea privată a statului supuse inventarierii cf. OMFP nr. 668/2014		Nr. rd.	30.06.2019	30.06.2020		
A		B	1	2		
Valoarea contabilă netă a bunurilor 6)	153	140				
XII. Capital social vărsat		Nr. rd.	30.06.2019	30.06.2020		
			Suma (lei)	% 7)	Suma (lei)	% 7)
A		B	Col.1	Col.2	Col.3	Col.4
Capital social vărsat (ct. 1012) 7), (rd. 142 + 145 + 149 + 150 + 151 + 152)	154	141	11.046.641	X	22.904.973	X
- deținut de instituții publice, (rd. 143+144)	155	142				
- deținut de instituții publice de subord. centrală	156	143				
- deținut de instituții publice de subord. locală	157	144				
- deținut de societățile cu capital de stat, din care:	158	145				
- cu capital integral de stat	159	146				
- cu capital majoritar de stat	160	147				
- cu capital minoritar de stat	161	148				

- deținut de regii autonome	162	149				
- deținut de societăți cu capital privat	163	150	1.011.223	9,15	2.555.360	11,16
- deținut de persoane fizice	164	151	10.035.418	90,85	20.349.613	88,84
- deținut de alte entități	165	152				

F30 - pag. 7

XIII. Dividende distribuite acționarilor/ asociatilor din profitul reportat		Nr. rd.	Sume (lei)	
			A	B
Dividende distribuite acționarilor/ asociatilor în perioada de raportare din profitul reportat		166	152a (312)	
XIV. Repartizări interimare de dividende potrivit Legii nr. 163/2018		Nr. rd.	Sume (lei)	
A		B	30.06.2019	30.06.2020
- dividendele interimare repartizate ⁸⁾		167	152b (315)	
XV. Creanțe preluate prin cessionare de la persoane juridice *****)		Nr. rd.	Sume (lei)	
A		B	30.06.2019	30.06.2020
Creanțe preluate prin cessionare de la persoane juridice (la valoarea nominală), <i>din care:</i>		168	153	
- creanțe preluate prin cessionare de la persoane juridice afiliate		169	154	
Creanțe preluate prin cessionare de la persoane juridice (la cost de achiziție), <i>din care:</i>		170	155	
- creanțe preluate prin cessionare de la persoane juridice afiliate		171	156	
XVI. Venituri obținute din activități agricole *****)		Nr. rd.	Sume (lei)	
A		B	30.06.2019	30.06.2020
Venituri obținute din activități agricole		172	157	

ADMINISTRATOR,

Numele si prenumele

IVYLYON MANAGEMENT SRL prin Logofatu Mihai Alexandru

Semnatura _____

**Formular
VALIDAT**

INTOCMIT,

Numele si prenumele

SYSCONT PROFESIONAL SRL

Calitatea

22-PERSOANE JURIDICE AUTORIZATE, MEMBRE CECCAR

Semnatura _____

Nr.de inregistrare in organismul profesional:

11354/2016

*) Subvenții pentru stimularea ocupării forței de muncă (transferuri de la bugetul statului către angajator) - reprezintă sumele acordate angajatorilor pentru plata absolvenților instituțiilor de învățământ, stimularea șomerilor care se încadrează în muncă înainte de expirarea perioadei de șomaj, stimularea angajatorilor care încadrează în muncă pe perioada nedeterminată șomeri în vîrstă de peste 45 de ani, șomeri întreținători unici de familie sau șomeri care în termen de 3 ani de la data angajării îndeplinește condițiile pentru a solicita pensia anticipată parțial sau de acordare a pensiei pentru limita de vîrstă, ori pentru alte situații prevăzute prin legislația în vigoare privind sistemul asigurărilor pentru șomaj și stimularea ocupării forței de muncă.

**) Se va completa cu cheltuielile efectuate pentru activitatea de cercetare-dezvoltare, respectiv cercetarea fundamentală, cercetarea aplicativă, dezvoltarea tehnologică și inovarea, stabilite potrivit prevederilor Ordonanței Guvernului nr. 57/2002 privind cercetarea științifică și dezvoltarea tehnologică, aprobată cu modificări și completări prin Legea nr. 324/2003, cu modificările și completările ulterioare. Cheltuielile se vor completa conform Regulamentului de punere în aplicare (UE) nr. 995/2012 al Comisiei din 26 octombrie 2012 de stabilire a normelor de punere în aplicare a Deciziei nr. 1.608/2003/CE a Parlamentului European și a Consiliului privind producția și dezvoltarea statisticilor comunitare în domeniul științei și al tehnologiei, publicat în Jurnalul Oficial al Uniunii Europene, seria L, nr. 299/27.10.2012.

***) Se va completa cu cheltuielile efectuate pentru activitatea de inovare conform Regulamentului de punere în aplicare (UE) nr. 995/2012 al Comisiei din 26 octombrie 2012 de stabilire a normelor de punere în aplicare a Deciziei nr. 1.608/2003/CE a Parlamentului European și a Consiliului privind producția și dezvoltarea statisticilor comunitare în domeniul științei și al tehnologiei, publicat în Jurnalul Oficial al Uniunii Europene, seria L, nr. 299/27.10.2012.

****) În categoria operatorilor economici nu se cuprind entitățile reglementate și supravegheate de Banca Națională a României, respectiv Autoritatea de Supraveghere Financiară, societățile reclasificate în sectorul administrației publice și instituțiile fără scop lucrativ în serviciul gospodăriilor populației.

*****) Pentru creanțele preluate prin cessionare de la persoane juridice se vor completa atât valoarea nominală a acestora, cât și costul lor de achiziție. Pentru statutul de 'persoane juridice afiliate' se vor avea în vedere prevederile art. 7 pct. 26 lit. c) și d) din Legea nr.227/2015 privind Codul Fiscal, cu modificările și completările ulterioare.

******) Conform art. 11 din Regulamentul Delegat (UE) nr. 639/2014 al Comisiei din 11 martie 2014 de completare a Regulamentului (UE) nr. 1307/2013 al Parlamentului European și al Consiliului de stabilire a unor norme privind plătile directe acordate fermierilor prin scheme de sprijin în cadrul politicii agricole comune și de modificare a anexei X la regulamentul menționat, '(1) ... veniturile obținute din activitățile agricole sunt veniturile care au fost obținute de un fermier din activitatea sa agricolă în sensul articolului 4 alineatul (1) litera (c) din regulamentul menționat (R (UE) 1307/2013), în cadrul exploatației sale, inclusiv sprijinul din partea Uniunii din Fondul european de garantare agricolă (FEGA) și din Fondul european agricol pentru dezvoltare rurală (FEADR), precum și orice ajutor național acordat pentru activități agricole, cu excepția plăților directe naționale complementare în temeiul articolelor 18 și 19 din Regulamentul (UE) nr. 1307/2013.

Veniturile obținute din prelucrarea produselor agricole în sensul articolului 4 alineatul (1) litera (d) din Regulamentul (UE) nr. 1307/2013 ale exploatației sunt considerate venituri din activități agricole cu condiția ca produsele prelucrate să rămână proprietatea fermierului și ca o astfel de prelucrare să aibă ca rezultat un alt produs agricol în sensul articolului 4 alineatul (1) litera (d) din Regulamentul (UE) nr. 1307/2013.

Orice alte venituri sunt considerate venituri din activități neagrile.

(2) În sensul alineatului (1), 'venituri' înseamnă veniturile brute, înaintea deducerii costurilor și impozitelor aferente.!.

1) Se vor include chiriile plătite pentru terenuri ocupate (culturi agricole, pășuni, fânețe etc.) și aferente spațiilor comerciale (terase etc.) aparținând proprietarilor privați sau unor unități ale administrației publice, inclusiv chiriile pentru folosirea locului de apă în scop recreativ sau în alte scopuri (pescuit etc).

2) Valoarea înscrisă la rândul 'datorii cu entități afiliate nerezidente (din ct. 451), din care: NU se calculează prin însumarea valorilor de la rândurile 'cu scadență inițială mai mare de un an' și 'datorii comerciale cu entități afiliate nerezidente indiferent de scadență (din ct. 451)'.

3) În categoria 'alte datorii în legătură cu persoanele fizice și persoanele juridice, altele decât datorile în legătură cu instituțiile publice (instituțiile statului)' nu se vor înscrise subvențiile aferente veniturilor existente în soldul contului 472.

4) Titluri de valoare care conferă drepturi de proprietate asupra societăților, care sunt negociabile și tranzacționate, potrivit legii.

5) Titluri de valoare care conferă drepturi de proprietate asupra societăților, care nu sunt tranzacționate.

6) Se va completa de către operatorii economici cărora le sunt incidente prevederile Ordinului ministrului finanțelor publice și al ministrului delegat pentru buget nr. 668/2014 pentru aprobarea Precizărilor privind întocmirea și actualizarea inventarului centralizat al bunurilor imobile proprietate privată a statului și a drepturilor reale supuse inventarierii, cu modificările și completările ulterioare.

7) La secțiunea 'XII Capital social vîrsat', la rd.142-152 (cf.OMFP 2.206/ 2020), în col. 2 și col. 4 entitățile vor înscrie procentul corespunzător capitalului social deținut în totalul capitalului social vîrsat, înscris la rd.141 (cf.OMFP 2.206/ 2020).

8) La acest rând se cuprind dividendele repartizate potrivit Legii nr. 163/2018 pentru modificarea și completarea Legii contabilității nr. 82/1991, modificarea și completarea Legii societăților nr. 31/1990, precum și modificarea Legii nr. 1/2005 privind organizarea și funcționarea cooperăiei.

Solduri / Rulaje de preluat din balanta contabila in formularele F10 si F20 col.2 (an curent)

Atentie ! Selectati mai intai tipul entitatii (mari si mijlocii/ mici/ micro) !

Conturi entitati mari, mijlocii si
mici1011 SC(+)
F10S.R31

OK

1	(ultimul rand sau nr.cr. rand necompletat)	
Nr.cr.	Cont	Suma
1		

- + Salt