



## BUGET DE VENITURI ȘI CHELTUIELI 2022 2B INTELLIGENT SOFT S.A.

### INDICATORI CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE (LEI) PENTRU 2022

Venituri din exploatare	28.414.719
Cheltuieli din exploatare	22.740.300
EBITDA	5.796.603
Rezultat operațional	5.674.419
<b>Rezultat net</b>	<b>5.035.088</b>

#### DIRECȚIILE PRINCIPALE DE DEZVOLTARE ÎN 2022:

#### 1. Structurarea și capitalizarea proprietății intelectuale proprii, manifestată prin intermediul produselor software standardizate.

Emitentul își propune ca în cadrul Diviziei Software să accelereze tranziția la o companie de produs, prin: (i) a consolida stadiul actual al produselor software standardizate, cu o atenție ridicată acordată BENTO Field Service Management și BENTO Mobile Device Management, (ii) a implementa într-un ritm susținut obiectivele de dezvoltare a acestora; și (iii) a pune la punct canale de marketing și vânzări dedicate promovării și contractării proiectelor aferente produselor, în regiune.

**BENTO Field Service Management (FSM)** reprezintă o suită de aplicații dedicate companiilor care livrează servicii prin intermediul echipelor distribuite în teren. Piața pentru aceste produse este substanțială la nivel regional și cu potențial enorm la nivel global. BENTO este unicul producător din România cu astfel de soluție în portofoliu, având deja o serie de implementări în cadrul unor companii multinaționale de renume. BENTO FSM digitizează, automatizează și optimizează întreaga suită de activități aferente livrării de servicii cu echipe în teren, aducând îmbunătățiri operaționale de până la 30%. La momentul actual produsul poate fi implementat în forma standard de către companiile din zona de Utilități și Energie, având aplicabilitate mai ales pentru companiile mari ("enterprise").

Dezvoltarea acestui produs presupune lărgirea spectrului de funcționalități standard pentru a aborda și alte verticale, cât și dezvoltarea de funcționalități care să facă soluția pretabilă în zona companiilor mai mici, de tip IMM („întreprinderi mici și mijlocii” sau „small and medium businesses”). Planul de dezvoltare include de asemenea, evoluția sistemului către un mediu de licențiere de tip SaaS ("Solution as a Service"), care va facilita publicarea soluției pe canale de marketing globale, precum cel pus la dispoziție de Microsoft, Azure Marketplace.

**BENTO Mobile Device Management (MDM)** este un sistem dedicat companiilor care administrează o flotă substanțială de dispozitive mobile (tablete, smartphones, POS, etc.). Având deja implementări majore la nivel local, acest sistem se adresează la rândul său unei piețe substanțiale aflată în creștere. BENTO MDM este o soluție mult mai generică decât FSM, întrucât companiile țintă pot activa în orice industrie. Soluția permite beneficiarilor o administrare centralizată a dispozitivelor mobile, impunerea de politici de securitate, urmărirea dispozitivelor prin GPS, gestionarea de la distanță a drepturilor fiecărui utilizator, gestionarea de la distanță a aplicațiilor și a setărilor, cât și blocarea dispozitivelor pentru a fi utilizate doar în scopul urmărit. BENTO MDM este deja pretabil atât companiilor mari, cât și celor de tip IMM.



Concret, această direcție de dezvoltare strategică a BENTO se compune din următoarele linii de acțiune:

- 1.1 Mărirea ponderii echipelor dedicate produselor standard prin atragerea de noi talente și susținerea unei structuri multi-rol dedicată managementului de produs;
- 1.2 Accelerarea dezvoltării produselor, precum BENTO FSM și BENTO MDM, în linie cu planurile de dezvoltare;
- 1.3 Construirea și susținerea canalelor de marketing pentru promovarea produselor în regiune, inclusiv derularea de campanii de marketing;
- 1.4 Construirea și susținerea canalelor de vânzări, inclusiv construirea de parteneriate cu companii locale, în țările din regiune.

## 2. Dezvoltarea prezenței la nivel internațional

În momentul de față, BENTO are proiecte în derulare în afara României cu clienți din Statele Unite ale Americii și Elveția. Atenția în dezvoltarea la nivel internațional va fi concentrată pe următoarele direcții:

- 2.1 Dezvoltare organică în regiunea apropiată, orientată către produse software standardizate, construcția și menținerea canalelor de vânzări, stabilirea de parteneriate cu companii locale;
- 2.2 În Statele Unite concentrare pe livrarea de servicii la comandă, personalizate.

## 3. Mărirea ponderii serviciilor recurente în cifra de afaceri

Fiecare implementare software, dar și majoritatea proiectelor în IT, Infrastructură & Cloud, au o componentă de servicii recurente, aferentă mentenanței și evoluției sistemului implementat. Aceste servicii au un caracter cumulativ, întrucât tendința este ca aceste contracte de mentenanță și suport să fie prelungite pe termen nedefinit. Compania își propune astfel să continue procesul de optimizare al modului în care livrează aceste servicii, cu accent pe calitatea relației cu clienții, pentru a beneficia din plin de caracterul cumulativ al acestei activități. În timp, ponderea acestor servicii în cifra de afaceri a BENTO va crește, acest lucru aducând stabilitate.