

RAPORTUL CONSILIULUI DE ADMINISTRAȚIE

PENTRU 2021



2B INTELLIGENT SOFT SA

Companie listată pe piața AeRO a Bursei de Valori București
SIMBOL: BENTO

CUPRINS

MESAJ DIN PARTEA CONDUCERII	4
DESPRE 2B INTELLIGENT SOFT	7
DESCRIEREA ACTIVITĂȚII EMITENTULUI	7
SCURT ISTORIC	7
CERTIFICĂRI	10
EXPERIENȚĂ	10
PORTOFOLIU COMPLET DE SERVICII ȘI SOLUȚII	11
CERCETARE & PRODUSE PROPRII	21
DIFERENȚIEREA FAȚĂ DE CONCURENȚĂ	21
ADMINISTRATORI ȘI CONDUCEREA EXECUTIVĂ	22
ACȚIUNILE BENTO LA BURSA DE VALORI BUCUREȘTI	29
POLITICA DE DIVIDENDE	30
ANGAJAȚI	30
EVENIMENTE CHEIE ÎN 2021	33
ANALIZĂ REZULTATE FINANCIARE	34
ANALIZA P&L	34
STRATEGIA DE BUSINESS & VÂNZĂRI	35
CLIEȚI SEMNIFICATIVI	36
PRINCIPALII INDICATORI OPERAȚIONALI	37
ANALIZĂ BILANȚ	38
ACTIVE CORPORALE ALE EMITENTULUI	39
PROPUNERE DE DISTRIBUIRE A PROFITULUI	39
ELEMENTE DE PERSPECTIVĂ PRIVIND ACTIVITATEA EMITENTULUI	39
BVC 2022	39
DIRECȚIILE PRINCIPALE DE DEZVOLTARE	39
RISCURI	42
CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE	49
BILANȚ	50
CASH-FLOW	51
PRINCIPII DE GUVERNANȚĂ CORPORATIVĂ	52
DECLARAȚIA CONDUCERII	56



INFORMAȚII EMITENT

INFORMAȚII DESPRE ACEST RAPORT FINANCIAR

Tipul raportului	Raportul Consiliului de Administrație pentru 2021
Pentru exercițiul financiar	01.01.2021 – 31.12.2021
Data publicării raportului	21.03.2022

INFORMAȚII DESPRE EMITENT

Nume	2B Intelligent Soft S.A.
Cod fiscal	16558004
Număr înregistrare Registrul Comerțului	J40/1358/2006
Sediu social	Bulevardul Primaverii nr. 51, Sector 1, București

INFORMAȚII DESPRE VALORILE MOBILIARE

Capital subscris și vărsat	440.000 lei
Piața pe care se tranzacționează valorile mobiliare	SMT-AeRO Premium
Număr total acțiuni	4.400.000 acțiuni
Simbol	BENTO

DETALII CONTACT PENTRU INVESTITORI

Număr de telefon	+40 31 860 21 01
Email	investors@BENTO.ro
Website	www.BENTO.ro

Situațiile financiare la 31 decembrie 2021 prezentate în paginile următoare sunt **auditate**.



MESAJ DIN PARTEA CONDUCERII

Dragi acționari,

Ne bucurăm să vă prezentăm primul raport anual al 2B Intelligent Soft (BENTO) la mai puțin de o săptămână de la debutul acțiunilor companiei pe piața AeRO a Bursei de Valori București, un capitol important pentru noi. Dorim să începem acest mesaj prin a vă mulțumi vouă, investitorilor și acționarilor BENTO, pentru încrederea acordată poveștii, viziunii și proiectelor noastre.



În urmă cu aproximativ 17 ani când am pornit la drum împreună, singurul gând era să ne urmărim pasiunea pentru IT și să dezvoltăm aplicații software care să aducă valoare reală, palpabilă, operațională. Astăzi, BENTO este o companie cu peste 70 de angajați, cu o expertiză substanțială în dezvoltarea și implementarea de software și integrarea sistemelor IT, cu competențe solide în diverse verticale de business, cu propria proprietate intelectuală, colaborând cu organizații de toate dimensiunile din România, Elveția și SUA. Accesul la piața de capital ne oferă oportunitatea de a accelera dezvoltarea companiei și de a ne extinde și mai mult prezența la nivel internațional. Pe termen mediu și lung avem în vedere consolidarea produselor software proprii, precum BENTO Field Service Management sau BENTO Mobile Device Management și punerea la punct a unor noi canale de marketing și vânzări dedicate promovării și contractării de proiecte aferente acestor produse la nivel global.

Indiferent de fluctuațiile economice care au avut sau au loc la nivel global, industria IT a demonstrat că este rezistentă și deseori chiar beneficiară a unor astfel de șocuri. Compania noastră deservește două arii distincte, dar complementare, în ecosistemul IT. Atât cea de infrastructură și Cloud cât și piața serviciilor software, de digitalizare, sunt în creștere. Compania noastră are un profil rar între furnizorii digitali, reușind în ultimii ani să dezvoltăm și validăm produse software proprii, fără să neglijăm serviciile noastre „tradiționale”, unde am înregistrat creștere și am atins obiective importante atât pe zona IT, infrastructura și Cloud cât și în furnizarea de software personalizat.

Succesul înregistrat de BENTO până în prezent se datorează unui mix de competențe atent gestionate, de adopția și promovarea tehnologiilor și platformelor noi, cât și de stabilirea de parteneriate strategice, precum cele cu Microsoft, HPE sau CISCO. De asemenea, realizările echipelor noastre pe parcursul anilor ne dau încredere că în viitorul apropiat vom avea parte de o evoluție semnificativă atât din punct de vedere al serviciilor furnizate cât și al rezultatelor financiare.

BENTO este o companie care s-a dezvoltat organic, iar în ultimii ani am înregistrat rezultate semnificative pe fondul unor procese de optimizare a activității, dar și datorită creșterii accelerate a pieței de IT&C și software atât la nivel național, cât și internațional. Totodată, de-a lungul anilor am investit constant în dezvoltarea produselor proprii, dar și a calității serviciilor, acest lucru conducând la extinderea substanțială a portofoliului de clienți, cât și a veniturilor. Prin urmare, am încheiat anul 2021 cu rezultate financiare record, o cifră de afaceri de 27,3 milioane de lei, o creștere cu 78% comparativ cu anul 2020, EBITDA de 5,3 milioane de lei, +124% față de 2020 și un profit net de 4,5 milioane de lei, o apreciere cu 144% comparativ cu anul anterior.



În ceea ce privește împărțirea cifrei de afaceri pe linii de business, 65% din cifra de afaceri totală a fost generată de divizia IT, Infrastructură și Cloud ("IT"), în timp ce restul de 35% reprezintă contribuția adusă de divizia Dezvoltare Software ("DEV"). În cadrul celor două linii de business avem un portofoliu de clienți diversificat, format din companii multinaționale din România, SUA și Elveția și care a continuat să se extindă în 2021. Majoritatea veniturilor pe care le-am obținut în 2021 provin de la companii active în energie și utilități, 65%, în timp ce restul de 35% reprezintă venituri provenite din partea companiilor ce activează în telecomunicații, FMCG, sănătate, media, agricultură, IT, servicii, distribuție FMGC, industrie alimentară și transporturi. E.ON, Apa Nova – O Companie Veolia, British American Tobacco, McCann, Vodafone, Grupul Adrem, Zentiva sau Agricovert sunt câteva dintre companiile care utilizează soluțiile și serviciile BENTO.

Așa cum am anunțat și în memorandumul de listare, în anii ce urmează principalele noastre direcții de dezvoltare sunt legate de structurarea și valorificarea produselor noastre proprii cât și de dezvoltarea de noi parteneriale și canale de vânzare.

BENTO Field Service Management (FSM) și BENTO Mobile Device Management (MDM) sunt două dintre produsele software proprii, fiind astfel elemente cheie ale evoluției BENTO în perioada următoare. BENTO FSM reprezintă o suită de aplicații dedicate companiilor care livrează servicii prin intermediul echipelor distribuite în teren, în timp ce BENTO MDM este un sistem dedicat companiilor care administrează o flotă substanțială de dispozitive mobile (tablete, smartphones, POS, etc.).

În 2022 avem deja începute o serie de proiecte cu clienți din industrii diversificate la care vom implementa și personaliza cele două produse proprii. Un astfel de proiect este cu Clarke Energy România, pe care l-am anunțat la mijlocul lunii martie și unde vom implementa BENTO FSM. Prin intermediul produsului nostru, activitățile inginerilor de service din cadrul Clarke Energy România vor fi automatizate, implementarea unui astfel de sistem fiind primul pas spre eficientizarea acestor operațiuni. Aceștia vor putea să gestioneze cu acuratețe stocurile de piese folosite și să transmită în timp real informațiile colectate din teren, pe baza unor proceduri de lucru standardizate folosite și la nivel internațional, în întregul grup din care face parte Clarke Energy România. Deși sistemul a fost implementat în ultimii ani, în cadrul unor proiecte de anvergură, la companii locale și multinaționale, implementarea la Clarke Energy România marchează primul proiect BENTO FSM în afara sferei tradiționale de utilități. Potențialul pentru BENTO FSM este unul ridicat, conform calculurilor noastre, totalul pieței imediate pentru acest produs este de aproximativ 125 milioane de euro.

Pe lângă continuarea dezvoltării produselor software proprii, avem în vedere și extinderea prezenței produselor și serviciilor BENTO la nivel internațional. În prezent, suntem angrenați în proiecte în afara României cu clienți din SUA și Elveția, dar ne propunem să pătrundem organic în țări din regiunea apropiată, precum Ungaria, Serbia sau Bulgaria. De asemenea, urmărim să ne mărim ponderea de servicii 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. Astfel, obiectivul nostru este să continuăm procesul de optimizare al modului în care livrăm 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 companiei va crește, acest lucru aducând stabilitate.

Având în vedere planurile de dezvoltare, anul 2022 este unul al investițiilor pentru noi, prin urmare în bugetul de venituri și cheltuieli pentru acest an, prezentat în cadrul acestui raport, estimăm



venituri totale de 28,4 milioane de lei, o creștere cu 8% față de anul curent, EBITDA de 5,8 milioane de lei, +10% și un profit net de 5 milioane de lei.

În încheiere, dorim să vă mulțumim încă o dată pentru că sunteți alături de noi și suntem încrezători că împreună vom reuși să ducem la îndeplinire planurile de dezvoltare ale BENTO. Avem o suită de produse proprii cu un potențial ridicat de extindere și o echipă puternică, cu competențe solide și capabilă să proiecteze și alte produse inovative.

Vă invităm să citiți mai multe informații despre performanța 2B Intelligent Soft S.A. (BENTO) în 2021 în paginile următoare. În cazul oricăror întrebări legate de activitatea noastră, fie că este vorba despre afacere sau piața de capital, vă rugăm să nu ezitați să ne contactați la investors@bento.ro.

Radu Scarlat, Președinte Consiliu de Administrație

Vlad Bodea, Membru Consiliu de Administrație, Cofondator



DESPRE 2B INTELLIGENT SOFT

DESCRIEREA ACTIVITĂȚII EMITENTULUI

2B Intelligent Soft S.A. (BENTO) este o companie ce furnizează servicii de dezvoltare software și servicii IT, Infrastructură și Cloud, fiind implicată în tipuri variate de proiecte. În activitatea sa, Compania acoperă toate etapele de proiectare și derulare a proiectelor, care includ: management de proiect, analiză de afaceri, proiectare, dezvoltare software full stack, API, integrare, testare, instruire, implementare, mentenanță și asistență.

În cei aproximativ 17 ani de activitate Compania a acumulat o expertiză puternică în proiectarea de software și integrarea sistemelor IT, colaborând cu organizații de toate dimensiunile din România, dar și Elveția și SUA.

Dezvoltarea BENTO a avut și are în continuare la bază următorul motto: „We are BENTO, the Intellectually Curious”. Astfel, în cadrul echipei BENTO, procesul de învățare ocupă un loc primordial, în prezent Compania trecând de la o abordare pur antreprenorială către una mai formală.

De aceea, o atenție deosebită este acordată modului în care BENTO este organizată pentru a asigura o livrare corectă a produselor și serviciilor Companiei, în același timp Compania fiind extrem de preocupată cu modul în care se recrutează, gestionează și mențin în companie angajații cu potențial ridicat de creștere.

Dezvoltarea, promovarea și implementarea propriilor produse software standardizate, o preocupare principală a Companiei în ultimii ani, poziționează BENTO favorabil față de competiția tradițională a acesteia.

Produsele precum „BENTO Field Service Management”, care țintește companiile care livrează servicii prin intermediul echipelor distribuite în teren, sau „BENTO Mobile Device Management”, care aduce beneficii oricărei organizații ce deține sau administrează o flotă considerabilă de dispozitive mobile, sunt un element fundamental în strategia de dezvoltare a Companiei.

BENTO are experiență derulând proiecte complexe în diferite sectoare de activitate, precum: Utilități (Energie, Apă, Petrol și Gaze), Producția de Alimente, Agricultură, Inginerie Industrială, Media, Publicitate și Asigurări.

SCURT ISTORIC

Emitentul a fost fondat inițial sub forma juridică de societate cu răspundere limitată, în anul 2006, iar la data de 28.10.2021 (data admiterii operațiunii la Registrul Comerțului) s-a transformat în societate pe acțiuni (S.A.).

2004: Adrian, Corneliu și Vlad Bodea decid înființarea 2B Intelligent Soft S.R.L., bazele conceptului BENTO fiind astfel așezate în cadrul juridic al acestei societăți cu răspundere limitată. Timp de 2 ani activitatea Companiei nu s-a concentrat pe un anumit domeniu de activitate, aceasta participând la diverse proiecte, cum ar fi dezvoltarea de site-uri web și proiecte de anvergură redusă de dezvoltare software. Atât Adrian, cât și Corneliu Bodea au participat doar în calitate de asociați în cadrul Companiei, neimplicându-se în activitatea curentă a acesteia.

2006: Radu Scarlat, coleg la Facultatea de Automatică și Calculatoare, Universitatea Politehnică cu Vlad Bodea, se alătură Companiei. Viziunea celor doi transformă Compania în conceptul BENTO care astăzi numără 73 de angajați și o cifră de afaceri de aproximativ 5 milioane euro.



De asemenea, 2006 a fost și anul în care au fost abordate primele oportunități în domeniul automatizării și dezvoltării de software pentru companiile de utilități. Astfel în acest an BENTO încheie și primul parteneriat strategic cu un grup de companii care va juca un rol esențial în dezvoltarea și diversificarea activității acesteia. În anii care au urmat, BENTO a continuat să dezvolte aplicații software de nișă, în principal în domeniul automatizării, vizând clienții industriali și companiile de utilități.

2008: La 4 ani de la începerea activității, BENTO începe să ofere servicii de gestionare a parcurilor IT și servicii legate de infrastructura IT, inclusiv servicii de asistență de nivelul 1 și 2 pentru utilizatorii clienților săi. Odată cu această extindere a serviciilor oferite de către Companie, BENTO înființează echipa IT regională, care inițial deservea doar sudul României, prin birourile din București și Craiova.

Expansiunea nu se rezumă doar la nivelul domeniului de activitate al Companiei, în această perioadă echipa BENTO mărindu-se pentru prima dată în afara celor 2 colegi.

2009-2011: În această perioadă, BENTO a înregistrat o creștere semnificativă a complexității proiectelor, în special în ceea ce privește structura complexă a părților implicate în proiectele coordonate de Companie. Tot în această perioadă au fost încorporate majoritatea cunoștințelor în managementul de proiect, consultanță și analiză de afaceri. Acesta este și momentul în care Radu și Vlad au interacționat pentru prima dată cu sistemele de Gestionare a Forței de Muncă ("WFM", "Workforce Management"), coordonând două implementări majore.

În cadrul celor două proiecte au fost automatizați un total de aproximativ 1000 de tehnicieni de teren, ambele implementări având ca beneficiar final companii de servicii aferente utilităților. Acestea s-au dovedit a fi proiecte de referință, deoarece au influențat strategia BENTO până în prezent. WFM reprezintă familia mai mare de soluții din care face parte produsul software emblematic dezvoltat de către BENTO, „BENTO Field Service Management”.

2012-2013: Echipa de management a BENTO se extinde pentru prima dată, prin cooptarea în poziții executive a lui Andrei Cupaciu și Daniel Giușcă. De asemenea, în vederea eficientizării activității și distribuției sarcinilor și competențelor în cadrul BENTO, tot în această perioadă are loc împărțirea activităților Companiei în cele două divizii existente și azi: (i) Dezvoltare Software; (ii) IT, Infrastructură și Cloud.

2013-2018: Aceasta reprezintă o perioadă de creștere organică susținută a BENTO, atât în ceea ce privește angajații, cât și în ceea ce privește serviciile furnizate. În acest interval de timp, Compania a reușit să-și reducă drastic dependența de clienții săi strategici și, spre sfârșitul perioadei, BENTO devine cunoscut drept un jucător relevant pe scena locală.

În ceea ce privește unitatea de dezvoltare software, Compania și-a diversificat portofoliul de software personalizat și a reușit să lanseze proiecte în alte domenii și industrii, cum ar fi: mass-media, asigurări, retail și distribuție. Cu toate acestea, companiile de utilități și servicii au rămas în centrul atenției.

În ceea ce privește unitatea IT, Infrastructură și Cloud, aceasta a fost perioada în care BENTO și-a dezvoltat know-how-ul și a derulat proiectele Companiei în Cloud public și privat, virtualizare, suport de nivel 3, proiectare complexă, implementare rețea și soluții convergente.

Tot în această perioadă are loc și plasarea întregii activități a Companiei sub brandul „BENTO”. Înainte de acest moment, Compania era menționată prin diferite acronime și derivate de la denumirea sa legală, cum ar fi „2B”.

În anul 2015 a fost dezvoltat și implementat ceea ce va deveni în cele din urmă produsul software emblematic al BENTO. Prima implementare a unei soluții dezvoltate integral intern aferente



gestionării serviciilor de teren a avut ca beneficiar o altă companie din sfera serviciilor aferente utilităților.

Ulterior a fost derulat un alt proiect major, lansat în 2015 și finalizat în 2016, prin care BENTO a dus la capăt prima implementare cu adevărat majoră a soluției interne WFM în utilizare activă de către o companie importantă de servicii. Cu ajutorul sistemului pus la punct de către BENTO, beneficiarul livrează servicii către peste 1 milion de clienți anual.

Ca urmare a acestei implementări, realizând potențialul pieței, cunoscând concurența și având o înțelegere profundă a modului în care procesele asociate cu serviciile de teren ar trebui optimizate, echipa a decis să direcționeze eforturile de dezvoltare ale acestei aplicații spre un produs software standardizat, rescriind multe componente ale sistemului în acest sens. Această inițiativă a fost susținută cu ajutorul altor implementări majore ale perioadei. În acest mod a luat ființă produsul software „*BENTO Field Service Management*”, care este astăzi utilizat în cadrul a 3 proiecte majore finalizate, dovedind astfel adopție în piață. Toți cei 3 beneficiari ai sistemului sunt companii de renume, serviciile intermediare de aplicație fiind livrate de către un total de aproximativ 1500 de echipe de teren, ajungând la peste 2 milioane de gospodării din România.

Echipa de dezvoltare software BENTO a depus eforturi substanțiale pentru a-și dezvolta produsul standard, alături de proiecte personalizate destinate clienților. Acest efort a însemnat, de asemenea, investiția în produs a unor sume mai mari decât profitul realizat de divizia de dezvoltare software, sume care au rezultat din activitatea intensă a diviziei de servicii IT, Infrastructură și Cloud, fără de care dezvoltarea propriului produs nu ar fi fost posibilă.

Trebuie menționat că în aceeași perioadă au fost proiectate și alte produse, cum ar fi „BENTO Mobile Device Management”, „BENTO Grânar”, precum și platforma „Smart Metering” și „Meter Data Management”.

Și pentru divizia IT, Infrastructură și Cloud, perioada a fost marcată de realizări semnificative, în afară de diversificarea portofoliului de servicii și extinderea afacerii, oferind astfel profitul necesar pentru menținerea investiției în produse software. BENTO a devenit un partener Microsoft Gold și, de asemenea, un partener HP Enterprise Silver (în prezent evaluat pentru poziția de partener Gold), titlu deținut de un număr redus de companii din România. De asemenea, tot în această perioadă BENTO a dezvoltat o serie de alte parteneriate, cum ar fi cele cu Amazon pentru Amazon Web Services, CISCO, Zscaler și Veeam.

2019: Începând cu acest an, managementul companiei a început să adopte o abordare mai formală a managementului, a recrutării și păstrării angajaților cu aptitudini remarcabile, a proiectării proceselor, a optimizării și a profitabilității. În această perioadă BENTO a reproiectat echipele și majoritatea rolurilor de management, a investit semnificativ în instrumente de colaborare și DevOps. În toată această perioadă, echipa BENTO a fost în centrul atenției managementului Companiei, fiind adoptate mai multe măsuri pentru bunăstarea angajaților și managementul capitalului uman, aceste măsuri fiind extrem de apreciate.

2021: În linie cu planurile de dezvoltare, Compania își schimbă forma juridică din S.R.L. în S.A., la 19.10.2021, devenind astfel 2B Intelligent Soft S.A. Brand-ul sub care Compania comunică a rămas neschimbat: „BENTO, Intellectually Curious”.

Perioada este marcată de diverse transformări organizatorice, cu precădere în sfera operațională și comercială, pentru adaptarea la noua realitate a „muncii de la distanță”. Sub umbrela unui proiect de anvergură început în anul 2020, persoane cheie din cadrul BENTO concep și implementează mecanisme care să permită un mod total flexibil de lucru, dar în același timp să păstreze responsabilitatea și angajamentul individual.



Noul mod de lucru asigură metodele și uneltele pentru ca fiecare angajat sau colaborator să poată lucra oricând de la distanță, dar impune o serie de metodologii care urmăresc responsabilizarea individuală vizavi de colaborare pe proiecte comune. Astfel, Compania poate ajusta, la nevoie, gradul de distanțare în care angajații și colaboratorii lucrează, fără a afecta fluxurile operaționale.

În data de 26.11.2021, BENTO a anunțat închiderea cu succes, încă din prima zi, a plasamentului privat pentru acțiunile sale și atragerea sumei de 5,6 milioane de lei de la investitori, capital care va alimenta dezvoltarea accelerată a companiei. Ca urmare a suprasubscrierii ofertei inițiale cu peste 120%, oferta a fost suplimentată de la 400.000 de acțiuni până la aproape 900.000 de acțiuni, sumele totale subscrise depășind 13 milioane de lei.

Acțiunile BENTO au început să fie tranzacționate la Bursa de Valori București începând cu data de 16.03.2022.

CERTIFICĂRI

Echipa BENTO deține competențe și certificări în numeroase tehnologii, o parte dintre acestea fiind enumerate mai jos:



EXPERIENȚĂ

BENTO se bucură de o serie de avantaje pe care le-a dobândit de-a lungul anilor, în proiecte în care compania a fost implicată, modul de lucru al companiei, precum și produsele dezvoltate în toate aceste proiecte reprezentând experiența BENTO, care poate fi caracterizată prin:

- Produse Software standardizate proprii, cu adopție demonstrată de piață, prin prisma implementărilor de anvergură finalizate;
- Sinergii între divizia Dezvoltare Software și divizia IT, Infrastructură & Cloud;
- Experiența substanțială în optimizare operațională specifică diverselor verticale de piață, precum: Energie, Utilități, Agricultură, Producție;
- Mecanisme pentru recrutarea, gestionarea și retenția de talente;
- Mecanisme și metodologii de colaborare care asigură performanța și responsabilizarea individuală, ambele fiind complet ajustabile în funcție de gradul necesar de lucru de la distanță;
- Gama variată de servicii livrate; tipologii diverse de proiecte care pot fi gestionate intern de către echipă;



- Experiența în dezvoltarea și implementarea de componente care rulează în infrastructuri critice, redundante și securizate;
- Singurul dezvoltator românesc al unor soluții de tip FSM (Field Service Management) sau MDM (Mobile Device Management);
- Partener Microsoft Gold;
- Partener HP Enterprise Silver;
- „Intellectually Curious”, know-how și educație continuă, planificată și demonstrabilă, concentrare permanentă vizavi de noi tehnologii și noi metode de optimizare a operațiunilor clienților;
- Nivel de încredere ridicat din partea producătorilor, pe baza comportamentului loial;
- O echipă motivată, ambițioasă și cu experiență;
- Venituri recurente.

PORTOFOLIU COMPLET DE SERVICII ȘI SOLUȚII

De-a lungul experienței de peste 17 ani în derularea unei game variate de proiecte IT și Software, BENTO și-a conturat un set de competențe complementare care permit Companiei să coordoneze și să livreze atât proiecte complexe, la cheie, cât și seturi specifice de servicii.

Un element important în succesul proiectelor livrate este fundamentat pe setul de competențe în zona de coordonare și management de proiect, construit pe baza experienței pe care BENTO a acumulat-o fiind în poziție de coordonator al proiectelor cu o structură complexă de părți interesate atât IT cât și non-IT

Compania livrează servicii prin intermediul a 2 divizii (business units): (i) Dezvoltare Software; și (ii) IT, Infrastructură & Cloud, fiecare dintre acestea având la rândul ei o clasificare a serviciilor după cum urmează:

Dezvoltare software:

- A. Produce Software Standardizate;
- B. Dezvoltare Personalizată de Software.

IT, Infrastructură & Cloud

- C. Servicii IT;
- D. Servicii Cloud.

Numeroase proiecte implică resurse și servicii livrate de către ambele divizii ale companiei, această sinergie fiind unul dintre diferențiatorii BENTO în piață.



A. Dezvoltare Software Personalizat

Prin activitatea sa, BENTO ajută companiile să își transforme ideile în aplicații software robuste, perfect adaptate fluxurilor de lucru existente, optimizând astfel operațiunile și maximizând profitul.

Prin utilizarea metodologiei Agile / Scrum se oferă transparența, viteza de livrare și flexibilitatea față de cerințele în permanentă schimbare. În plus, modul de lucru al Emitentului asigură vizibilitate în timp real, în fiecare etapă de dezvoltare a proiectelor, de la analiză până la livrare.

De asemenea, ca metodă de lucru, Compania utilizează și Waterfall, echipa BENTO realizând analiza necesară de business, înțelegând și documentând cererile și preferințele clientului, consultând toate părțile interesate, contestând ipotezele formulate, punând întrebări și folosind creativitatea angajaților săi, toate acestea având scopul final de a realiza și a livra un proiect care să reflecte cât mai bine dorințele și ideile clientului.

BENTO acoperă toate etapele aferente dezvoltării și implementării unui proiect Software, asigurând întreg ciclul de viață al unui proiect.

Rolurile acoperite sunt:

- Management de Proiect;
- Analiză de Business / Analiză Operațională;
- Arhitectură Soluție / Arhitectură Sistem;
- Dezvoltare Full Stack
- Design Interfață Utilizatori / Experiență Utilizatori;
- API;
- Integrare;
- Testare / Asigurarea Calității;
- Implementare;
- Training;
- Mentenanță / Post Implementare (Servicii Recurente);
- Externalizare (Furnizarea de resurse specializate pentru a fi gestionate de către beneficiar).



B. Produse Software Standardizate

Produsele Software standardizate reprezintă o direcție fundamentală de dezvoltare a Companiei, iar parte din strategia de dezvoltare expusă în prezentul raport se bazează pe accelerarea investițiilor în această direcție.

Fiecare proiect aferent unui produs software standardizat conține atât implementarea produsului în formă standard, cât și serviciile de personalizare și dezvoltări software suplimentare.

Ca și în cazul dezvoltării software personalizate, și produsele software standardizate determină ulterior implementării livrarea de servicii recurente aferente mentenanței / post implementării.

PRODUSE BENTO	Filed Service Management
	Mobile Device Management
	Grânar
	Smart Metering & Energy Management System



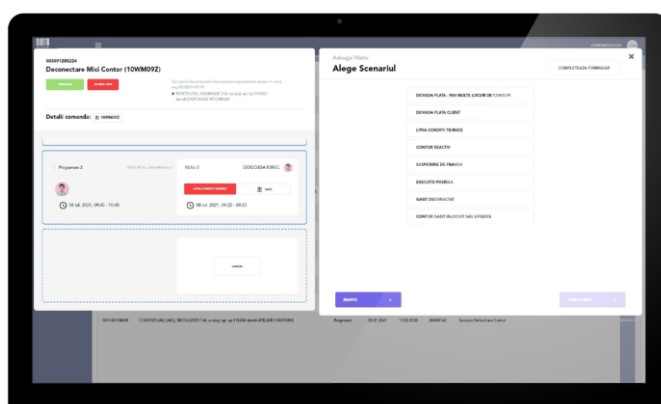
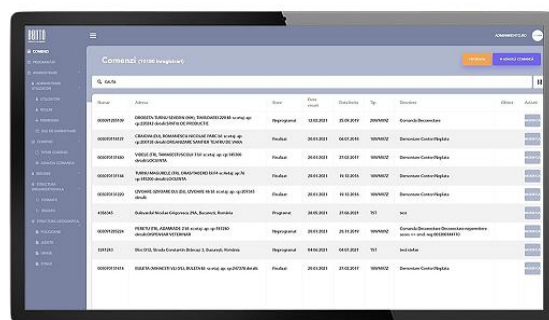
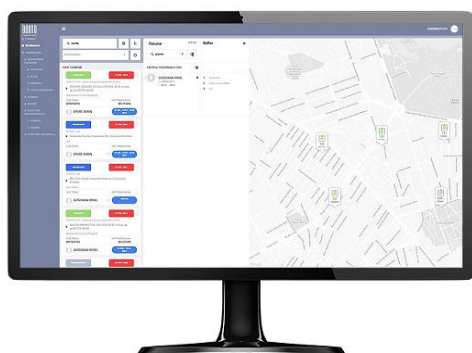
B.1. BENTO Field Service Management (BENTO FSM)

BENTO Field Service Management este un produs destinat companiilor care derulează servicii cu echipe distribuite în teren, oferind eficiență, transparență, reducând costurile și optimizând operațiunile din teren.

Echipele din teren trebuie să ofere servicii de calitate, în timp util și într-un mod transparent. Soluția BENTO FSM permite planificarea, gestionarea, urmărirea și optimizarea activității lucrătorilor din teren. Această soluție este concepută pentru a spori productivitatea echipelor de teren și pentru a crește calitatea serviciilor oferite.

BENTO FSM aduce toate informațiile necesare pe dispozitivul mobil al oricărui lucrător, ghidează execuția lucrării, pas cu pas, asigurându-se că nimic nu este omis, reducând, în același timp, probabilitatea apariției erorilor umane. De asemenea, aceasta permite dispecerilor să vadă, în timp real, modul de lucru și localizarea echipelor, pentru a planifica mai bine rutele și pentru a anticipa timpii de livrare cu o precizie mai mare.

În plus, soluția permite automatizarea întregului lanț logistic care stă la baza serviciilor din teren, precum completarea și tipărirea la fața locului a documentelor, gestionarea stocurilor și a inventarului, semnarea contractelor și multe altele.



În ceea ce privește avantajele utilizării produsului **BENTO FSM**, principalele beneficii sunt următoarele:

- ✓ Creșterea productivității;
- ✓ Eliminarea erorilor umane;
- ✓ Reducerea numărului de incidente nerezolvate;
- ✓ Reducerea timpului de deplasare;
- ✓ Reducerea costurilor cu combustibilul;
- ✓ Creșterea vânzărilor prin vânzări de tip up-sell și cross-sell;
- ✓ Optimizarea rutelor alocate în timp real;
- ✓ Maximizarea eficienței tehnicienilor din teren.



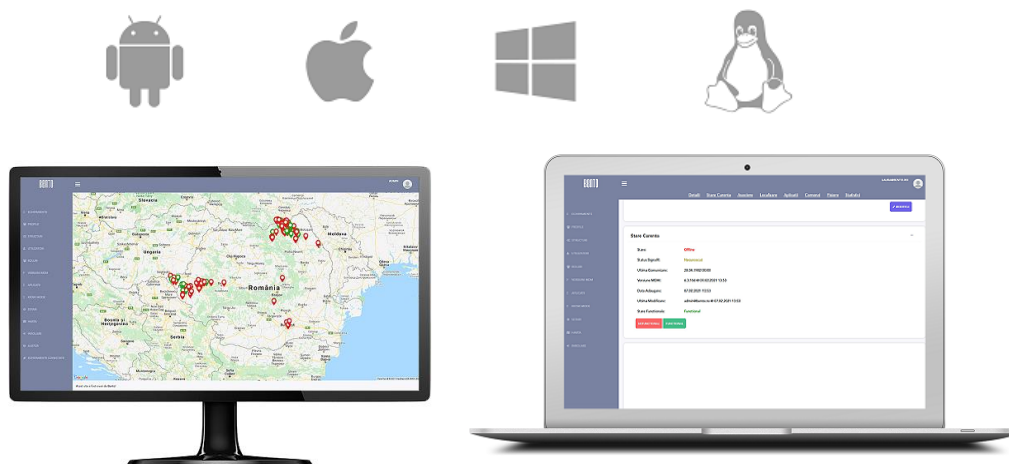
B.2. BENTO Mobile Device Management (BENTO MDM)

BENTO Mobile Device Management este destinat oricărei organizații care deține și/sau operează o flotă de dispozitive mobile, precum smartphone-uri, tablete, PDA-uri, POS-uri, etc.

Utilizând **BENTO MDM**, companiile pot gestiona și securiza dispozitivele mobile și le pot seta pe pilot automat. Soluția permite administrarea și configurarea de la distanță a dispozitivelor mobile sau cvasi-mobile, împiedicând în același timp angajații să utilizeze dispozitivele altfel decât a fost prevăzut.

O componentă esențială a soluției este cea aferentă securității, sistemul permițând impunerea politicilor de securitate, restricționarea accesului, urmărirea dispozitivelor, ștergerea de la distanță și altele.

Produsul oferă suport nativ pentru dispozitivele:



În ceea ce privește **avantajele** utilizării produsului **BENTO MDM**, principalele beneficii sunt următoarele:

- Administrare automată;
- Securitate avansată;
- Instalare simplă și automatizată;
- Monitorizare.



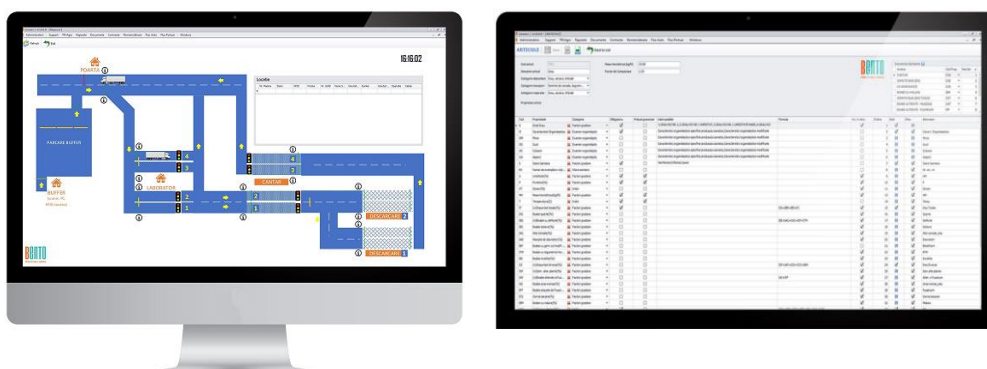
B.3 BENTO Grânar

BENTO Grânar inovează managementul depozitării de cereale.

Grânar este o aplicație de management, având rolul de a simplifica și de a automatiza toate operațiunile de recepție, gestiune silozuri, magazii sau depozite de cereale cu capacitate mare de stocare "in land" sau a terminalelor portuare. Deseori activitatea beneficiarilor presupune managementul contractelor, cât și gestionarea cantității și calității cerealelor depozitate.

Grânar oferă în timp real, date despre calitatea, cantitatea și proveniența grânelor, costurile de depozitare, manevrare și transport a acestora. Aplicația are rolul de a simplifica și de a automatiza toate operațiunile de recepție, depozitare și gestiune a stocurilor de cereale în silozuri, magazii sau buncăre și de a genera toate documentele legale, privind gestiunea de stocuri de cereale - BCA, Tichet de cântar, SRC, AJG, etc.

Deținătorii de silozuri pot monitoriza facil documentele legale, contractele și pot emite automat facturile specifice operațiunilor de depozitare. În plus, traderii pot vedea în timp real date privind cantitatea, calitatea și proveniența cerealelor depozitate.



În ceea ce privește **avantajele** utilizării produsului **BENTO Grânar**, principalele beneficii sunt următoarele:

- Reducerea timpului necesar analizelor de laborator;
- Eliminarea posibilității furturilor, prin procesele de cântărire automată la plin și la gol a utilajelor de transport;
- Reducerea cu până la 20% a energiei consumate pentru asigurarea umidității optime de depozitare;
- Automatizarea completă a zonei de recepție și interfațarea cu o serie de dispozitive specifice acestui business;
- Creșterea încrederii partenerilor în modalitatea de gestiune a produselor lor cerealiere;
- Livrarea de situații și rapoarte la zi cu privire la starea și traseul cerealelor în cadrul silozului;
- Evidența clară a contractelor și a situației facturilor.



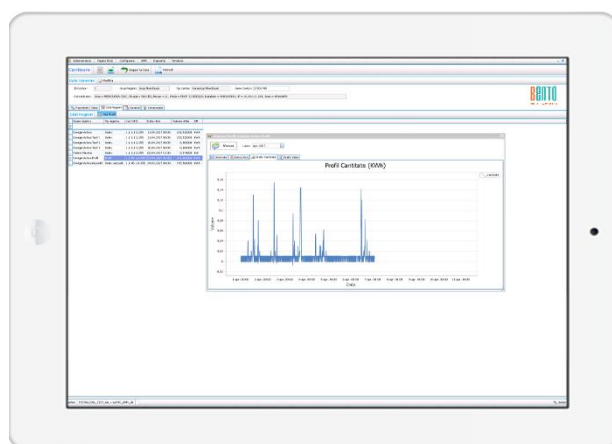
B.4. BENTO Smart Metering & Energy Management (BENTO EnMS)

Soluția **Smart Metering & Energy Management** îmbină componente software cu elemente hardware, reprezentând prezența BENTO în zona IoT ("Internet of Things").

Sistemul permite monitorizarea de la distanță a consumurilor și producției de energie și a altor semnale primite de la diverși senzori, centralizarea și formalizarea acestor informații, integrarea cu sisteme terțe precum cele ERP sau de facturare și efectuarea de analize în scopul eficienței energetice.

În ceea ce privește avantajele utilizării produsului BENTO Smart Metering, principalele beneficii sunt următoarele:

- Acuratețea citirii contoarelor;
- Securitatea transmiterii datelor;
- Reducerea furturilor;
- Reducerea costurilor cu deplasarea;
- Comunicare bidirecțională.



C. Servicii IT

Divizia IT, **Infrastructură & Cloud a BENTO**, creează și implementează soluții IT robuste, adaptabile, utilizând cele mai noi tehnologii pentru standardizarea, optimizarea și menținerea conformității infrastructurii IT.

Pentru mediile de afaceri, urmărirea îndeaproape a tendințelor IT, digitalizarea și infrastructura reprezintă probleme reale, de actualitate.

Găsirea mix-ului perfect și a ROI-ului optim este esențială pentru o afacere profitabilă. Pe lângă toate acestea, coordonarea propriei echipe IT poate fi dificilă și costisitoare.



În tot acest proces BENTO oferă o gamă variată de servicii IT menite să răspundă nevoilor din piață.



C.1. IT Service Desk

Acest serviciu presupune acordarea unui suport de nivel 1 și 2 pentru tot ceea ce este legat de IT, adaptat culturii organizației beneficiare. BENTO oferă un singur punct de contact pentru toți utilizatorii acestor servicii.

Echipa de Service Desk BENTO se poate ocupa de toate procesele de suport pentru a minimiza impactul incidentelor de infrastructură IT, acoperind serviciile de instalare, configurare și management, precum și serviciile de consultanță asociate.

Serviciile sunt disponibile 24/7, iar BENTO oferă deja asistență pentru companii din Europa și S.U.A.

Indiferent dacă BENTO deservește infrastructura IT, resursele corporative sau aplicațiile dedicate, Compania reușește urmărirea în timp real a performanței activelor pe care le gestionează.

C.2. Administrarea sistemelor IT

Specialiștii IT în administrarea sistemelor din BENTO acoperă o gamă variată de infrastructuri și dimensiuni, fie că este vorba de sisteme fizice, virtuale, Cloud, hibride, de dimensiuni mici sau de nivel Enterprise. Compania are în administrare inclusiv componente utilizate în infrastructura critică, cât și topologii complexe de redundanță, acestea fiind elemente definitorii pentru competențele echipei.

Prin externalizarea acestor servicii către BENTO, beneficiarii pot optimiza costurile și planifica evoluția efortului asociat acestor activități într-un mod previzibil.

C.3. Administrare rețele IT

Compania proiectează, implementează și operează rețele IT de orice dimensiune și complexitate pentru a deservi oricărui scop. Obiectivul principal îl reprezintă asigurarea securității și disponibilității rețelelor IT.



Echipa de rețelistică a BENTO gestionează, atât local, cât și de la distanță, rețelele și echipamentele de comunicație ale beneficiarilor, asigurând o disponibilitate ridicată a serviciilor. Complementar, BENTO oferă în timp real, 24/7, servicii de management de rețea și monitorizare, identificarea incidentelor, rezolvarea și prevenirea acestora, conform SLA-urilor agreeate.

C.4. Servicii de virtualizare IT

BENTO oferă servicii complete de virtualizare IT atât la nivelul serverelor, cât și la nivelul terminalelor utilizatorilor, ce permite companiilor să devină mai flexibile și mai eficiente. Prin intermediul virtualizării este posibilă rularea simultană a mai multor sisteme de operare pe un singur server sau calculator, nefiind deci necesară alocarea a câte unui server dedicat fiecărui serviciu, astfel cum se practică în abordarea tradițională (server e-mail, server web, server telefonie, server aplicații ERP sau CRM, etc).

Scopul serviciilor de virtualizare este acela de a optimiza infrastructura IT existentă, de a reduce costurile cu componentele hardware și administrarea asociată cu până la 50% și de a crește eficiența serverelor cu până la 80%.

C.5. Servicii Hosting în Cloud

Serviciile BENTO Cloud Hosting permit accesul imediat la resursele de stocare și procesare necesare fără a investi în echipamente hardware. În acest mod costurile de infrastructură sunt adaptate la nevoile existente, fără niciun angajament pe termen lung. BENTO acoperă toată gama de servicii necesare migrării de la o infrastructură tradițională spre soluții de cloud public, cum ar fi Microsoft Azure sau Amazon AWS.

Portofoliul Companiei include și servicii de tip „managed”, servicii de consultanță și evaluare pentru alegerea soluției optime de reducere a costurilor prin migrarea în Cloud, de implementare dar și de mentenanță și suport.

C.6. Consolidări Datacenter

Serviciile de consolidare pentru centrele de date livrate de BENTO au ca scop optimizarea resurselor hardware, asigurând în același timp disponibilitatea acestora și reducerea costurilor de întreținere dar și a consumului de energie, prin implementarea tehnologiilor moderne. Serviciile pot presupune proiectarea și implementarea centrelor de date de la zero, reproiectarea celor existente, reducerea dimensiunii centrelor de date actuale sau fuzionarea mai multor centre de date într-unul singur.

Ca parte a unui proiect de consolidare a unui centru de date, BENTO poate ajuta la migrarea de la o soluție de infrastructură tradițională la o soluție de tip Cloud public.

C.7. Automatizare infrastructuri IT

Serviciile BENTO de automatizare a infrastructurilor IT permit gestionarea eficientă a serviciilor și a aplicațiilor ce rulează în rețele și în domenii multi-cloud obținând astfel viteza de configurare, scalabilitatea și standardizarea serviciilor de infrastructură IT.

Modelele de automatizare și serviciile asociate se bazează pe tehnologii precum KUBERNETES, OPEN SOURCE, PUPPET și CHEF.



C.8. Cloud DevOps

Acest tip de serviciu permite automatizarea și accelerarea lansărilor de aplicații software, eliminarea erorilor de implementare, îmbunătățirea calității codului livrat dar și posibilitatea de a fi cu un pas înaintea concurenței. Prin integrarea tehnologiei Cloud DevOps se maximizează astfel potențialul de dezvoltare al beneficiarului.

C.9. Externalizare (Outsourcing) Servicii IT

Apelând la serviciile de externalizare IT, beneficiarii devin agili și liberi să scaleze și să transforme organizația așa cum doresc, conform dinamicilor și tendințelor mediului de afaceri, renunțând la operațiunile care nu reprezintă un diferențiator.

Externalizând toate operațiunile IT către BENTO, utilizatorii vor beneficia de expertiza solidă a întregii echipe într-o varietate de tehnologii de ultimă oră, precum și în proiectarea și monitorizarea unor arhitecturi și infrastructuri moderne.

D. Servicii Cloud

Prin intermediul serviciilor Cloud, BENTO transferă fluxurile de lucru ale oricărei companii într-un mediu Cloud securizat, care să permită scalarea ușoară și rapidă, pe măsură ce afacerea acestora se dezvoltă.

Compania acoperă o gamă largă de servicii de consultanță, implementare și migrare, necesare tranziției de la infrastructura tradițională la o soluție bazată pe Cloud.



Serviciile Cloud BENTO au la bază cele mai puternice platforme de Cloud public, precum **Microsoft Azure** și **Amazon Web Services** și sunt în concordanță cu prevederile **HIPPA** și **ISO/IEC27001** pentru managementul securității informațiilor.





D.1. Consultanță Cloud

Prin intermediul acestui serviciu, BENTO creează alături de clienții săi, strategii privind atât alegerea tehnologiilor Cloud potrivite, cât și organizarea și coordonarea proiectelor de migrare și implementare. Scopul este de a identifica mix-ul potrivit de tehnologii și modul optim de organizare al proiectului care să asigure o integrare cât mai facilă în modul actual de lucru cât și ROI-ul așteptat.



D.2. Migrare Cloud

Migrarea unei infrastructuri existente într-un mediu Cloud necesită deseori organizarea și derularea unui proiect pilot, cu un set restrâns de aplicații, pentru a limita riscurile și pentru a evalua atât impactul operațional cât și beneficiile tehnologiilor și metodelor alese.



Ulterior acestei etape, echipa BENTO derulează întreg proiectul de migrare a tuturor componentelor ce fac obiectul proiectului către noua infrastructură, în Cloud, asistând apoi echipa beneficiarului pentru a asigura o tranziție ușoară.



D.3. Implementare Cloud

Obiectivul acestei categorii de servicii este implementarea unui mediu optim pe baza celor mai bune platforme Cloud, ajustat nevoilor clientului. În cadrul proiectelor de implementare Cloud, echipa BENTO definește și planifică obiective și milestone-uri, evaluează infrastructura existentă, planifică și coordonează întregul proiect, validează și verifică calitatea și compatibilitatea aplicațiilor și serviciilor.



Compania livrează o abordare personalizată cerințelor clientului și restricțiilor operaționale.

CERCETARE & PRODUSE PROPRII

Produsele proprii BENTO sunt descrise în secțiunile B.1.-B.4. de mai sus, una dintre direcțiile principale ale Emitentului în perioada următoare fiind aceea de perfecționare a acestor produse și de a le include noi facilități, precum și de dezvoltare a unor noi produse.

DIFERENȚIEREA FAȚĂ DE CONCURENȚĂ

În ceea ce privește factorii care diferențiază Emitentul de competiția acestuia, aceștia pot fi clasificați în funcție de liniile de business ale acestuia, precum și de produsele dezvoltate:



- (i) **IT&C** - BENTO a construit întreaga sa activitate bazându-se pe un mix complex de competențe în zona IT&C, Infrastructură și Cloud, și pe parteneriatele solide dezvoltate în ultimii ani, precum cel cu Microsoft, HPE sau CISCO, elemente ce au consolidat poziția BENTO pe piața IT&C din România;
 - (ii) **Software personalizat** - BENTO dezvoltă software personalizat de mai bine de 17 ani. Compania a înregistrat implementări de succes în industrii multiple, precum energie, FMCG, utilități, telecomunicații, sănătate, agricultură, IT, media, industrie alimentară, distribuție, transporturi și servicii;
 - (iii) **Field Service Management** - BENTO este unicul producător din România al unei astfel de soluții, având deja o prezență substanțială în categoria companiilor de utilități. Din cele 4 companii care operează rețele de distribuție a energiei electrice din țară, 2 au activități care utilizează direct sau indirect soluția BENTO Field Service Management („BENTO FSM”). De asemenea, una dintre cele mai importante companii din România care administrează o rețea de apă municipală este utilizator al BENTO FSM;
- Cu privire la Field Service Management, BENTO nu are competitori locali pe piața din România, principalii competitori fiind jucători internaționali: Service Power, Service Max, Clevest IFS, SAP (Coresystems), Ventyx ABB, Salesforce (Field Service), Microsoft (Dynamics 365 Field Service), Jobber, Field Aware, Praxedo.
- (iv) **Mobile Device Management** - BENTO este singurul producător din România al unei soluții MDM, având în implementare unul dintre cele mai mari proiecte din țară, prin intermediul căruia sunt gestionate aproximativ 150.000 de dispozitive mobile. Chiar dacă nu există producători locali de soluții MDM, o parte din furnizorii internaționali sunt promovați prin intermediul partenerilor acestora la nivel local: Samsung Knox și Airwatch.
 - (v) **Digitizare în sectorul agricol** - Marii traderi corporate sau producători agricoli, operatorii portuari, silozurile cu capacități mari de stocare au nevoie de sisteme care să faciliteze managementul stocurilor din recoltă până la livrarea către beneficiarul final, trecând prin toate tipurile de operațiuni de cântărire, analiză, curățire, tarare, uscarea, depozitare, gestiune contracte, transbordare, facturare și vânzare. Soluția BENTO „Grânar” este deja implementată la unul dintre cele mai mari terminale portuare de cereale din țară, cât și în cadrul unor proiecte de dimensiuni mai reduse.

ADMINISTRATORI ȘI CONDUCEREA EXECUTIVĂ

Administrarea Companiei

În anul 2021, Compania a fost administrată atât de un Administrator Unic, Radu Scarlat, precum și de un Consiliu de Administrație. Trecea la o structură de administrare cu un consiliu format din 3 membri a fost decisă în contextul listării companiei pe Sistemul Multilateral de Tranzacționare al Bursei de Valori București.

Compania este administrată de un Consiliu de Administrație, format de 3 membri aleși cu un mandat de 2 ani. La data redactării acestui raport, Consiliul de Administrație al 2B Intelligent Soft S.A. este format din următorii membri:



Radu Scarlat, Acționar Partener, Președinte al Consiliului de Administrație cu putere de reprezentare

Radu Scarlat se alătură Companiei la 2 ani de la înființarea acesteia, devenind partenerul lui Vlad Bodea. Ca și pe colegul său, evoluția BENTO îl ajută pe Radu să își dezvolte competențe într-o gamă variată de roluri care apar odată cu creșterea complexității proiectelor și al portofoliului de servicii livrate.

Radu este cel care a canalizat experiența acumulată de echipa BENTO cu implementarea soluțiilor destinate activității de teren către dezvoltarea unui produs software propriu. În acest lung și complex drum, care a presupus 3 implementări majore în paralel cu structurarea produsului standard, Radu a dobândit o vastă experiență atât în analiza operațională de business, cât și în product management.

Prin preluarea managementului financiar în cadrul Companiei, Radu a reușit să structureze mecanismele prin care Compania își asigură stabilitatea financiară, având o contribuție substanțială la capacitatea de creștere a acesteia. Această preocupare i-au adus competențe valoroase în zone precum managementul de risc și planificarea financiară.

În ultimii ani, Radu și-a concentrat din ce în ce mai mult atenția asupra dezvoltării BENTO. În prezent, pe lângă implicarea în diverse zone operaționale ale companiei, Radu supervizează și departamentele: Financiar, Administrativ și Achiziții.

Educație:

- 2009 - Diploma de Licență în Automatică și Calculatoare, Universitatea Politehnică București

Experiență Profesională:

- 2010 - prezent: Administrator, BENTO (2B Intelligent Soft S.A.);
- 2006 - 2010: Software Engineer and Operations Manager, BENTO (2B Intelligent Soft S.A.);
- 2005 - 2006: Software Engineer, AquaSoft;
- 2005: Packaging Engineer, AquaSoft.

Procent de deținere: Radu Scarlat deține 28,3285% din capitalul social al 2B Intelligent Soft S.A.

Remuneratie: În anul 2021, cuantumul remunerației plătite și beneficiile în natură acordate de către Emitent lui Radu Scarlat reprezintă:

- Remunerație brută în valoare de 202.651 lei
- Alte beneficii: laptop, telefon, mașină.

Informații adiționale, conform reglementarilor legale:

- În prezent Radu este asociat activ în companii / asociații: Plaja Nuka SRL, VRTW Artists SRL, VRTW Tours SRL.



- În ultimii 5 ani, lui Radu nu i-a fost interzis de către o instanță de judecată să îndeplinească funcția de membru al consiliului de administrație sau supervizare a unei societăți comerciale.
- În ultimii 5 ani, nu au existat cazuri de insolvență, lichidare, faliment sau administrare specială ale unor societăți comerciale, din ale căror consilii de administrație sau supervizare să facă parte Radu.
- Radu nu are activitate profesională care concurează pe cea a emitentului și nu este parte a niciunui acord, înțelegeri sau legături de familie cu o terță persoană datorită căreia ar fi fost numit administrator.



Vlad-Ermil Bodea, Cofondator, Acționar Partener, Membru al Consiliului de Administrație cu putere de reprezentare

Vlad Bodea este unul dintre antreprenorii din noua generație, pasionat de inginerie și tehnologie. A scris prima linie de cod în clasa a IV-a, în limbajul BASIC, iar în următorii ani a continuat să își dezvolte și aprofundeze pasiunea pentru programare, cât și pentru operarea și depanarea sistemelor de calcul. Ulterior și-a canalizat pasiunea către zona de infrastructură și comunicație, internet și securitate.

a canalizat pasiunea către zona de infrastructură și comunicație, internet și securitate.

În anul 2 de facultate, Vlad Bodea devine cofondator al BENTO, sub numele formal pe care Compania îl poartă și astăzi, 2B Intelligent Soft. Evoluția profesională a lui Vlad este strâns legată de BENTO, acesta trecând prin majoritatea rolurilor care au apărut odată cu dezvoltarea companiei. În poziția de inginer software, proiectul de referință al lui este dezvoltarea și implementarea unei platforme de comunicații "SCADA" în cadrul unui proiect de anvergură ce automatizează distribuția de energie electrică.

Odată cu creșterea BENTO, Vlad s-a îndepărtat de latura tehnică, orientându-se spre zona de operațiuni și management. Sub coordonarea sa directă, BENTO a avut rolul de leader în implementarea unei soluții de tip WFM (Workforce Management) pentru unul dintre clienții strategici ai companiei. Cu ocazia coordonării acestui proiect, care a presupus managementul unui grup complex de părți interesate, atât IT cât și non-IT, Vlad a dobândit experiență valoroasă atât în managementul de proiect, cât și în analiza operațională de business. Acest proiect a pus bazele orientării BENTO către proiectele care implică automatizarea operațiunilor derulate cu echipe în teren. În ultimii ani ai evoluției BENTO, Vlad și-a concentrat din ce în ce mai mult atenția asupra planificării strategice cât și asupra managementului proceselor interne. În prezent, pe lângă implicarea în diverse zone operaționale ale companiei, Vlad supervizează și departamentele: Vânzări și Comercial, Marketing și Resurse Umane.

Educație:

- 2009 - Diploma de Licență în Automatică și Calculatoare, Universitatea Politehnică București

Experiență Profesională:

- 2004 - prezent: Administrator, BENTO (2B Intelligent Soft S.A.);
- 2013 - 2018: Business Development Director, Adrem;
- 2002 - 2004: IT Manager, Adrem.



Procent de deținere: Vlad Bodea deține 28,3284% din capitalul social al 2B Intelligent Soft S.A.

Remuneratie: În anul 2021, cuantumul remunerației plătite și beneficiile în natură acordate de către Emitent lui Vlad Bodea reprezintă:

- Remunerație brută în valoare de: 83.097 lei
- Alte beneficii: laptop, telefon, mașină.

Informații adiționale, conform reglementarilor legale:

- În prezent Vlad este asociat activ în companii / asociații: Plaja Nuka SRL, VRTW Artists SRL, VRTW Tours SRL.
- În ultimii 5 ani, lui Vlad nu i-a fost interzis de către o instanță de judecată să îndeplinească funcția de membru al consiliului de administrație sau supervizare a unei societăți comerciale.
- În ultimii 5 ani, nu au existat cazuri de insolvență, lichidare, faliment sau administrare specială ale unor societăți comerciale, din ale căror consilii de administrație sau supervizare să facă parte Vlad.
- Vlad nu are activitate profesională care concurează pe cea a emitentului și nu este parte a niciunui acord, înțelegeri sau legături de familie cu o terță persoană datorită căreia ar fi fost numit administrator.



Claudiu Negrișan, Membru ne-executiv al Consiliului de Administrație

Claudiu Negrișan este un executiv cu experiență bogată în strategie, consultanță de management, finanțe și investiții. Absolvent de MBA al Copenhagen Business School, el ocupă poziția de CFO al unui grup de firme de renume din România, cu venituri anuale de 200 milioane RON și peste 1000 angajați.

Claudiu a început să investească la BVB încă din 1996, fiind un investitor activ atât pe piața de capital, dar și în zona investițiilor private în companii nelistate, inclusiv start-up-uri și companii de tehnologie.

Educație:

- 2004 – MBA, Copenhagen Business School;
- 1996 – Diploma de Licență în Aeronave și Motoare de Aviație, Academia Tehnică Militară.

Experiența Profesională:

- 2020 – prezent: Group CFO Adrem Group (deținut de ABBC Bro Group BV);
- 2016 – prezent: Group CFO, ABBC Bro Group BV Olanda;
- 2013 – 2016: Partner, Platinum Capital;
- 2009 – 2012: Head of Advisory Services, SOAR Management;



- 2007 - 2009: Consultant independent;
- 2005 – 2007: Country Director România, SIMMO AG Austria;
- 1998 – 2004: Antreprenor;
- 1996 – 1998: Șef departament bază aeriană militară.

Procent de deținere: Claudiu Negrișan deține 0,9091% din capitalul social al 2B Intelligent Soft S.A.

Remunerație: În anul 2021, cuantumul remunerației plătite și beneficiile în natură acordate de către Emitent lui Claudiu Negrișan reprezintă:

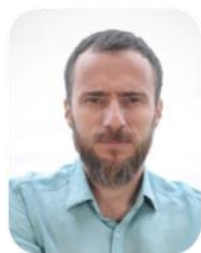
- Remunerație brută în valoare de: nu a fost remunerat.
- Alte beneficii: - .

Informații adiționale, conform reglementarilor legale:

- În prezent Claudiu este asociat activ în companii / asociații: Silverspring Capital SRL, Dunatex Trading SRL, Fjord Line SRL.
- În ultimii 5 ani, lui Claudiu nu i-a fost interzis de către o instanță de judecată să îndeplinească funcția de membru al consiliului de administrație sau supervizare a unei societăți comerciale.
- În ultimii 5 ani, nu au existat cazuri de insolvență, lichidare, faliment sau administrare specială ale unor societăți comerciale, din ale căror consilii de administrație sau supervizare să facă parte Claudiu.
- Claudiu nu are activitate profesională care concurează pe cea a emitentului și nu este parte a niciunui acord, înțelegeri sau legături de familie cu o terță persoană datorită căreia ar fi fost numit administrator.

Conducerea Companiei

Conducerea executivă este formată din:



Andrei Cupaciu, Acționar Partener, Director Divizie IT, Infrastructură & Cloud

Andrei Cupaciu deține o experiență profesională de peste 17 ani. Primele sale interacțiuni cu ingineria IT au fost încă din timpul liceului, având în prim plan realizarea primei rețele de date cu acces la internet din orașul Constanța, în anii 1999 - 2000.

Pasiunea sa pentru IT l-a ajutat să dobândească abilități în diverse sisteme de operare, securitate informatică, automatizare infrastructură IT și implementarea de sisteme IT de tip „Business Critical”.

Andrei Cupaciu s-a alăturat echipei BENTO în 2013 aducând propria sa viziune în dezvoltarea pe termen lung a zonei de servicii IT, Infrastructură & Cloud din cadrul Companiei.



Acesta s-a concentrat pe livrarea de soluții la cheie bazate pe Public & Private Cloud, Automatizări IT, Securitate și Infrastructură IT Convergentă, dar și pe extinderea echipei existente și a competențelor acesteia. Aceste demersuri au contribuit la creșterea stabilă și organică a business-ului BENTO în zona serviciilor IT.

Din dorința de a livra clienților soluții bazate pe cele mai moderne, fiabile și flexibile tehnologii IT, Andrei a reușit în scurt timp de la venirea sa în Companie să coordoneze dezvoltarea de parteneriate solide de business cu cele mai mari companii de tehnologie: Microsoft, AWS, HPE, VMWare și CISCO.

Experiența acumulată de-a lungul timpului în diverse proiecte IT, din cele mai diverse industrii, l-au ajutat să își dezvolte și numeroase competențe în zona de dezvoltare de business. Capacitatea lui Andrei de a identifica facil problemele cu care companiile se confruntă ca urmare a adopției de tehnologii noi, dar și de a preîntâmpina problemele acestora a contribuit la creșterea continuă a portofoliului de clienți ai BENTO. În prezent, conduce Divizia IT, Infrastructură & Cloud și îndeplinește numeroase alte roluri în Companie, cu precădere în zona de Vânzări și Business Development.

Expertiza profesională:

- Sisteme de operare *UNIX;
- Tehnologii de automatizare și coordonare infrastructură IT;
- Blockchain;
- Public Cloud Implementation;
- Securitate informatică.

Educație:

- 2009 - Diploma de Licență în Automatică și Calculatoare, Universitatea Politehnică București

Experiența profesională:

- 2013 – prezent: Director Divizie IT, Infrastructură & Cloud, BENTO (2B INTELLIGET SOFT S.A.);
- 2007 – 2013: Technical IT Team Leader, Crescendo International;
- 2006 – 2007: System Engineer, Twodecode Belgium;
- 2004 – 2006: System Engineer, Aquasoft România;

Procent de deținere: Andrei Cupaciu deține 7,8690% din capitalul social al 2B Intelligent Soft S.A.

Informații adiționale, conform reglementarilor legale:

- În prezent Andrei este asociat activ în companii / asociații: Integrated IT Solutions SRL
- În ultimii 5 ani, lui Andrei nu i-a fost interzis de către o instanță de judecată să îndeplinească funcția de membru al consiliului de administrație sau supervizare a unei societăți comerciale.



- În ultimii 5 ani, nu au existat cazuri de insolvență, lichidare, faliment sau administrare specială ale unor societăți comerciale, din ale căror consilii de administrație sau supervizare să facă parte Andrei.
- Andrei nu are activitate profesională care concurează pe cea a emitentului și nu este parte a niciunui acord, înțelegeri sau legături de familie cu o terță persoană datorită căreia ar fi fost numit administrator.



Daniel Giuscă, Acționar Partener, Lead Software Architect

Absolvent al Universității „Dunărea de Jos” din Galați, secția Calculatoare, Daniel Giuscă a creat încă de la începutul carierei sale arhitecturi software dedicate și produse de business care au fost implementate în cadrul a numeroase companii naționale și multinaționale. Pasiunea sa pentru software și dorința de a evolua constant au fost 2 factori majori care l-au ajutat să se perfecționeze în tehnologii precum: Cloud Development, Artificial Intelligence, Connected Field Service și Security.

Dan s-a alăturat echipei BENTO în 2013, odată cu organizarea formală companiei în cele două divizii. Contribuind la formarea și dezvoltarea diviziei Dezvoltare Software, el a coordonat atât construcția, cât și implementarea majorității proiectelor software ale Companiei.

Pe parcursul celor peste 8 ani petrecuți în cadrul Companiei, Dan Giuscă a avut un rol cheie în dezvoltarea produselor BENTO Field Service Management, Grâнар, Food Manufacturing, dar și a numeroase aplicații software personalizate, reușind astfel să transpună nevoile clienților în produse software unice, cu rolul de a le facilita activitatea și de a le crește eficiența operațională.

Expertiza profesională:

- Analiza sistemelor informaționale;
- Arhitecturarea soluțiilor pentru sisteme de afaceri;
- Proiectarea de software;
- Management Operațional al echipelor de dezvoltare software.

Educație:

- 1996: Diploma de Licență, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, secția Calculatoare

Experiența profesională:

- 2014 – Present: Lead Software Architect, BENTO (2B INTELLIGENT SOFT S.A.);
- 2014 – 2016: Software Design Engineer, Bizage Software Innovation;
- 2002 – 2014: Project Manager, Total Soft;
- 2000 – 2002: Technical Director, Advanced Software Solutions;
- 1998 – 2000: Senior Developer, Cegedim;



- 1996 – 1998: Software Developer, Ram-Tech.

Procent de deținere: Daniel Giușcă deține 7,8690% din capitalul social al 2B Intelligent Soft S.A.

Informații adiționale, conform reglementarilor legale:

- În prezent Daniel este asociat activ în companii / asociații: BIZAGE SOFTWARE INNOVATION S.R.L.
- În ultimii 5 ani, lui Daniel nu i-a fost interzis de către o instanță de judecată să îndeplinească funcția de membru al consiliului de administrație sau supervizare a unei societăți comerciale.
- În ultimii 5 ani, nu au existat cazuri de insolvență, lichidare, faliment sau administrare specială ale unor societăți comerciale, din ale căror consilii de administrație sau supervizare să facă parte Daniel.
- Daniel nu are activitate profesională care concurează pe cea a emitentului și nu este parte a niciunui acord, înțelegeri sau legături de familie cu o terță persoană datorită căreia ar fi fost numit administrator.

ACȚIUNILE BENTO LA BURSA DE VALORI BUCUREȘTI

Acțiunile 2B Intelligent Soft (BENTO) au fost admise la tranzacționare pe segmentul SMT al Bursei de Valori București la data de 16.03.2022.

Înainte de listare pe Bursa, în cadrul plasamentului privat au fost vândute acțiuni către 103 de investitori, dintre care 11 investitori calificați și restul de 92 de retail. Dintre investitorii de retail, 6 sunt persoane juridice române și restul sunt persoane fizice. Dintre cei 97 de investitori persoane fizice, 96 sunt persoane fizice române și 1 este persoană fizică străină. Valoarea capitalizării anticipate rezultată în urma derulării cu succes a ofertei de tip plasament privat este compusă din numărul total de acțiuni emise de societate 4.400.000, la prețul final de ofertă de 14 RON/acțiune, la valoarea nominală de 0,10 lei fiecare, rezultând o valoare de 61.600.000 RON

Ulterior plasamentului privat au avut loc tranzacții private cu acțiunile Emitentului. Astfel, alte 5 persoane au intrat în acționariatul companiei, dintre care 4 persoane fizice și o persoană juridică, deținând un număr de 277.000 acțiuni. Tranzacțiile au fost efectuate la prețul de 14 RON / acțiune, același preț la care acțiunile au fost vândute în cadrul plasamentului privat. Cele 277.000 acțiuni au fost vândute de către acționarii Companiei existenți anterior plasamentului privat.

La 31.12.2021 (precum și la 04.03.2022), structura acționariatului companiei era următoarea:

Acționar	Număr Acțiuni	Procent
Radu Scarlat	1.246.452	28,3285%
Vlad-Ermil Bodea	1.246.451	28,3284%
Persoane Fizice	1.125.850	25,5875%
Andrei Cupaciu	346.237	7,8690%
Daniel Giușcă	346.237	7,8690%
Persoane Juridice	88.773	2,0176%
TOTAL	4.400.000	100%



În 2021, nu au fost efectuate operațiuni de către 2B Intelligent Soft S.A. de achiziționare de acțiuni proprii. Niciuna dintre societățile afiliate sau filiale 2B Intelligent Soft S.A. nu deține acțiuni emise de 2B Intelligent Soft S.A.. Emitentul nu a emis obligațiuni nici alte titluri de creanță datorie.

POLITICA DE DIVIDENDE

Consiliul de Administrație al 2B Intelligent Soft S.A. ("Compania") declară că societatea își asumă angajamentul de a respecta Principiile de Guvernanță Corporativă aplicabile emitenților ale căror valori mobiliare se tranzacționează pe Sistemul Multilateral de Tranzacționare operat de Bursa de Valori București S.A. în calitate de operator de piață reglementată.

În acord cu principiile enunțate anterior, Compania se obligă să adopte o politică de dividend, ca un set de direcții referitoare la repartizarea profitului net, pe care Compania declară că o va respecta. În consecință, Consiliul de Administrație al Companiei enunță următoarele principii relevante cu referire la politica de dividend:

- Compania recunoaște drepturile acționarilor de a fi remunerați sub forma de dividende, ca formă de participare la profiturile nete acumulate din exploatare precum și ca expresie a remunerării capitalului investit în companie.
- Fiind o companie de creștere cu un potențial mare de dezvoltare, conducerea BENTO urmărește să obțină un echilibru între recompensarea acționarilor și menținerea accesului la capitalul necesar pentru dezvoltare. Prin urmare, Compania propune acționarilor un model hibrid de politică de dividend, care include atât distribuirea de acțiuni gratuite, cât și dividende în numerar.
- Compania propune să își recompenseze acționarii, salariații și colaboratorii prin acordarea de acțiuni cu titlu gratuit, în urma capitalizării unei părți din profiturile nete acumulate de Companie. Urmând acest model, capitalul va fi păstrat de către Companie și investit în activități și cheltuieli care urmăresc creșterea valorii afacerii, în timp ce investitorii vor fi recompensați pentru contribuția lor cu acțiuni gratuite. Propunerea privind distribuirea dividendelor, sub formă de acțiuni cu titlu gratuit, incluzând și rata de distribuire, se va realiza de către Consiliul de Administrație al Companiei prin emiterea unor comunicate financiare în acest sens către investitori.

Orice modificare a politicii de dividende a companiei va fi comunicată investitorilor în timp util. Ulterior admiterii la tranzacționare a 2B Intelligent Soft S.A. pe piața SMT a Bursei de Valori București, o politică formală privind dividendele va fi publicată pe pagina oficială de internet a Companiei, www.BENTO.ro, secțiunea pentru investitori.

În ultimii 3 ani compania a acordat dividende asociaților săi. Detaliile despre modalitățile prin care a fost distribuit profitul sunt prezentate mai jos:

- **2019:** Nu s-a distribuit profit;
- **2020:** Profitul distribuit a fost de 1.332.373 lei;
- **2021:** Profitul distribuit a fost de 3.200.000 lei;

ANGAJAȚI

La finalul anului 2021, Emitentul a avut un număr mediu de 48 de angajați și 14 subcontractori, datele cu privire la angajați pe ultimii 4 ani fiind furnizate mai jos:



An	Nr. Mediu angajați	Contractori/resurse de la subcontractori	Total
2018	28	4	32
2019	40	6	46
2020	44	9	53
2021	48	14	62*

** (reprezintă numărul mediu de angajați și contractori / resurse de la subcontractori, la data de 31 decembrie 2021 totalul fiind de 73 de persoane)*

În ceea ce privește numărul total de angajați și contractori din cadrul Companiei, la data de 31 decembrie 2021 (73 persoane), aceștia pot fi structurați după următoarele criterii:

Structură număr angajați pe grupe de vârstă	
18-30 de ani	31
31-40 de ani	28
41-50 de ani	14
TOTAL	73

Structură număr angajați în funcție de nivelul de studii	
Studii superioare	69
Studii liceale	4
TOTAL	73

Cele mai multe resurse ale companiei sunt în cadrul Diviziei Software, cu 49 de angajați / colaboratori cu normă întreagă. Aceștia acoperă în principal roluri în ingineria software, QA (testare), managementul livrării și servicii post implementare.

Divizia IT, Infrastructură și Cloud, are o echipă formată din 14 angajați / colaboratori cu normă întreagă. Toți membrii acestei divizii sunt experți IT, specializați pe arii diferite de competență.

Departamentele de servicii interne, non-operaționale, sunt cel mai puțin numeroase, cu un total de 10 angajați și colaboratori cu normă întreagă.

Începând cu jumătatea anului 2018, numărul de angajați în cadrul BENTO a crescut semnificativ, acesta dublându-se până în 2021. Acest lucru s-a datorat, în principal, extinderii diviziei de dezvoltare software, evoluție ce a determinat în 2019 atât apariția departamentului dedicat pentru furnizarea serviciilor de post implementare, cât și extinderea celui de resurse umane.

În anul 2020, Emitentul a crescut capacitatea de analiză de afaceri prin angajarea și formarea unei echipe specializate.

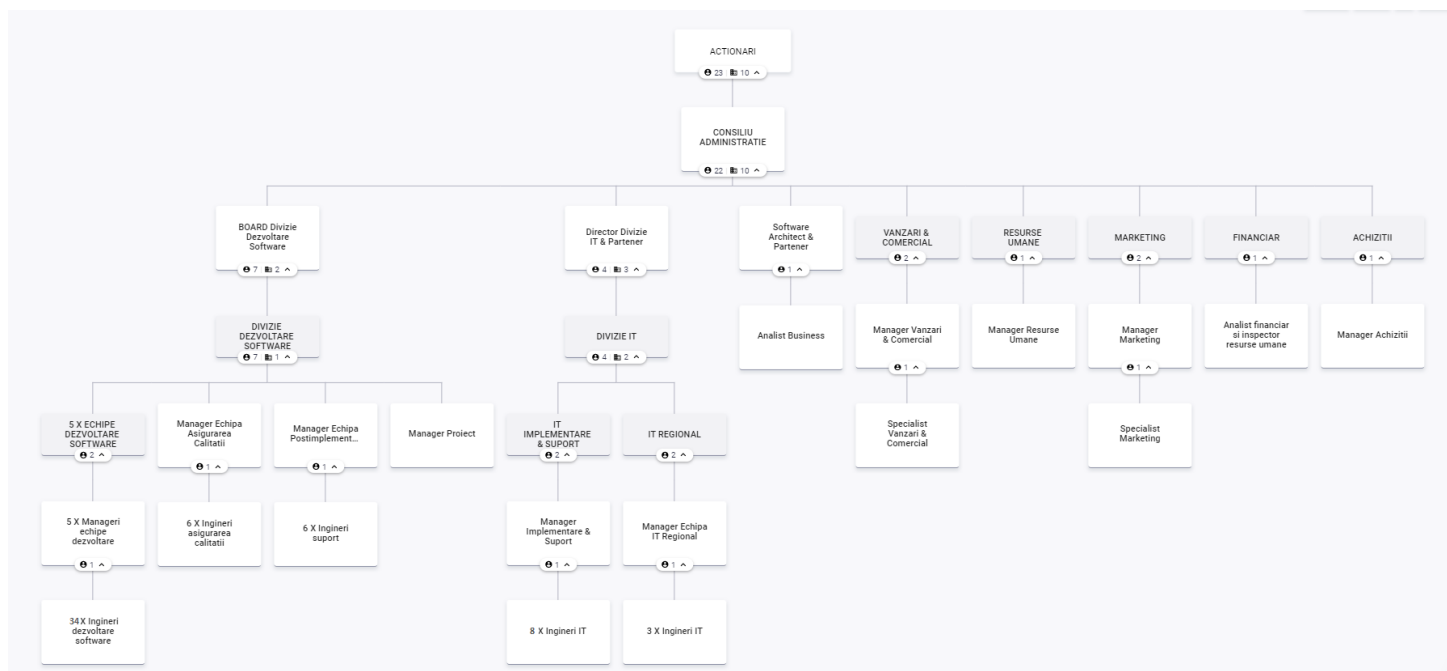
În 2019, în cadrul Diviziei Software BENTO a început un proces de reorganizare, optimizare și formalizare a modului de lucru, generând astfel o nouă metodologie de lucru care acoperă tot ciclul de dezvoltare software, de la vânzare până la etapa post implementare. Procesul de optimizare este unul de durată, iar în 2022 BENTO anticipează finalizarea acestuia pentru toate procesele din cadrul diviziei.



Ca urmare a creșterii numărului de proiecte atât în zona de dezvoltare software, cât și pe cea de servicii de infrastructură, Emitentul a decis în anul 2021 să extindă departamentele de vânzări și management de proiect, în linie cu obiectivele strategice ale Companiei.

Modul în care Emitentul recrutează și reține talentul reprezintă o preocupare fundamentală a managementului BENTO și, din acest motiv, Compania consideră acesta ca fiind unul dintre elementele semnificative care o diferențiază în rândul competiției. Gestiunea capitalului uman din cadrul BENTO și grija pe care aceasta din urmă o arată vizavi de fiecare element al modului în care procesele sunt structurate va continua să fie un element fundamental al strategiei de dezvoltare a BENTO.

Organigrama 2B Intelligent Soft S.A. este disponibilă mai jos:





EVENIMENTE CHEIE ÎN 2021

Transformare în societate pe acțiuni și majorarea capitalului social

În 19.10.2021, au fost decise și înregistrate la Registrul Comerțului următoarele operațiuni: (i) transformarea 2B Intelligent Soft din societate cu răspundere limitată în societate pe acțiuni, (ii) Majorarea capitalului social al 2B Intelligent Soft de la 20.000 lei la 400.000 lei.

Derularea plasamentului privat

În cadrul plasamentului privat au fost vândute acțiuni către 103 de investitori, dintre care 11 investitori calificați și restul de 92 de retail. Dintre investitorii de retail, 6 sunt persoane juridice române și restul sunt persoane fizice. Dintre cei 97 de investitori persoane fizice, 96 sunt persoane fizice române și 1 este persoană fizică străină. Valoarea capitalizării anticipate rezultată în urma derulării cu succes a ofertei de tip plasament privat este compusă din numărul total de acțiuni emise de societate 4.400.000, la prețul final de ofertă de 14 RON/acțiune, la valoarea nominală de 0,10 lei fiecare, rezultând o valoare de 61.600.000 RON

Ulterior plasamentului privat au avut loc tranzacții private cu acțiunile Emitentului. Astfel, alte 5 persoane au intrat în acționariatul companiei, dintre care 4 persoane fizice și o persoană juridică, deținând un număr de 277.000 acțiuni. Tranzacțiile au fost efectuate la prețul de 14 RON / acțiune, același preț la care acțiunile au fost vândute în cadrul plasamentului privat. Cele 277.000 acțiuni au fost vândute de către acționarii Companiei existenți anterior plasamentului privat.

În data de 16.03.2022 acțiunile Emitentului au început să fie tranzacționate pe Sistemul Multilateral de Tranzacționare al Bursei de Valori București.



ANALIZĂ REZULTATE FINANCIARE

ANALIZA P&L

În 2021, BENTO a generat venituri din exploatare de 28,1 milioane de lei, o creștere cu 83% comparativ cu anul 2020. Împărțirea pe linie de business a fost următoarea – divizia „Dezvoltare Software” (DEV) a contribuit cu 35,2% la cifra de afaceri pentru anul 2021. DEV cuprinde dezvoltare, implementare și mentenanță software (aceste activități au avut o contribuție de 68,4% în cadrul acestei linii de business), cât și servicii aferente managementului și derulării proiectelor (activitățile din această categorie au avut o contribuție de 31,6%). În ceea ce privește cea de-a doua linie de business, IT, Infrastructură și Cloud (IT), aceasta este alcătuită din vânzarea și implementarea de servicii IT, rețelistică, administrare IT, infrastructură, Cloud, revânzarea de echipamente și software. Această linie de business a contribuit cu 64,8% la veniturile generate în 2021.

Din totalul veniturilor generate în 2021, aproximativ 32% din venituri au fost venituri recurente. Compania înregistrează o creștere constantă a valorii absolute a veniturilor recurente, adică acele venituri asociate serviciilor de suport și actualizări pentru aplicațiile existente ale clienților. Veniturile recurente au o pondere substanțială în rezultatele ambelor divizii, acestea reprezentând factorul de stabilitate pentru activitatea BENTO, fiind un indicator al maturității serviciilor livrate.

Cheltuielile au înregistrat o creștere mai lentă decât veniturile, cu 76% și ajungând la 23 milioane de lei în 2021. Principala contribuție în cadrul cheltuielilor au avut-o, în primul rând, cheltuielile privind mărfurile, care au crescut cu 153%, ajungând la 10,3 milioane de lei. Acestea reprezintă soluțiile software achiziționate de BENTO și ulterior refacturate clienților. Această poziție a crescut odată cu extinderea afacerii și a numărului de clienți. Alte cheltuieli de exploatare au crescut cu 67%, ajungând la 6,8 milioane de lei, în timp ce cheltuielile cu personalul au crescut cu 19%, ajungând la 5,6 milioane lei. Creșterea ultimelor două categorii de cheltuieli este determinată, în principal, de numărul de angajați, precum și de subcontractanți. La finalul anului 2021, compania a avut un număr mediu de 48 de angajați (comparativ cu 44 angajați în 2020) și 14 subcontractori (față de 9 în 2020).

BENTO a încheiat anul 2021 cu un rezultat operațional de 5,1 milioane de lei, o creștere cu 126% comparativ cu 2020. Veniturile financiare au crescut cu 513%, ajungând la 179 mii de lei, în principal datorită impactului FX pozitiv, în timp ce cheltuielile financiare s-au majorat cu 16%, ajungând la 59 mii de lei. În consecință, BENTO a încheiat 2021 cu un rezultat financiar pozitiv de 119 mii de lei. Acest lucru a dus la un rezultat brut de 5,2 milioane lei, o creștere de 133%, și un rezultat net de 4,5 milioane lei, o apreciere cu 144%.

INDICATORI CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE (LEI)	31/12/2020	31/12/2021	Δ %
Venituri din exploatare	15.348.015	28.143.715	83%
Cheltuieli din exploatare	13.084.981	23.035.309	76%
Rezultat operațional	2.263.034	5.108.406	126%
Rezultat financiar	(21.943)	119.465	-
Rezultat brut	2.241.091	5.227.871	133%
Rezultat net	1.859.022	4.540.717	144%



STRATEGIA DE BUSINESS & VÂNZĂRI

Până în prezent, strategia de vânzări a BENTO s-a fundamentat pe utilizarea resurselor proprii, având în momentul de față o echipă proprie de vânzări. Atât acționarii, cât și Top Managementul Companiei au, de asemenea, un rol important în procesul de vânzări, atât prin identificarea, calificarea și contractarea de oportunități, cât și prin conducerea echipei dedicate de vânzări și optimizarea proceselor implicate. De asemenea, clienții strategici au deseori rolul de partener de vânzări.

Compania are în momentul de față o prezență relativ modestă la nivel internațional, dar pe care își propune să o dezvolte, cele mai notabile piețe fiind în prezent SUA și Elveția.

Strategia de vânzări pe care BENTO își propune să o deruleze în viitorul apropiat se bazează pe câteva elemente independente care converg spre a asigura o creștere sustenabilă a cifrei de afaceri:



1. **Evoluția soluțiilor deja implementate ("upsell")**, fie că este vorba de upgrade-uri sau de adăugarea de elemente complementare. Această direcție este comună tuturor liniilor de afaceri, iar Compania a trecut printr-un proces de organizare a rolurilor de „management de cont” pentru a se asigura de atingerea obiectivelor definite în acest sens, cât și printr-un proces de motivare a persoanelor din organizație implicate în acest proces.
2. **Creșterea ponderii serviciilor recurente**, care prin natura lor au un caracter cumulativ. Multe dintre proiectele implementate de către BENTO au nevoie de servicii de mentenanță și evoluție constantă, pe care compania le furnizează sub formă de abonamente lunare, acest mod de contractare oferind stabilitate Emitentului pe termen lung. De asemenea, BENTO a înregistrat o creștere substanțială a acestei ponderi în perioada 2018 - 2021, datorată în principal unei mai bune discipline în procesul de vânzare. Compania anticipează că această pondere va continua să crească spre un nivel confortabil, generând la rândul ei o creștere semnificativă a cifrei de afaceri.
3. **Dezvoltarea în regiunea apropiată, a canalelor de marketing și vânzări asociate produselor software proprii.** Parte a investiției asociată produselor software proprii este direcționată dezvoltării și menținerii canalelor de marketing și vânzări în regiune



(Europa de Est, zona Balcanică). Această investiție va spori substanțial capacitatea de vânzări a companiei.

4. Evoluția parteneriatelor actuale la nivel IT&C și stabilirea de parteneriate noi.

Divizia IT, Infrastructură și Cloud, la nivelul căreia se înregistrează o creștere organică și sustenabilă de la an la an, derulează proiecte care aduc beneficii substanțiale furnizorilor de echipamente și software. Aceste beneficii sunt recompensate de parteneriate recunoscute, precum cele cu HPE, Microsoft și CISCO. Parteneriatele au 2 beneficii principale:

- Securizarea de prețuri preferențiale pentru oportunitățile gestionate de BENTO prin care se asigură competitivitatea ofertelor pe care Compania le poate susține.
- Creșterea nivelului de oportunități la nivelul BENTO.

Dezvoltarea parteneriatelor existente, cât și stabilirea de parteneriate noi reprezintă o parte importantă a strategiei de vânzări și un element care aduce o componentă de creștere sustenabilă a cifrei de afaceri viitoare.

5. Mărirea echipei proprii de vânzări. Un element fundamental al strategiei de vânzări BENTO reprezintă scalarea resurselor dedicate vânzărilor, ca urmare a experiențelor acumulate în procesul de vânzări derulat de echipa internă.

6. Continuarea dezvoltării prezenței la nivel internațional. Deși încă modestă, prezența BENTO în SUA și Elveția reprezintă un potențial pol de creștere semnificativă. Din acest motiv, Emitentul are în vedere în perioada următoare dezvoltarea propriei activități în aceste două zone pe care compania le consideră esențiale pentru scalarea propriei activități.

CLIEȚI SEMNIFICATIVI

În tabelul următor sunt prezentate cele mai importante 5 contracte, în funcție de ponderea în valoarea cifrei de afaceri.

Top 5 clienți în 2021

	CLIENT / INDUSTRIE	% din CA	ȚARA	SERVICII LIVRATE
1	Client 1	24,6%	România	Dezvoltare software, Servicii IT, Infrastructură & Cloud
2	Client 2	15,9%	România	
3	Client 3	11%	România	
4	Client 4	5,5%	România	
5	Client 5	5,1%	România	



Compania are un portofoliu de clienți diversificați, ce își desfășoară activitatea în următoarele sectoare:

SECTOR	%
Energie	33.3%
Utilități	31.9%
Telecomunicații	8.9%
FMCG	6.0%
Health	5.8%
Media	3.4%
Agricultură	3.3%
IT	2.9%
Servicii	2.5%
Distribuție FMCG	1.68%
Altele	0.25%
Total	100.00%

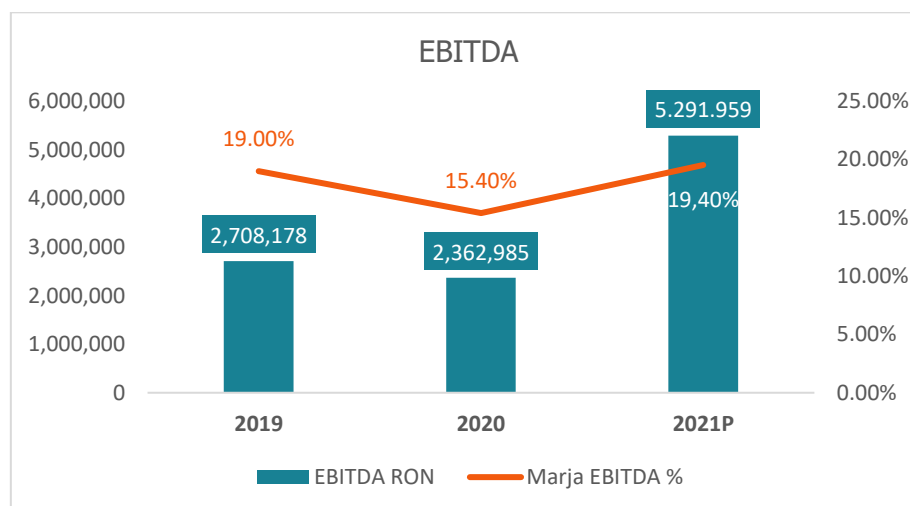
PRINCIPALII INDICATORI OPERAȚIONALI

EBITDA - RON

Este un indicator cheie utilizat în monitorizarea performanței operaționale, fiind frecvent urmărit de investitorii de pe piețele de capital.

EBITDA („earning before interest, taxes, depreciation and amortization”) reprezintă profitul operațional la care se adaugă cheltuielile cu amortizarea și deprecierea.

	2019	2020	2021
EBITDA RON	2.708.178	2.362.985	5.291.959
Marja EBITDA %	19%	15,4%	19,4%





Valoarea EBITDA ușor redusă înregistrată în 2019 și 2020, în contextul creșterii cifrei de afaceri, este datorată creșterii accelerate a numărului de angajați, în special programatori, precum și investițiilor substanțiale derulate de Emitent pentru dezvoltarea propriilor produse software.

ANALIZĂ BILANȚ

Activele totale au crescut cu 43% în 2021, ajungând la 17,3 milioane de lei, o creștere determinată, în principal, de o majorare cu aproape 5 milioane de lei (45%) a activelor circulante și de o creștere cu 27% a activelor imobilizate, care au ajuns la 1,5 milioane de lei la 31.12.2021. Imobilizările corporale au crescut cu 146% în 2021, ajungând la 0,6 milioane de lei, pe fondul achiziției de echipamente și autovehicule. Imobilizările financiare, care reprezintă 0.9 milioane lei, au rămas stabile față de 2020, înregistrând o scădere ușoară, de 2%.

În ceea ce privește activele circulante, acestea au constat, în principal, din creanțe – care s-au ridicat la 9,3 milioane de lei și, în ciuda unei dimensiuni mai mari a afacerii, au rămas exact la același nivel ca în 2020. Aceste creanțe sunt în mare parte creanțe comerciale, cu o valoare totală de 8,7 milioane lei. Alte creanțe, care au crescut cu 135% ajungând la 0,6 milioane de lei, reprezintă creanțe comerciale (clienți), cât și alte creanțe sociale (concedii medicale), debitori diverși.

Datoriile au fost de 5,3 milioane lei la 31.12.2021, în scădere cu 23% față de situația de la sfârșitul anului 2020. Datoriile curente au scăzut cu 12%, ajungând la 5,1 milioane lei și constau în alte datorii pe termen scurt care includ datorii comerciale (furnizori), dividende de plată, precum și sumele datorate în impozite către stat și salariile pentru luna decembrie 2021, toate acestea fiind decontate în T1 2022. Datoriile către furnizorii terți au scăzut cu 23%, ajungând la 1,4 milioane de lei deoarece compania a plătit mai multe facturi înainte de termenul scadent datorită lichidității foarte bune și a poziției de numerar. Datoriile pe termen lung au scăzut cu 80%, ajungând la 0,2 milioane de lei și constau aproape exclusiv în leasing financiar în valoare de 0,2 milioane de lei.

Capitalurile proprii au crescut cu 132%, ajungând la 12 milioane de lei, creștere determinată de o majorare cu 100% a primei de capital care a ajuns la 5,6 milioane de lei ca urmare a închiderii cu succes a plasamentului privat pentru acțiunile BENTO. Capitalul subscris și vărsat a ajuns la 0,4 milioane lei, în timp ce rezervele legale se ridicau la 88 mii de lei la sfârșitul anului 2021.

INDICATORI DE BILANȚ (LEI)	31/12/2020	31/12/2021	Δ %
Active imobilizate	1.188.185	1.513.220	27%
Active circulante	10.856.921	15.740.801	45%
Cheltuieli înregistrate în avans	-	18.390	100%
Total activ	12.045.106	17.272.411	43%
Datorii curente	5.791.876	5.083.202	-12%
Datorii pe termen lung	1.088.968	221.905	-80%
Total Datorii	6.880.844	5.305.107	-23%
Capitaluri proprii	5.164.262	11.967.304	132%
Total capitaluri proprii și datorii	12.045.106	17.272.411	43%



ACTIVE CORPORALE ALE EMITENTULUI

În scopul desfășurării activităților zilnice, BENTO deține, de asemenea, active precum laptopuri, computere, telefoane mobile, imprimante multifuncționale, precum și articole de mobilier. Toate acestea se află la sediul social al companiei. Gradul de uzură a proprietăților deținute de companie nu ridică probleme semnificative asupra desfășurării activității. Echipamentele IT deținute de companie au un grad de uzură fizică specific activității de birou - mic. Nu există probleme referitoare la dreptul de proprietate asupra activelor corporale deținute de societate.

PROPUNERE DE DISTRIBUIRE A PROFITULUI

Conform convocatorului publicat de către companie, aceasta propune acționarilor aprobarea modului de repartizare a profitului net aferent anului financiar 2021, în sumă de 4.540.717 lei, astfel:

- Rezerve legale - 87.600 lei,
- Utilizarea pentru acordarea de dividende în numerar către acționari, în valoare totală de 1.000.000 lei, însemnând un dividend brut de 0.227273/acțiune,
- Profit rămas nerepartizat - 3.453.117 lei.

ELEMENTE DE PERSPECTIVĂ PRIVIND ACTIVITATEA EMITENTULUI

BVC 2022

INDICATORI CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE (LEI)	
Venituri din exploatare	28.414.719
Cheltuieli din exploatare	22.740.300
EBITDA	5.796.603
Rezultat operațional	5.674.419
Rezultat net	5.035.088

DIRECȚIILE PRINCIPALE DE DEZVOLTARE

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

Emitentul își propune ca cea mai mare parte a capitalului atras în urma plasamentului privat să fie utilizat pentru: (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. De asemenea, Compania analizează și posibilitatea înființării unei noi companii, deținută de către BENTO, dedicată acestor produse, pentru a facilita atragerea ulterioară de fonduri din surse private, generând astfel o creștere suplimentară celei organice.



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:

- A1. Mărirea ponderii echipelor dedicate produselor standard prin atragerea de noi talente și susținerea unei structuri multi-rol dedicată managementului de produs;
- A2. Accelerarea dezvoltării produselor, precum BENTO FSM și BENTO MDM, în linie cu planurile de dezvoltare;
- A3. Construirea și susținerea canalelor de marketing pentru promovarea produselor în regiune, inclusiv derularea de campanii de marketing;
- A4. Construirea și susținerea canalelor de vânzări, inclusiv construirea de parteneriate cu companii locale, în țările din regiune.

B. 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 în anii ce urmează pe următoarele direcții:

- B1. În regiunea apropiată (Ungaria, Serbia, Bulgaria, etc.) concentrare pe produse software standardizate, construcția și menținerea canalelor de marketing, stabilirea de parteneriate cu companii locale;
- B2. În Statele Unite concentrare pe livrarea de servicii la comandă, personalizate.

C. 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.



RISCURI

Riscul asociat cu persoanele cheie

Activând într-o industrie specializată aflată în plină expansiune și care necesită, printre altele, cunoștințe tehnice avansate, Emitentul depinde de recrutarea și păstrarea personalului din conducere și a inginerilor. Prin urmare, există posibilitatea ca, în viitor, compania să nu își poată păstra personalul cheie implicat în activitățile companiei ori să nu poată atrage alți membrii calificați în echipa de conducere sau persoane cheie, ceea ce ar afecta poziția de piață precum și dezvoltarea sa viitoare. Astfel, atât pierderea membrilor din conducere, cât și a angajaților cheie ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității, poziției financiare și rezultatelor operaționale ale companiei. Ca o modalitate de reducere a acestui risc, compania derulează deja o serie de proiecte menite să asigure o gestionare eficientă a capitalului uman, retenția de talent și motivarea bazată pe performanță. De asemenea, Compania își propune ca în anii următori să implementeze programe de SOP (*Stock Option Plans*).

Riscul privind concurența

Schimbarea strategiei de către competitorii existenți sau intrarea unora noi pe piață, în special din afara României, cu bugete semnificative de a finanța creșterea agresivă, va intensifica concurența și va pune presiune asupra activității desfășurate de societate, având riscul de a înregistra o scădere a cifrei de afaceri sau a profitului.

Riscul pierderii reputației

Este un risc inherent activității Emitentului, reputația fiind deosebit de importantă în mediul de afaceri. Riscul privind reputația este inherent activității economice a BENTO. Abilitatea de a păstra și de a atrage noi clienți depinde și de recunoașterea brandului BENTO și de reputația acestuia pentru calitatea serviciilor oferite pe piață. O opinie publică negativă despre BENTO ar putea rezulta din practici reale sau percepute în piața de software în general, cum ar fi neglijența în timpul furnizării de servicii sau chiar din modul în care BENTO își desfășoară sau este percepută că își desfășoară activitatea. Pentru a amortiza acest element de risc, Compania derulează deja proiecte interne menite să asigure o concentrare a echipelor operaționale pe calitatea serviciilor livrate și pe recepționarea și tratarea feedback-ului primit de la clienți. De asemenea, BENTO derulează constant campanii de conștientizare și poziționare.

Riscul asociat planului de dezvoltare a afacerii

Emitentul vizează o creștere sustenabilă, ca direcție strategică de dezvoltare a activității, conducerea propunându-și creșterea cifrei de afaceri prin dezvoltarea liniilor de afaceri prevăzute mai sus. Cu toate acestea, nu este exclusă posibilitatea ca linia de dezvoltare aleasă de către Emitent în vederea extinderii activității să nu fie la nivelul așteptărilor și estimărilor, situație care ar putea genera efecte negative asupra situației financiare a Companiei. Acest risc este amortizat de mixul de servicii pe care compania îl livrează, de varietatea de clienți și de verticale de industrie abordate, cât și de sinergiile dintre cele 2 divizii ale companiei, care au susținut și în trecut eforturile Companiei.

Riscul asociat cu realizarea prognozelor

Deși factorizate cu multipli factori de risc, prognozele financiare pornesc de la premisa îndeplinirii planului de dezvoltare a afacerii. Compania își propune să emită periodic prognoze privind evoluția principalilor indicatori economico-financiar pentru a oferi potențialilor investitori și pieței de capital o imagine fidelă și completă asupra situației actuale și a planurilor de viitor avute în vedere de companie, precum și rapoarte curente cu detalierea elementelor comparative între datele prognozate și rezultatele efective obținute. Prognozele vor fi parte a



rapoartelor anuale și semestriale, iar politica privind prognozele urmează să fie publicată pe site-ul societății.

Prognozele vor fi făcute într-o manieră prudentă, însă există riscul de neîndeplinire al acestora, prin urmare, datele ce urmează a fi raportate de companie pot fi semnificativ diferite de cele prognozate sau estimate, ca rezultat al unor factori care nu au fost prevăzuți anterior sau al căror impact negativ nu a putut fi contracarat sau anticipat.

Riscul economic și politic

Activitatea și veniturile Emitentului pot fi afectate de condițiile generale ale mediului economic din România, iar o încetinire sau recesiune economică ar putea avea efecte negative asupra profitabilității și a operațiunilor. Astfel de condiții macroeconomice nefavorabile ar putea duce la o creștere a ratei șomajului, reducerea consumului și a puterii de cumpărare, ceea ce ar putea afecta cererea pentru produsele comercializate de Emitent. Pentru amortizarea acestui risc, strategia de dezvoltare a Companiei se bazează inclusiv pe accelerarea extinderii la nivel internațional.

Riscul fiscal, legislativ și riscul legat de reglementări

Afacerile de zi cu zi, precum și planurile de dezvoltare ale Emitentului pot fi afectate de eventuale modificări legislative. Acest lucru ar putea încetini expansiunea, având efecte asupra planului de afaceri pentru următorii ani precum și asupra rezultatelor operaționale ale Emitentului

Riscul de preț

Riscul de preț reprezintă riscul ca prețul de piață al produselor și serviciilor vândute de Companie să fluctueze în așa măsură încât să facă neprofitabile contractele existente. În acest sens, Emitentul include în contracte clauze contractuale care să diminueze acest risc (clauze de impreviziune / renegociere a prețului). Acest risc este de asemenea, puternic diminuat prin concentrarea pe propriile produse software standardizate, care aduc o marjă nativă de profitabilitate net superioară serviciilor tradiționale oferite de către BENTO.

Riscul de lichiditate

Riscul de lichiditate este inherent operațiunilor companiei și este asociat cu deținerea de stocuri, creanțe sau alte active și de transformarea acestora în lichidități într-un interval de timp rezonabil, astfel încât Compania să își poată îndeplini obligațiile de plată către creditorii și furnizorii săi. În cazul neîndeplinirii de către Companie a acestor obligații de plată sau a indicatorilor de lichiditate prevăzuți în contract, creditorii Companiei (furnizorii comerciali, băncile, etc.) ar putea începe acțiuni de executare a activelor principale ale Companiei sau chiar ar putea solicita deschiderea procedurii insolvenței Companiei, ceea ce ar afecta în mod semnificativ și negativ deținătorii de acțiuni și activitatea, perspectivele, situația financiară și rezultatele operațiunilor Companiei.

Emitentul își monitorizează constant riscul de a se confrunta cu o lipsă de fonduri pentru desfășurarea activității, prin planificarea și monitorizarea fluxurilor de numerar însă întrucât nu se pot previziona cu exactitate veniturile nete există riscul ca această planificare să fie diferită față de ceea ce se va întâmpla în viitor.

Riscul gradului de îndatorare

Emitentul are contractate facilități de credit, atât pe termen scurt, pentru finanțarea activității curente, cât și pe termen lung pentru finanțarea unor investiții. Aceste contracte de credit pot conține numeroase cerințe, inclusiv condiții afirmative, negative și financiare. Nerespectarea oricăreia dintre aceste condiții poate duce la activarea clauzei prin care creditul tras devine



imediat scadent și este posibil ca BENTO să nu dispună de lichidități suficiente pentru a satisface obligațiile de rambursare în cazul accelerării acestor obligații.

Este posibil ca Emitentul să nu poată genera un flux de numerar din operațiuni suficient și astfel nu există nicio asigurare că BENTO va avea acces la împrumuturi viitoare, în sume suficiente, care să permită plata datoriilor. Este posibil să fie nevoie de adoptarea uneia sau mai multor alternative, cum ar fi reducerea sau întârzierea cheltuielilor planificate și a investițiilor, vânzarea activelor, restructurarea datoriilor, obținerea de capitaluri suplimentare sau refinanțarea datoriei. Este posibil ca aceste strategii alternative să nu fie disponibile în termeni satisfăcători.

Abilitatea Companiei de a-și refinanța datoriile sau de a obține finanțări suplimentare în condiții rezonabile din punct de vedere comercial, va depinde, printre altele, de starea financiară la momentul respectiv, de restricțiile acordurilor care reglementează datoriile curente și de alți factori, inclusiv de starea piețelor financiare și a piețelor în care Compania activează. Dacă BENTO nu generează un flux de numerar din operațiuni suficient și dacă alternativele menționate anterior nu sunt disponibile, este posibil ca BENTO să nu dispună de suficient numerar care să-i permită să-și îndeplinească toate obligațiile financiare. Pentru a diminua acest risc, conducerea Companiei evaluează și ajustează frecvent facilitățile de credit utilizate pentru a anticipa și gestiona orice situație similară cu cele enumerate mai sus. Obiectivul BENTO este ca activitatea operațională a Companiei să nu fie dependentă de facilitățile de finanțare contractate.

Riscul ratei dobânzii și surselor de finanțare

Unele din aceste contracte de finanțare ale Companiei prevăd o rată variabilă a dobânzii. Prin urmare, Compania este expusă riscului majorării acestei rate a dobânzii pe durata contractului de finanțare, ceea ce ar putea determina plata unei dobânzi mai mari și ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității, situației financiare și rezultatelor operațiunilor Companiei. De asemenea, în cazul deteriorării mediului economic în cadrul căruia operează Emitentul, acesta s-ar putea găsi în imposibilitatea contractării unor finanțări noi în condițiile de care a beneficiat anterior, fapt ce ar putea duce la creșterea costurilor de finanțare și ar afecta în mod negativ situația financiară a Companiei.

Riscul de contrapartidă

Riscul de contrapartidă – acesta este riscul ca o terță persoană fizică sau juridică să nu își îndeplinească obligațiile conform unui instrument financiar sau conform unui contract de client, ducând astfel la o pierdere financiară. Compania este expusă riscului de credit din activitățile sale de exploatare (în principal pentru creanțe comerciale externe) și din activitățile sale financiare, inclusiv depozitele la bănci și instituții financiare, tranzacții de schimb valutar și alte instrumente financiare.

Riscul asociat cu litigiile

În contextul derulării activității sale, Emitentul este supus unui risc de litigii, printre altele, ca urmare a modificărilor și dezvoltării legislației. Este posibil ca Emitentul să fie afectat de alte pretenții contractuale, plângeri și litigii, inclusiv de la contrapărți cu care are relații contractuale, clienți, concurenți sau autorități de reglementare, precum și de orice publicitate negativă pe care o atrage un astfel de eveniment.

În contextul derulării relațiilor contractuale, în prezent, Emitentul este parte în două litigii aflate pe rolul instanțelor de judecată din România:



NR ȘI OBIECT LITIGIU	CALITATE PROCESUALĂ	STADIU	IMPACT
3714/86/2020 Tribunal Suceava - ordonanță plată	reclamant	perimare	fără impact
39021/299/2021 Jud. Sector 1 București - obligația de a face	pârât	fond	nesemnificativ

Situația economică generală pe piețe

Rezultatele companiei pot fi afectate direct de condițiile economice, în special de nivelul de ocupare a forței de muncă, inflația și veniturile disponibile. O încetinire sau recesiune economică ar putea avea efecte negative asupra profitabilității și a operațiunilor. Acest risc continuă să fie semnificativ în 2022 din cauza estimării unei rate de inflație ridicate precum și a creșterii costurilor cu energia, ambele fiind afectate de conflictul geopolitic cauzat de războiul din Ucraina.

Riscul asociat cu instabilitățile politice și sociale din regiune

Instabilitatea politică și militară din regiune, precum războiul din Ucraina, pot determina condiții economice profund nefavorabile, tulburări sociale sau, în cel mai rău caz, confruntări militare în regiune. Efectele sunt, în mare măsură, imprevizibile dar pot include o scădere a investițiilor, fluctuații valutare semnificative, creșteri ale ratelor dobânzilor, reducerea disponibilității creditului, a fluxurilor comerciale și de capital și creșteri ale prețurilor energiei. Aceste efecte și alte efecte negative neprevăzute ale crizelor din regiune ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității, perspectivelor, rezultatelor operațiunilor și poziției financiare a companiei.

Riscul asociat pandemiei de COVID-19

Anul 2020 a fost marcat de izbucnirea și amplificarea pandemiei COVID-19 (desemnarea oficială de către OMS). La momentul elaborării acestui raport, Compania a implementat măsuri concrete pentru a-și proteja angajații dintr-un stadiu foarte timpuriu (lucru în ture fără ca angajații să se intersecteze, purtarea obligatorie a măștii, dezinfectări multiple ale spațiilor, lucru de acasă/prezența prin rotație pentru angajații administrativi) și susține intens campania de vaccinare. Cu toate acestea, există în continuare riscurile legate de blocarea temporară a activității companiei, datorită înregistrării unui număr mare de cazuri simultane în cadrul organizației, riscuri care pot afecta performanța operațională și financiară a companiei. Pentru a mitiga acest risc Compania a derulat un proces intern de anvergură menit să integreze noua realitate a "lucrului de la distanță" cu procesele operaționale, asigurând un grad ridicat de colaborare între membrii echipelor și între echipe cât și un nivel înalt al responsabilizării individuale. În acest sens, Compania a ajustat o serie de procese interne, a implementat o suită de unelte destinate colaborării și a pus la punct o serie de mecanisme și ceremonii. Astfel, BENTO se mândrește astăzi cu un mod de lucru care îi permite flexibilitate totală privind locația în care angajații lucrează, dar care păstrează elementele de colaborare și responsabilizare. În funcție de evoluția pandemiei COVID-19, Compania poate ajusta în timp real gradul de prezență fizică, fără să afecteze procesele operaționale.

Riscul asociat cu sistemele IT

Eficiența activității Companiei depinde într-o oarecare măsură de sistemele IT de gestiune utilizate de aceasta. O defecțiune sau o breșă a sistemelor de informații ale Companiei ar putea perturba activitatea Companiei, ar putea determina dezvăluirea sau utilizarea necorespunzătoare a informațiilor confidențiale sau patrimoniale, daune ale reputației Companiei, creșterea costurilor acestora sau ar putea determina alte pierderi. Materializarea



oricăra dintre deficiențele de mai sus ar putea avea un efect negativ asupra activității, situației financiare și rezultatelor operațiunilor Companiei. Pentru a amortiza acest risc, BENTO deține și administrează o infrastructură IT internă modernă, securizată și redundantă.

Risc privind protecția datelor cu caracter personal

Compania colectează, stochează și utilizează, în cadrul operațiunilor sale, date cu caracter comercial sau personal referitoare la parteneri comerciali și angajați, care s-ar putea afla sub protecție contractuală sau legală. Deși încearcă să aplice măsuri de prevenire în vederea protejării datelor clienților și angajaților în conformitate cu cerințele legale privind viața privată, posibile scurgeri de informații, încălcări sau alte nerespectări ale legislației pot avea loc în viitor sau este posibil să se fi produs deja. Compania lucrează, de asemenea, cu furnizori de servicii și anumite societăți de software care pot constitui, de asemenea, un risc pentru Companie în ceea ce privește respectarea de către aceștia a legislației relevante și a tuturor obligațiilor privind protecția datelor impuse acestora sau asumate de aceștia în contractele relevante încheiate cu BENTO.

În cazul în care se produc orice încălcări ale legislației privind protecția datelor, acestea pot determina aplicarea unor amenzi, cereri de despăgubire, urmărirea penală a angajaților și directorilor, daune ale reputației și perturbarea clienților, cu un posibil efect negativ asupra activității, perspectivelor, rezultatelor operațiunilor și situației financiare ale Companiei.

Știri false (fake news)

Natura activității companiei, industria în care își desfășoară activitatea, pot expune compania la pretenții legate de defăimare, diseminare de informații greșite sau false de știri (denumite și „știri false” sau „fake news”), sau alte tipuri de conținut care pot dăuna, temporar sau pe termen lung, reputației afacerii. Compania poate fi, de asemenea, afectată negativ de acțiunile sau declarațiile diferitelor persoane, care acționează sub identități false sau neautentice, care pot disemina informații care sunt considerate a induce în eroare sau care intenționează să manipuleze opiniile despre companie. Orice astfel de situație poate duce potențial la o scădere a dorinței clienților de a colabora cu compania, ducând astfel la scăderea veniturilor, precum și la o scădere a prețului instrumentelor financiare emise de către Emitent.

Riscuri generale privind Acțiunile

Evaluarea Oportunității Investiției

Fiecare potențial investitor în Acțiuni trebuie să stabilească, în baza propriei sale analize independente și/sau a recomandărilor profesionale pe care le consideră adecvate în condițiile date, oportunitatea investiției respective.

Acțiunile ar putea să nu fie o investiție potrivită pentru toți investitorii

Fiecare potențial investitor în Acțiuni trebuie să determine gradul de adecvare al investiției în lumina propriilor împrejurări. În special, fiecare potențial investitor ar trebui:

- să aibă cunoștințe și experiență suficientă pentru a face o evaluare semnificativă a avantajelor și riscurilor investiției în Acțiuni;
- să aibă acces și să dețină instrumente analitice adecvate pentru a evalua, în contextul propriei sale situații financiare specifice, o investiție în Acțiuni și impactul pe care o astfel de investiție îl va avea asupra portofoliului său global de investiții;
- să înțeleagă temeinic termenii Acțiunilor și să cunoască comportamentul oricărui indici și a piețelor financiare relevante; și



- să poată evalua (fie singur, fie cu ajutorul unui consilier financiar) scenarii posibile privind factorii economici, rata dobânzii și alți factori care ar putea afecta investițiile și capacitatea acestora de a suporta riscurile aplicabile.

Potențialii Investitori nu ar trebui să investească în Acțiuni decât dacă au expertiza (fie singuri, fie cu ajutorul unui consilier financiar) pentru a evalua modul în care vor funcționa Acțiunile în condiții în schimbare, efectele asupra valorii acestor Acțiuni și impactul pe care aceste investiții îl vor avea asupra portofoliului de investiții al potențialului investitor. Activitățile de investiții ale investitorilor fac obiectul legilor și regulamentelor aplicabile investițiilor și/sau analizei sau reglementării de către anumite autorități iar fiecare potențial investitor ar trebui să consulte consilierii juridici sau autoritățile de reglementare corespunzătoare.

Regim fiscal

Potențialii cumpărători și vânzători de Acțiuni ar trebui să aibă în vedere că li se poate cere să plătească impozite sau alte taxe documentate sau comisioane, în conformitate cu legile și practicile din România. Potențialilor investitori li se recomandă să nu se bazeze doar pe informațiile de natură fiscală conținute în prezentul document, ci să apeleze la proprii consultanți în legătură cu obligațiile lor fiscale specifice aplicabile achiziției, deținerii sau vânzării de Acțiuni. Doar acești consultanți sunt în măsură să aprecieze în mod corect situația particulară a fiecărui potențial investitor.

Modificări legislative

Condițiile Acțiunilor (inclusiv orice obligații necontractuale care rezultă din acestea sau în legătură cu acestea) se bazează pe legile relevante în vigoare la data acestui raport. Nu se pot oferi asigurări în ceea ce privește impactul oricărei posibile hotărâri judecătorești sau modificări legislative sau aplicări ori interpretări oficiale a unor astfel de legi sau practici administrative ulterioare raportului.

Riscul investiției directe în acțiuni

Investitorii ar trebui să fie conștienți asupra riscului asociat cu o investiție directă în acțiuni, care este mult mai mare decât riscul asociat unei investiții în titluri de stat sau participații în fonduri de investiții, având în vedere caracterul volatil al piețelor de capital și prețurilor acțiunilor.

Riscul asociat cu listarea acțiunilor Companiei pe piața AeRO - SMT – prețul viitor pe acțiune și lichiditatea tranzacțiilor

Prețul acțiunilor și lichiditatea tranzacțiilor pentru societățile listate pe SMT depinde de numărul și mărimea ordinelor de cumpărare și vânzare plasate de investitori. Nu poate exista nicio garanție asupra prețului viitor al acțiunilor Companiei după debutul pe piața AeRO - SMT și nicio garanție asupra lichidității acestora. Nu este posibil să se garanteze faptul că un investitor care cumpără acțiunile va putea să le vândă oricând, la un preț satisfăcător.

Acțiunile pot să nu fie tranzacționate în mod activ

Este posibil ca investitorii să nu reușească să-și vândă Acțiunile cu ușurință sau la prețuri care să le asigure un randament comparabil cu cel obținut în cazul unor investiții similare, care au dezvoltat o piață secundară. Nu există nicio garanție că Acțiunile, listate pe Sistemul Multilateral de Tranzacționare, vor fi tranzacționate în mod activ, și în caz contrar, o astfel de situație ar fi de natură să determine o creștere a volatilității prețului și/sau să aibă un impact nefavorabil asupra prețului Acțiunilor.



Valoarea de piață a Acțiunilor

Valoarea Acțiunilor depinde de o serie de factori interdependenți care includ evenimente economice, financiare și politice care au loc în România sau în altă parte din lume, inclusiv factori care afectează piețele de capital în general și bursele de valori pe care se tranzacționează Acțiunile. Prețul la care un deținător de Acțiuni va putea să vândă Acțiunile ar putea conține o reducere din prețul de cumpărare plătit de respectivul cumpărător, ce ar putea fi substanțială.

Alte riscuri

Investitorii potențiali ar trebui să ia în considerare faptul că riscurile prezentate anterior sunt cele mai semnificative riscuri de care societatea are cunoștință la momentul redactării raportului. Totuși, riscurile prezentate în această secțiune nu includ în mod obligatoriu toate acele riscuri asociate activității Emitentului, iar Compania nu poate garanta faptul că ea cuprinde toate riscurile relevante.

Pot exista și alți factori de risc și incertitudini de care societatea nu are cunoștință la momentul redactării raportului și care pot modifica în viitor rezultatele efective, condițiile financiare, performanțele și realizările emitentului și pot conduce la o scădere a prețului acțiunilor companiei. De asemenea, investitorii ar trebui să întreprindă verificări prealabile necesare în vederea întocmirii propriei evaluări a oportunității investiției.

Prin urmare, decizia investitorilor potențiali, dacă o investiție în instrumentele financiare emise de către Emitent este adecvată, ar trebui să fie luată în urma unei evaluări atente atât a riscurilor implicate, cât și a celorlalte informații referitoare la emitent, cuprinse sau nu în acest raport.



CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE

INDICATORI CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE (LEI)	31/12/2020	31/12/2021	Δ %
Venituri din exploatare, din care:	15.348.015	28.143.715	83%
Cifra de afaceri	15.311.730	27.319.818	78%
Alte venituri din exploatare	36.285	823.897	2171%
Cheltuieli din exploatare, din care:	13.084.981	23.035.309	76%
Cheltuieli cu materialul, din care:	133.088	177.264	33%
<i>Cheltuieli cu materiile prime</i>	<i>92.099</i>	<i>115.627</i>	<i>26%</i>
<i>Cheltuieli cu energia și apa</i>	<i>7.737</i>	<i>7.102</i>	<i>-8%</i>
<i>Alte cheltuieli materiale</i>	<i>33.252</i>	<i>54.535</i>	<i>64%</i>
<i>Cheltuieli privind mărfurile</i>	<i>4.056.446</i>	<i>10.275.131</i>	<i>153%</i>
Cheltuieli cu personalul	4.728.671	5.622.712	19%
Cheltuieli cu amortizarea și ajustările de valoare	99.951	183.553	84%
Alte cheltuieli de exploatare	4.066.825	6.776.649	67%
Rezultat operațional	2.263.034	5.108.406	126%
Venituri financiare	29.172	178.810	513%
Cheltuieli financiare	51.115	59.345	16%
Rezultat financiar	(21.943)	119.465	-
Venituri totale	15.377.187	28.322.525	84%
Cheltuieli totale	13.136.096	23.094.654	76%
Rezultat brut	2.241.091	5.227.871	133%
Impozitul pe profit/alte impozite	382.069	687.154	80%
Rezultat net	1.859.022	4.540.717	144%



BILANȚ

INDICATORI DE BILANȚ (LEI)	31/12/2020	31/12/2021	Δ%
Active imobilizate, din care:	1.188.185	1.513.220	27%
Imobilizări corporale	235.114	578.220	146%
Imobilizări financiare	953.071	935.000	-2%
Active circulante, din care:	10.856.921	15.740.801	45%
Stocuri	164.808	111.772	-32%
Creanțe	9.226.939	9.305.298	0%
<i>Creanțe comerciale</i>	<i>8.977.777</i>	<i>8.709.902</i>	<i>-3%</i>
<i>Creanțe cu societăți afiliate</i>	<i>3.256</i>	<i>17.340</i>	<i>433%</i>
<i>Alte creanțe</i>	<i>245.906</i>	<i>578.056</i>	<i>135%</i>
Casa și conturi la bănci	1.465.174	6.323.732	332%
Cheltuieli înregistrate în avans	-	18.390	100%
TOTAL ACTIV	12.045.106	17.272.411	43%
Datorii curente, din care:	5.791.876	5.083.202	-12%
Furnizori terți	1.811.870	1.397.834	-23%
Datorii cu societățile afiliate	41	41	0%
Leasing financiar	-	65.674	100%
Alte datorii pe termen scurt	3.979.965	3.619.653	-9%
Datorii pe termen lung, din care:	1.088.968	221.905	-80%
Datorii bancare	997.413	-	-100%
Datorii față de acționari	50.906	13.838	-73%
Leasing financiar	40.649	208.067	412%
Total Datorii	6.880.844	5.305.107	-23%
Capitaluri proprii, din care:	5.164.262	11.967.304	132%
Capital subscris și vărsat	20.000	440.000	2100%
Prime de capital	-	5.560.000	100%
Rezerve legale	400	88.000	21900%
Alte rezerve	29.078	29.078	0%
Profitul sau pierderea reportată	3.255.762	1.397.109	-57%
Profitul sau pierderea exercițiului financiar	1.859.022	4.540.717	144%
Repartizarea profitului	-	87.600	100%
Total capitaluri proprii și datorii	12.045.106	17.272.411	43%



CASH-FLOW

Fluxuri de numerar din activități de exploatare	2021
Profit înaintea impozitării	5.227.871
Ajustări pentru:	
Amortizare aferentă imobilizărilor necorporale	-
Amortizare aferentă imobilizărilor corporale	158.399
Cheltuieli/(Venituri) aferente ajustărilor de valoare mijloace fixe	-
Cheltuieli/(Venituri) aferente provizioanelor de stocuri	-
Cheltuieli/(Venituri) aferente provizioanelor de clienți și conturi asimilate	-
Cheltuieli/(Venituri) aferente provizioanelor pentru riscuri și cheltuieli	-
(Câștig net)/Pierdere netă din ieșirea de imobilizări corporale	(4.000)
Venituri din subvenții	-
Ajustări pentru pierderi/(câștig) din curs valutar	-
Cheltuieli cu dobânzile	38.220
Venituri din dobânzi	-
Flux de trezorerie generat din activitatea de exploatare înainte de modificări ale capitalului circulant	5.420.489
(Creșteri)/Descreșteri de creanțe	(78.359)
(Creșteri)/Descreșteri de cheltuieli în avans	(18.390)
(Creșteri)/Descreșteri de stocuri	53.036
Creșteri/(descreșteri) de datorii	(2.594.128)
Dobânzi plătite	(38.220)
Dobânzi încasate	-
Impozit pe profit plătit	(1.009.121)
Numerar net din activități de exploatare	1.735.309
Fluxuri de numerar din activități de investiție	
Achiziții de mijloace fixe	(501.505)
Împrumuturi (acordate)/restituite și imobilizări financiare	18.071
Încasări din vânzarea de imobilizări corporale	-
(Achiziție)/Vânzare de acțiuni proprii	4.000
Numerar net din activități de investiție	(479.434)
Fluxuri de numerar din activități de finanțare	
Creșterea/(Scăderea) utilizării liniei de credit	-
Încasare/(Rambursare) împrumut termen lung	(997.413)
(Plăți)/Încasări din leasing financiar	-
Încasare/(Plată) împrumuturi termen lung acordate	-
Dividende plătite	(1.379.905)
Modificări ale capitalului social majorare/(diminuare)	5.980.000
Numerar net din activități de finanțare	3.602.682
(Descreșterea)/Creșterea netă a numerarului și echivalentelor de numerar	4.858.557
Numerar și echivalente de numerar la începutul exercițiului financiar	1.465.174
Numerar și echivalentele de numerar la sfârșitul exercițiului financiar	6.323.732



PRINCIPII DE GUVERNANȚĂ CORPORATIVĂ

Declarația privind alinierea la principiile de Guvernare Corporativă ale BVB pentru sistemul multilateral de tranzacționare – piața AeRO.

COD	PREVEDERI CARE TREBUIE RESPECTATE	RESPECTĂ	NU RESPECTA	EXPLICAȚII
SECȚIUNEA A – RESPONSABILITĂȚILE CONSILIULUI DE ADMINISTRAȚIE				
A1.	Societatea trebuie să dețină un regulament intern al Consiliului care să includă termeni de referință cu privire la Consiliu și la funcțiile de conducere cheie ale societății. Administrarea conflictului de interese la nivelul Consiliului trebuie, de asemenea, să fie tratat în regulamentul Consiliului		✓	Emitentul este în curs de adoptare a unui asemenea Regulament.
A2.	Orice alte angajamente profesionale ale membrilor Consiliului, inclusiv poziția de membru executiv sau neexecutiv al Consiliului în alte societăți (excluzând filiale ale societății) și instituții non-profit, vor fi aduse la cunoștință Consiliului înainte de numire și pe perioada mandatului.	✓		Emitentul respectă pe deplin această prevedere. Toate angajamentele profesionale ale administratorilor pot fi găsite și în raportul anual al companiei.
A3.	Fiecare membru al Consiliului va informa Consiliul cu privire la orice legătură cu un acționar care deține direct sau indirect acțiuni reprezentând nu mai puțin de 5% din numărul total de drepturi de vot. Această obligație are în vedere orice fel de legătură care poate afecta poziția membrului respectiv pe aspecte ce țin de decizii ale Consiliului.	✓		Emitentul respectă pe deplin această prevedere.
A4.	Raportul anual va informa dacă a avut loc o evaluare a Consiliului sub conducerea președintelui. Raportul anual trebuie să conțină numărul de ședințe ale Consiliului.	✓		Emitentul își asumă publicarea acestor informații în cadrul raportului anual.
A.5.	Procedura privind cooperarea cu Consultantul Autorizat pentru o perioadă în care această cooperare este aplicabilă va conține cel puțin următoarele:	✓		Emitentul a semnat un contract cu Cornerstone Communications S.R.L. privind prestarea de servicii de Consultant Autorizat, post-listare, pentru o perioadă de 12 luni.
A.5.1.	Persoană de legătură cu Consultantul Autorizat;	✓		
A.5.2.	Frecvența întâlnirilor cu Consultantul Autorizat, care va fi cel puțin o dată pe lună și ori de	✓		



	câte ori evenimente sau informații noi implică transmiterea de rapoarte curente sau periodice, astfel încât Consultatul Autorizat să poată fi consultat;			
A.5.3.	Obligația de a informa Bursa de Valori București cu privire la orice disfuncționalitate apărută în cadrul cooperării cu Consultantul Autorizat, sau schimbarea Consultantului Autorizat.	✓		
SECȚIUNEA B - CONTROLUL / AUDITUL INTERN				
B1.	Consiliul va adopta o politică astfel încât orice tranzacție a societății cu o filială reprezentând 5% sau mai mult din activele nete ale societății, conform celei mai recente raportări financiare, să fie aprobată de Consiliu.			Nu se aplică - compania nu are filiale.
B2.	Auditul intern trebuie să fie realizat de către o structură organizatorică separată (departamentul de audit intern) din cadrul societății sau prin serviciile unei terțe părți independente, care va raporta Consiliului, iar, în cadrul societății, îi va raporta direct Directorului General.	✓		Emitentul a contractat realizarea auditului intern cu o entitate specializată în servicii de audit.
SECȚIUNEA C – RECOMPENSE ECHIPABILE ȘI MOTIVARE				
C1.	Societatea va publica în raportul anual o secțiune care va include veniturile totale ale membrilor Consiliului și ale directorului general și valoarea totală a tuturor bonusurilor sau a oricăror compensații variabile, inclusiv ipotezele cheie și principiile pentru calcularea acestora.	✓		Emitentul își asumă publicarea acestor informații în cadrul raportului anual.
SECȚIUNEA D – CONSTRUIND VALOARE PRIN RELAȚIA CU INVESTITORII				
D1.	Suplimentar față de informațiile prevăzute în prevederile legale, pagina de internet a societății va conține o secțiune dedicată Relației cu Investitorii, atât în limba română cât și în limba engleză, cu toate informațiile relevante de interes pentru investitori, incluzând:	✓		Emitentul respectă toate regulile referitoare la funcția IR, așa cum este detaliat mai jos. Compania are o secțiune dedicată pentru relații cu investitorii pe site-ul www.BENTO.ro care este disponibilă atât în limba engleză, cât și în română.



D1.1	Principalele regulamente ale societății, în particular actul constitutiv și regulamentele interne ale organelor statutare	✓		Regulamentele cheie ale Emitentului pot fi găsite pe site-ul acestuia.
D1.2	CV-urile membrilor organelor statutare	✓		CV-urile și biografiile personalului din conducerea companiei pot fi găsite pe site-ul Emitentului precum și în rapoartele anuale.
D1.3	Rapoartele curente și rapoartele periodice;	✓		Toate rapoartele curente și periodice ale Emitentului sunt disponibile pe site-ul acestuia.
D1.4	Informații cu privire la adunările generale ale acționarilor: ordinea de zi și materialele aferente; hotărârile adunărilor generale;	✓		Toate informațiile legate de Adunările Generale ale Acționarilor sunt disponibile pe site-ul Emitentului.
D1.5	Informații cu privire la evenimente corporative precum plata dividendelor sau alte evenimente care au ca rezultat obținerea sau limitări cu privire la drepturile unui acționar, incluzând termenele limită și principiile unor astfel de operațiuni;	✓		Dacă este cazul, aceste informații vor fi publicate de companie pe site-ul Emitentului, precum și printr-un raport curent trimis către BVB.
D1.6	Alte informații de natură extraordinară care ar trebui făcute publice: anularea/ modificarea/ inițierea cooperării cu un Consultant Autorizat; semnarea/ reînnoirea/ terminarea unui acord cu un Market Maker.	✓		Dacă este cazul, aceste informații vor fi publicate de companie pe site-ul Emitentului, precum și printr-un raport curent trimis către BVB.
D1.7	Societatea trebuie să aibă o funcție de Relații cu Investitorii și să includă în secțiunea dedicată acestei funcții, pe pagina de internet a societății, numele și datele de contact ale unei persoane care are capacitatea de a furniza, la cerere, informațiile corespunzătoare	✓		Datele de contact pentru departamentul de IR al Emitentului pot fi găsite pe site-ul companiei, la secțiunea „Investitori”.
D2.	Societatea trebuie să aibă adoptată o politică de dividend a societății, ca un set de direcții referitoare la repartizarea profitului net, pe care societatea declară că o va respecta. Principiile politicii de dividend trebuie să fie publicate pe pagina de internet a societății.	✓		Politica de dividend a societății este disponibilă pe site-ul Emitentului, la secțiunea „Investitori”.



D3.	Societatea trebuie să aibă adoptată o politică cu privire la prognoze și dacă acestea vor fi furnizate sau nu. Prognozele reprezintă concluziile cuantificate ale studiilor care vizează determinarea impactului total al unei liste de factori referitori la o perioadă viitoare (așa-numitele ipoteze). Politica trebuie să prevadă frecvența, perioada avută în vedere și conținutul prognozelor. Prognozele, dacă sunt publicate, vor fi parte a rapoartelor anuale, semestriale sau trimestriale. Politica cu privire la prognoze trebuie să fie publicată pe pagina de internet a societății.	✓		Politica Emitentului privind prognozele este disponibilă pe site-ul companiei, la secțiunea „Investitori”.
D4.	Societatea trebuie să stabilească data și locul unei adunări generale astfel încât să permită participarea unui număr cât mai mare de acționari.	✓		Emitentul organizează și va continua să organizeze AGA în zile lucrătoare, la locația ce va fi decisă odată cu momentul convocării precum și online.
D5.	Rapoartele financiare vor include informații atât în română cât și în engleză, cu privire la principalii factori care influențează schimbări la nivelul vânzărilor, profitului operațional, profitului net sau orice alt indicator financiar relevant.	✓		Emitentul emite toate informațiile pentru investitori, inclusiv rapoarte financiare, în mod bilingv, în engleză și în română.
D6.	Societatea va organiza cel puțin o întâlnire/ conferință telefonică cu analiști și investitori, în fiecare an. Informațiile prezentate cu aceste ocazii vor fi publicate în secțiunea relații cu investitorii de pe pagina de internet a societății, la momentul respectivei întâlniri/ conferințe telefonice.	✓		Emitentul va organiza cel puțin o dată pe an „Ziua Investitorului BENTO” - eveniment la care vor fi invitați toți stakeholderii, inclusiv investitori, analiști și reprezentanți mass-media.



DECLARAȚIA CONDUCERII

București, 21 martie 2022

Confirm, conform celor mai bune informații disponibile, că rezultatele financiare auditate pentru perioada cuprinsă între 01.01.2021 și 31.12.2021 redau o imagine corectă și conformă cu realitatea a activelor, obligațiilor, poziției financiare și a situației veniturilor și cheltuielilor 2B Intelligent Soft S.A. și că raportul administratorului oferă o imagine corectă și conformă cu realitatea a evenimentelor importante care au avut loc în 2021 și a impactului acestora asupra situațiilor financiare ale companiei.

Radu Scarlat

Președinte Consiliu de Administrație

A handwritten signature in blue ink, appearing to be "Radu Scarlat".