



**Raportul Consiliului  
de Administrație  
pentru 2022**

## CUPRINS

MESAJ DIN PARTEA CONDUCERII	3
DESPRE 2B INTELLIGENT SOFT	6
<i>SCURT ISTORIC</i>	6
<i>DESCRIEREA ACTIVITĂȚII EMITENTULUI</i>	9
<i>CERTIFICĂRI</i>	9
<i>EXPERIENȚĂ</i>	10
<i>PORTOFOLIU COMPLET DE SERVICII ȘI SOLUȚII</i>	10
<i>CERCETARE &amp; PRODUSE PROPRII</i>	20
<i>DIFERENȚIEREA FAȚĂ DE CONCURENȚĂ</i>	21
<i>ADMINISTRATORI ȘI CONDUCEREA EXECUTIVĂ</i>	21
<i>ACȚIUNILE BENTO LA BURSA DE VALORI BUCUREȘTI</i>	28
<i>POLITICA DE DIVIDENDE</i>	29
EVENIMENTE CHEIE ÎN 2022	39
ANALIZĂ REZULTATE FINANCIARE	41
<i>ANALIZA P&amp;L</i>	41
<i>STRATEGIA DE BUSINESS &amp; VÂNZĂRI</i>	42
<i>CLIEȚI SEMNIFICATIVI</i>	44
<i>PRINCIPALII INDICATORI OPERAȚIONALI</i>	44
<i>ANALIZĂ BILANȚ</i>	45
<i>ACTIVE CORPORALE ALE EMITENTULUI</i>	46
<i>PROPUNERE DE DISTRIBUIRE A PROFITULUI</i>	47
ELEMENTE DE PERSPECTIVĂ PRIVIND ACTIVITATEA EMITENTULUI	47
<i>BVC 2023</i>	47
<i>DIRECȚIILE PRINCIPALE DE DEZVOLTARE</i>	47
RISCURI	50
CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE	57
BILANȚ	58
PRINCIPII DE GUVERNANȚĂ CORPORATIVĂ	60

## INFORMAȚII EMITENT

### INFORMAȚII DESPRE ACEST RAPORT FINANCIAR

Tipul raportului	Raportul Consiliului de Administrație pentru 2022
Pentru exercițiul financiar	01.01.2022 – 31.12.2022
Data publicării raportului	27.03.2023

### 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	1.320.000 lei
Piața pe care se tranzacționează valorile mobiliare	SMT-AeRO Premium
Număr total acțiuni	13.200.000 acțiuni
Simbol	BENTO

### DETALII CONTACT PENTRU INVESTITORI

Număr de telefon	+40 31 860 21 01
E-mail	<a href="mailto:investors@BENTO.ro">investors@BENTO.ro</a>
Website	<a href="http://www.bento.ro">www.bento.ro</a>

Situațiile financiare la **31 decembrie 2022** prezentate în paginile următoare sunt **auditate**.



## MESAJ DIN PARTEA CONDUCERII

Dragi acționari,

La mai mult de un an de la debutul acțiunilor BENTO pe piața AeRO a Bursei de Valori București, ne bucurăm să vă anunțăm că am depășit indicatorii financiari prezentați pentru bugetul aferent anului trecut. Astfel, în 2022, Bento a înregistrat venituri din exploatare de 35,5 milioane de lei, o creștere cu 26% față de 2021 și cu 25% comparativ cu veniturile estimate. De asemenea, în ceea ce privește profitul net, în 2022, compania a înregistrat o creștere aproape în linie cu veniturile, de 23%, până la 5,6 milioane de lei, o apreciere cu 11% față de profitul net prezentat în bugetul aferent anului 2022.



Din punct de vedere al împărțirii pe linii de business, în 2022, cele două divizii „Dezvoltare Software” (DEV) și „IT, Infrastructură și Cloud” (IT) au contribuit cu 47%, respectiv 53% la veniturile din exploatare ale Companiei.

Un indicator important pe care îl urmărim, care ne oferă informații despre stabilitatea business-ului pe care îl conducem, este cel al ponderii veniturilor recurente în totalul cifrei de afaceri. În 2022, această pondere s-a situat în jurul a 35%, indicând o creștere a valorii absolute a veniturilor recurente și validând astfel modelul nostru de business și strategia de creștere organică a performanței companiei.

Pe parcursul anului trecut, am continuat să implementăm strategia prezentată în memorandumul de listare, prin capitalizarea valorii intelectuale proprii, manifestată sub forma de produse software, precum "Bento Field Service Management" (Bento FSM) și "Bento Mobile Device Management" (Bento MDM). Prin urmare, am investit capitalul atât în dezvoltarea tehnică a produselor software, cât și în consolidarea poziției pe piață prin dezvoltarea echipelor de vânzări și a parteneriatelor, prin care urmărim să sporim expunerea acestor produse. În ultima parte a anului 2022 am finalizat reorganizarea echipei de business development, aspect care ne face să privim cu încredere spre punerea în aplicare, în anii următori, a planurilor menite să diversifice pipeline-ul de proiecte, cât și piețele în care activăm.

Suntem mândri de realizările colegilor noștri, 2022 fiind un an cu o activitate dinamică și le mulțumim pe această cale pentru sprijinul și eforturile depuse în obținerea unor rezultate remarcabile, atât la nivel de proiecte implementate, cât și din perspectiva rezultatelor financiare.

Printre realizările din 2022, enumerăm semnarea unui parteneriat important cu Clarke Energy, în cadrul căruia implementăm produsul software propriu, Bento FSM, care automatizează procesele operaționale de teren aferente activității companiei. Noi suntem unicul producător din România a unei astfel de soluții, implementată în ultimii ani la nivelul unor proiecte de anvergură, la companii locale și multinaționale, în special din zona de utilități. De asemenea, am implementat soluția noastră, Bento Grânar, în cadrul Comvex, cel mai modern terminal portuar de cereale din țară. Prin intermediul acestei soluții au fost simplificate și

automatizate toate operațiunile de recepție, depozitare și gestiune a stocurilor de cereale ale Comvex, iar capacitățile de recepție ale beneficiarului au crescut la peste 500 de autocamioane cu cereale pe zi.

Un alt proiect important din 2022 este reprezentat de implementarea celui alt produs propriu, Bento MDM, în cadrul Grup Feroviar Român (GFR). Soluția noastră digitalizează operațiunile companiei pentru gestionarea centralizată a dispozitivelor mobile alocate personalului de locomotive și a documentelor specifice activității acestora. Bento MDM este unul dintre produsele software proprii fundamentale în evoluția companiei în anii următori. Acest produs se adresează oricărei organizații care utilizează o flotă mare de dispozitive mobile și care își dorește să dețină controlul acestora în mod centralizat. De asemenea, reduce costurile operaționale ale companiilor prin automatizarea proceselor de instalare, administrare și mentenanță și asigură o securitate avansată.

Însă cel mai de impact eveniment din 2022 este demararea contractului aferent proiectului de finanțare câștigat în cadrul Programului Operațional Competitivitate (POC 2014-2020). Sub numele "Platforma pentru Transformare Digitală Modulară în Mediul Enterprise și Sectorul Public", proiectul are o valoare de aproximativ 25 de milioane de lei, dintre care circa 15 milioane reprezintă fonduri nerambursabile. La finalul acestui proiect, Bento va avea în portofoliu - pe lângă aplicațiile software menționate, proprietate intelectuală proprie, superior dezvoltate și prezente în piață - și o platformă software comună care va include module suplimentare și care va funcționa integrat, fiind promovată ca o familie de produse.

Un alt proiect semnificativ pe care BENTO l-a semnat în ultimul trimestru al anului 2022 este contractul de furnizare produse și servicii încheiat cu Adrem Engineering S.R.L., entitate neafiliată Companiei, unde beneficiarul final al contractului (beneficiarul) este Operatorul de Măsurare a Energiei pe Piața Anglo, entitate organizatorică ce face parte din Transelectrica. Contractul se desfășoară pe o perioadă de 11 ani (2022-2033), și este împărțit în două componente: una de livrare de produse hardware, etapă care s-a și finalizat, și o componentă de livrare servicii pe o durată de 9 ani.

Începutul anului 2023 a venit cu încă o veste bună în materie de proiecte importante, Bento fiind desemnată de către Distribuție Energie Electrică România (DEER) drept câștigătoarea unei proceduri de achiziții publice pentru implementarea soluției Bento Field Service Management. Valoarea totală a contractului semnat este de 32 milioane de lei, iar implementarea Bento FSM în cadrul DEER va reprezenta un proiect de referință al produsului software și al întregii companii.

Privind înapoi, intrăm într-o perioadă interesantă pentru evoluția companiei noastre, 2023 fiind anul în care vom simți efectele eforturilor de dezvoltare începute anul trecut, pe de-o parte, cât și anul în care demarăm un nou set de proiecte de organizare și comunicare, pe de altă parte. În contextul măririi substanțiale a echipei, o preocupare constantă este zona de Resurse Umane, unde avem pregătite o serie de proiecte pentru a ne asigura că cei trei piloni care asigură fundația operațiunilor noastre - responsabilitate, colaborare, sănătate - sunt adaptați la contextul echipei. Anul 2023 este, de asemenea, unul în care punem baza unor parteneriate strategice menite să manifeste pentru organizația noastră o colecție de canale de vânzare indirecte, cu scopul de a asigura un pipeline stabil de oportunități.

Încheiem acest mesaj prin a vă transmite mulțumiri vouă, acționarilor noștri, pentru că sunteți alături de noi și pentru încrederea acordată proiectelor noastre de creștere. Ne-am bucurat că v-am avut alături de noi pe o parte dintre voi, atât fizic, cât și în mediul online, la prima ediție a Zilei Investitorului Bento, care a avut loc



În toamna anului trecut. Vom continua să organizăm astfel de evenimente pentru a ne cunoaște mai bine și sperăm să fiți alături de noi într-un număr cât mai mare.

Vă invităm să citiți mai multe informații despre performanța 2B Intelligent Soft S.A. (BENTO) în 2022 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](mailto:investors@bento.ro).

**RADU SCARLAT, Președinte Consiliu de Administrație**

**VLAD BODEA, Membru Executiv Consiliu de Administrație, Cofondator**



# DESPRE 2B INTELLIGENT SOFT

## 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 reprojectat 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.

## 2022



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

## 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 a proceselor operaționale, proiectare, conceptualizare de soluție, dezvoltare software full stack, configurare și implementare de ecosisteme de infrastructură IT, API, integrare, testare, instruire, implementare software, mentenanță și asistență.

În cei 18 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 esențial, în prezent Compania trecând de la o abordare pur antreprenorială către o organizare orientată către creștere planificată strategic.

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

Dezvoltarea, promovarea și implementarea propriilor produse software, o preocupare principală a Companiei în ultimii ani, poziționează BENTO favorabil față de competiția din sectorul IT&C a acesteia. Produsele precum „BENTO Field Service Management”, care vizează 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 astfel o componentă fundamentală în strategia de dezvoltare a Companiei. Elementul comun care definește activitatea BENTO și care se regăsește ca obiectiv al fiecărui proiect pe care Compania îl derulează este legat de automatizare și optimizare.

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

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.

## 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 18 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:

## DIVIZIA "DEZVOLTARE SOFTWARE"

### A. DEZVOLTARE PERSONALIZATĂ DE SOFTWARE

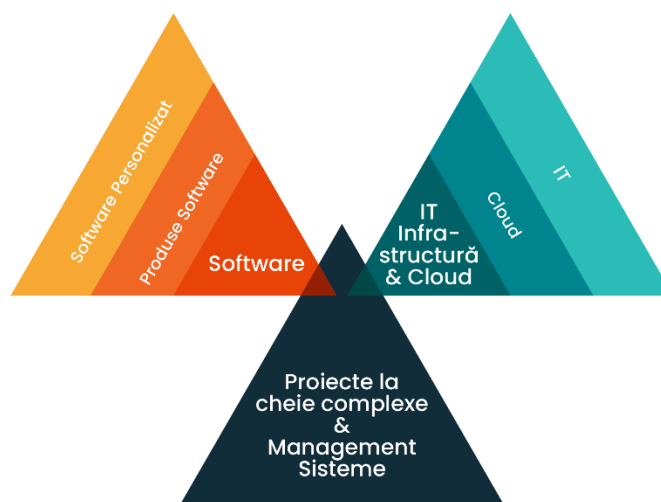
### B. PRODUSE SOFTWARE STANDARDIZATE.

## DIVIZIA "IT, INFRASTRUCTURĂ IT& CLOUD"

### A. SERVICII IT

### B. SERVICII CLOUD

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



## DIVIZIA "DEZVOLTARE SOFTWARE" (DEV):

### DEZVOLTARE PERSONALIZATĂ DE SOFTWARE

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).

## A. 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



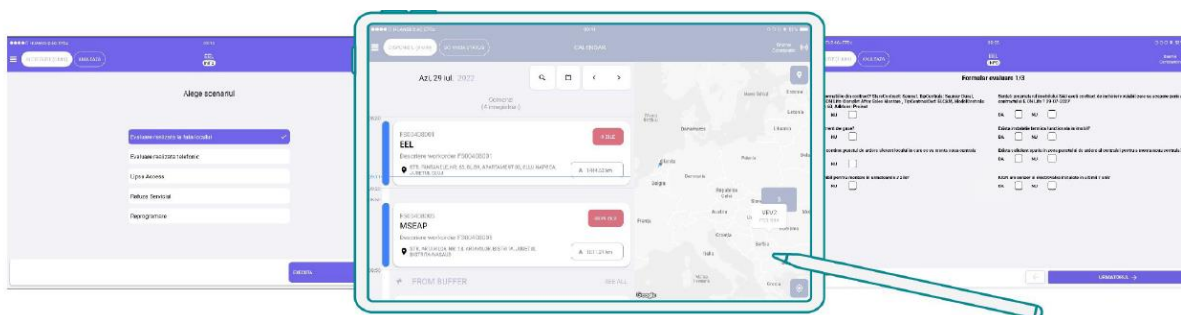
### B.1. Bento Field Service Management

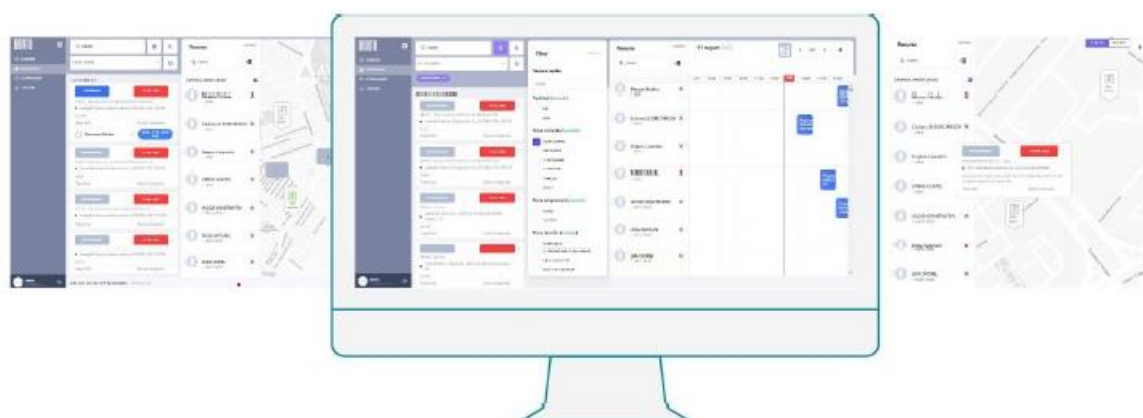
**Bento Field Service Management (BENTO FSM)** este un produs destinat companiilor care derulează servicii cu echipe distribuite în teren, oferind eficiență, transparență, reducând costurile și optimizând operațiunile din teren.

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 tatei 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.



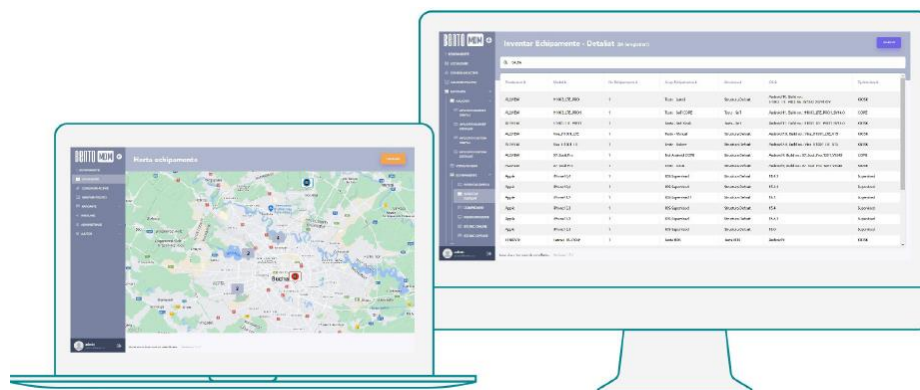
## B.2. Bento Mobile Device Management

**Bento Mobile Device Management (BENTO MDM)** 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 Grâнар

**Bento Grâнар** inovează managementul depozitării de cereale.

**Grâнар** 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.

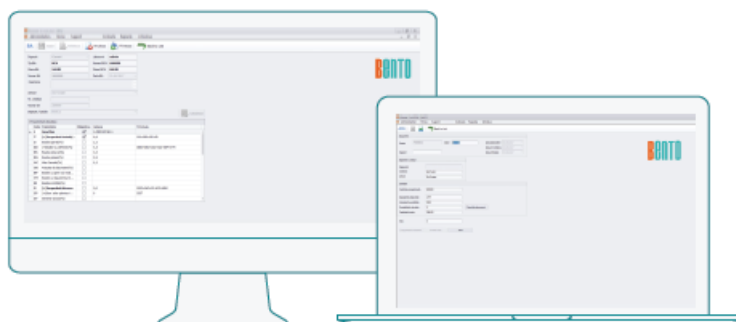
**Grâнар** oferă în timp real, date despre calitatea, cantitatea și proveniența grânelor, costurile de depozitare, manevrare și transport a acestora. Aplicația are rolul de a simplifica și de a automatiza toate operațiunile de recepție, depozitare și gestiune a stocurilor de cereale în silozuri, magazii 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 **Grâнар**, 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.



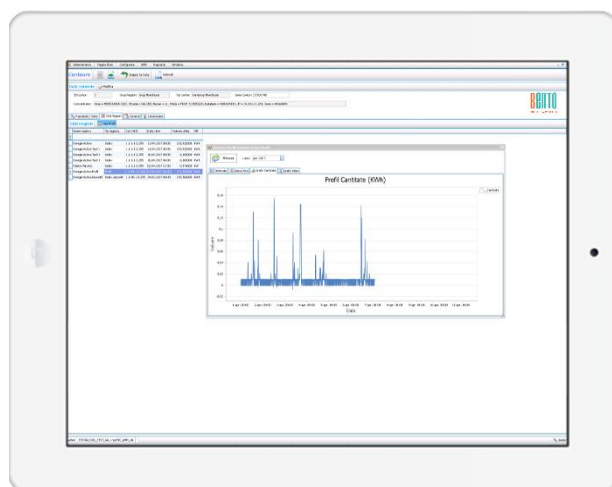
#### B.4. BENTO Smart Metering & Energy Management (BENTO EnMS)

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 & Energy Management**, principalele beneficii sunt următoarele:

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



## DIVIZIA "IT, INFRASTRUCTURĂ IT & CLOUD" (IT)

### C. SERVICII IT

Divizia IT, Infrastructură & Cloud din cadrul 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. Administrare sisteme 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 **HIPAA** 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 18 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) **DIGITALIZARE 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, uscare, 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

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**

*Aționar 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 DEȚINERE:**

Radu Scarlat deține **28,3285%** din capitalul social al 2B Intelligent Soft S.A.

### **REMUNERAȚIE:**

În anul 2022, quantumul remunerației plătite și beneficiile în natură acordate de către Emitent lui Radu Scarlat reprezintă:

- Remunerație brută în valoare de 205.116 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*

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.

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.

**REMUNERAȚIE**

În anul 2022, cuantumul remunerației plătite și beneficiile în natură acordate de către Emitent lui Vlad-Ermil Bodea reprezintă:

- Remunerație brută în valoare de: 205.116 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.

**EXPERIENȚĂ PROFESIONALĂ:**

- 2020 – prezent: Group CFO Adrem Group (deținut de ABBC Bro Group BV);
- 2016 – 2021: 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 2022, 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, 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

*Aționar Partener, Director Divizie IT, Infrastructură & Cloud*

Andrei Cupaciu deține o experiență profesională de peste 19 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.

### EXPERTIZĂ 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

### EXPERIENȚĂ 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 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 GIUȘCĂ**

*Aționar Partener, Lead Software Architect*

Absolvent al Universității „Dunărea de Jos” din Galați, secția Calculatoare, Daniel Giușcă 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 Giușcă 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

#### EXPERIENȚĂ PROFESIONALĂ

- 2014 – Prezent: 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 7,8767% 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 **31.12.2022**, structura acționariatului companiei era următoarea:



ACȚIONAR	NUMĂR ACȚIUNI	%
RADU SCARLAT	3.739.356	28,3285%
VLAD – ERMIL BODEA	3.739.353	28,3284%
PERSOANE FIZICE	5.473.672	41,4672%
PERSOANE JURIDICE	247.619	1,8759%
<b>TOTAL</b>	<b>13.200.000</b>	<b>100%</b>

În perioada 16.03.2022 - 31.12.2022, investitorii au tranzacționat 673.067 de acțiuni BENTO, în valoare totală de aproape 4,6 milioane lei.

În 2022, 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 Governanță 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](http://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:

- ✓ **2020:** Profitul distribuit a fost de 1.332.373 lei;
- ✓ **2021:** Profitul distribuit a fost de 3.200.000 lei;
- ✓ **2022:** Profitul distribuit a fost de 1.000.000 lei.

## ANGAJAȚI

Pe parcursul anului 2022, Emitentul a avut un număr mediu de 62 de angajați și 13 subcontractori, datele cu privire la angajați pe ultimii 4 ani fiind furnizate mai jos:

AN	NR MEDIU ANGAJAȚI	CONTRACTORI RESURSE DE LA SUBCONTRACTORI	NR. MEDIU ANGAJAȚI & RESURSE SUBCONTRACTORI*
2019	40	6	46
2020	44	9	53
2021	48	14	62
2022	62	13	75

\* reprezintă numărul mediu de angajați și resurse de la subcontractori, la data de 31 decembrie.

În ceea ce privește numărul total de angajați și contractori din cadrul Companiei, la data de 31 decembrie 2022 acesta a crescut de la 73 de persoane la 89 de persoane aceștia fiind structurați pe grupe de vârste astfel:

STRUCTURĂ NR. ANGAJAȚI PE GRUPE DE VÂRSTĂ	
18-30 ANI	29
31-40 ANI	43
41-50 ANI	17
<b>TOTAL</b>	<b>89</b>

STRUCTURĂ NR. ANGAJAȚI ÎN FUNCȚIE DE NIVELUL DE STUDII	
STUDII SUPERIOARE	83
STUDII LICEALE	6
<b>TOTAL</b>	<b>89</b>

Cele mai multe resurse ale companiei sunt în cadrul Diviziei Software, cu 59 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 15 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 15 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.

Procesul de optimizare în cadrul diviziei software a fost finalizat și implementat în 2022, iar pe parcursul anului 2023 ne propunem continuarea optimizării proceselor având în vedere și departamentul de testare automată înființat la sfârșitul anului 2022.

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.

Legat de creșterea numărului de angajați în 2022 față de 2021 trebuie menționat că această creștere a avut loc și ca urmare a investițiilor realizate în dezvoltarea unor departamente specializate în cadrul BENTO:

1. Vânzări și Business Development unde ni s-au alăturat 2 noi colegi
2. Asigurarea calității (QA) prin testare automată unde am angajat un QA Automation Lead
3. Financiar unde am angajat un Manager Financiar
4. Resurse Umane unde am angajat un Talent Acquisition & HR Specialist, un Junior HR Specialist precum și un Office Administrative & Shared Services Specialist

Preocuparea pentru recrutarea specialiștilor, retenția și creșterea performanței s-a reflectat în anul 2022 atât prin mărirea departamentului de HR dar și prin analiza Culturii de Organizație a companiei cu ajutorul unui instrument creat în acest sens. Din feedback-ul angajaților BENTO a rezultat că în cadrul companiei există o cultură orientată atât către **autodezvoltarea** colegilor și către **rezultate**. Oamenii din cadrul companiei simt că stilul de leadership este unul care apreciază efortul lor de a deveni mai buni și că ideile, feedback-ul și contribuțiile le sunt recunoscute. În același timp, angajații BENTO simt în general că primesc **îndrumare și ajutor** ca să își poată face treabă și că își pot asuma riscuri și aborda problemele întâlnite în mod **neconvențional și creativ**.

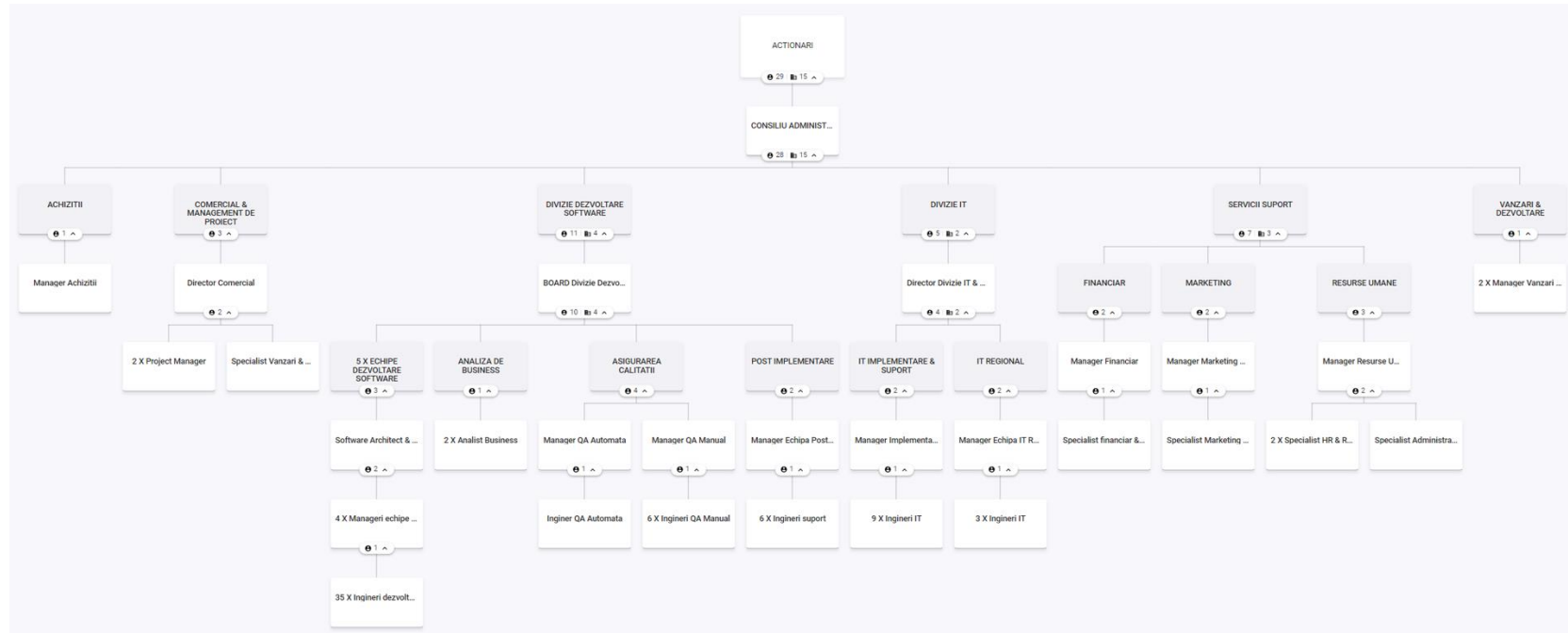
Un indicator pe care BENTO îl măsoară an de an este Employee Net Promoter Score. Acesta evaluează în mod anonim în ce măsură angajații din cadrul companiei ar recomanda BENTO ca loc de muncă pentru prieteni sau cunoștințe. În 2022, 87.5 % din angajați au participat la studiu iar scorul rezultat a fost de **58.3**. Pentru comparație, scorul ENPS al Google și Microsoft este de **35**.

Indicatorul ce reflectă retenția angajaților este de **89%** pe anul 2022 cu o rată a fluctuației de 12%.





## ORGANIGRAMA 2B Intelligent Soft S.A. :



## EVENIMENTE CHEIE ÎN 2022

### SEMNAREA UNUI PARTENERIAT CU CLARKE ENERGY ROMÂNIA

În luna **martie 2022**, BENTO a semnat unui parteneriat important cu Clarke Energy, în cadrul implementează produsul software propriu, Bento FSM, în vedea automatizării proceselor operaționale de teren aferente activității companiei. BENTO este singurul producător din România a unei astfel de soluții, implementată în ultimii ani la nivelul unor proiecte de anvergură, la companii locale și multinaționale, în special din zona de utilități.

### LISTARE PE PIAȚA AERO A BURSEI DE VALORI BUCUREȘTI

În data de **16 martie 2022**, acțiunile Emitentului au început să fie tranzacționate pe Sistemul Multilateral de Tranzacționare al Bursei de Valori București.

### ADUNĂRILE GENERALE ORDINARE ȘI EXTRAORDINARE ALE ACȚIONARILOR DIN 21.04.2022

În data de **21 aprilie 2022** au avut loc AGOA și AGEA ale Companiei, în cadrul cărora s-au aprobat, printre altele, situațiile financiare individuale aferente anului 2021, bugetul de Venituri și Cheltuieli 2022, acordarea de dividende în numerar, aprobarea politicii de remunerare a administratorilor societății, aprobarea majorării capitalului social prin incorporarea primelor de emisiune și distribuirea de acțiuni gratuite. Hotărârile AGOA și AGEA sunt disponibile [AICI](#).

### DISTRIBUIRE DIVIDENDE

În data de **23 mai 2022**, Compania a informat piața că cu privire la aprobarea în cadrul Adunării Generale Ordinare a Acționarilor (AGOA) a distribuirii profiturilor nete obținute în exercițiul financiar 2021. Din profitul net total de 4.540.717 de lei, 1.000.000 de lei au fost distribuiți acționarilor sub formă de dividende în numerar și 87.600 de lei au fost folosiți pentru rezervele legale. Suma de 3.453.117 de lei a rămas nedistribuită. Data de înregistrare pentru operațiunea de acordare de dividende în numerar a fost 09.06.2022, ex-data, 08.06.2022, iar data plății a fost 16.06.2022. Dividendul brut a fost de 0,227273 lei pe acțiune.

### IMPLEMENTAREA SOLUȚIEI BENTO GRÂNAR ÎN CADRUL COMVEX

În **luna mai 2022**, Bento a finalizat implementarea soluției Bento Grânar, în cadrul Comvex, cel mai modern terminal portuar de cereale din țară. Prin intermediul acestei soluții au fost simplificate și automatizate toate operațiunile de recepție, depozitare și gestiune a stocurilor de cereale ale Comvex, iar capacitățile de recepție ale beneficiarului au crescut la peste 500 de autocamioane cu cereale pe zi.

### PRIMIREA CIIF DE LA ASF PENTRU MAJORAREA CAPITALULUI SOCIAL

În data de **6 iunie 2022**, Compania a informat piața cu privire la primirea din partea Autorității de Supraveghere Financiară (ASF), a Certificatului de Înregistrare a Instrumentelor Financiare (CIIF). CIIF certifică înregistrarea operațiunii de majorare a capitalului social cu 8.800.000 de acțiuni noi care au fost emise conform Hotărârii Adunării Generale Extraordinare a Acționarilor nr. 40 din data de



21.04.2022. În urma majorării, capitalul social al 2B Intelligent Soft S.A. este de 1.320.000 lei, divizat în 13.200.000 acțiuni nominative, cu o valoare nominală de 0,1 lei pe acțiune.

### SEMNAREA UNUI CONTRACT SEMNIFICATIV

În data de **22 iulie 2022**, Compania a anunțat încheierea unui contract semnificativ în cadrul Programului Operațional de Competitivitate (COP) 2014 - 2020 - Axa Prioritară 2 - „Tehnologia Informației și Comunicațiilor (TIC) pentru o economie digitală competitivă”.

Valoarea totală a contractului este de 24.727.199,91 lei, din care aproximativ 15,1 milioane de lei reprezintă finanțare nerambursabilă. Contribuția Companiei în ceea ce privește cofinanțarea proiectului, în valoare de aproximativ 9,4 milioane de lei, este alcătuită din mai multe componente: o parte provine din profitul aferent anilor 2021, 2022, și 2023, o altă parte din capitalul atras în cadrul plasamentului privat din noiembrie 2021, precum și din finanțarea bancară disponibilă Companiei.

Conform contractului, Compania va dezvolta o platformă modulară menită să automatizeze și optimizeze procesele din cadrul organizațiilor în care unul sau mai multe module ale acestei platforme vor putea fi implementate de clienți.

### SEMNAREA UNUI CONTRACT SEMNIFICATIV

În data de **7 octombrie 2022**, Compania a anunțat încheierea unui contract semnificativ cu Adrem Engineering SRL, entitate neafiliată Companiei, care își desfășoară activitatea în domeniul serviciilor, mai exact în industria de energie și utilități. Beneficiarul final al contractului (clientul) este Operatorul de Măsurare a Energiei pe Piața Angro, entitate organizatorică ce face parte din Transelectrica. Valoarea totală a contractului este de 1.702.099,34 euro (la care se adăugă TVA). Conform contractului, Compania va livra o soluție IT complexă compusă din echipamente hardware și execuția de servicii asociate în cadrul proiectului „Sistem de contorizare și de management al datelor de măsurare a energiei electrice pe piața angro”. Durata contractului este de 11 ani. Mai multe detalii sunt disponibile [AICI](#).

### IMPLEMENTAREA PRODUSULUI BENTO MDM ÎN CADRUL GRUP FERROVIAR ROMÂN

În luna **octombrie 2022**, Bento a finalizat implementarea soluției Bento MDM, în cadrul Grup Feroviar Român (GFR). Soluția digitalizează operațiunile companiei pentru gestionarea centralizată a dispozitivelor mobile alocate personalului de locomotive și a documentelor specifice activității acestora. Bento MDM este unul dintre produsele software proprii fundamentale în evoluția companiei în anii următori. Acest produs se poate adapta oricărei organizații care utilizează o flotă mare de dispozitive mobile și care își dorește să dețină controlul acestora în mod centralizat. De asemenea, reduce costurile operaționale ale companiilor prin automatizarea proceselor de instalare, administrare și mentenanță și asigură o securitate avansată.

### ZIUA INVESTITORULUI BENTO

În data de **19 octombrie 2022**, Compania a organizat prima ediție a Zilei Investitorului Bento. În cadrul evenimentului, conducerea Companiei a susținut o serie de prezentări despre Bento și evoluția acesteia, planurile de dezvoltare și a răspuns tuturor întrebărilor adresate de investitori și acționari. Înregistrarea Zilei Investitorului Bento poate fi urmărită [AICI](#).



## ANALIZĂ REZULTATE FINANCIARE

### ANALIZA P&L

În anul 2022, BENTO a generat venituri din exploatare de 35,5 milioane de lei, o creștere cu 26% comparativ cu anul 2021. Din această sumă, cifra de afaceri a contribuit cu 28,9 milioane de lei, în creștere cu 6%.

Divizia „Dezvoltare Software” (DEV) a contribuit cu 47% la veniturile din exploatare aferente 2022. În cadrul DEV, veniturile aferente etapelor de dezvoltare și implementare a proiectelor software au avut o contribuție de 65% în cifra de afaceri, iar veniturile aferente serviciilor de mentenanță și evoluție, care au un caracter recurent, au avut o contribuție de 35% în cifra de afaceri. Cea de-a doua divizie, "IT, Infrastructură și Cloud" (IT), alcătuită atât din servicii de proiectare și implementare IT, cât și din revânzare de echipamente și software, a contribuit cu 53% la veniturile din exploatare generate în anul 2022.

Veniturile din producția de immobilizări necorporale s-au ridicat la 6,6 milioane de lei în 2022, acestea reprezentând investițiile în propriile produse software, mai precis dezvoltarea platformei software modulare integrate, în contextul proiectului pe fonduri europene, dar și cheltuielile aferente dezvoltării tehnologice a Bento Field Service Management (FSM) și Bento Mobile Device Management (MDM) ca module ale acestei platforme.

Alte venituri din exploatare au scăzut cu 96%, până la 32 mii de lei, deoarece în anul 2021 în veniturile din exploatare a fost inclus grantul Măsurii 2 din cadrul Schemei de Ajustare de Stat COVID-19 prin OUG 130/2020.

Cheltuielile din exploatare au crescut în aproximativ același ritm cu veniturile din exploatare, cu 27%, ajungând la 29,2 milioane de lei. Cea mai mare contribuție la aceasta creștere este asociată cheltuielilor cu personalul cât și cu colaboratorii. Creșterea este una organică, existând corelație între creșterea veniturilor din exploatare și creșterea cheltuielilor din exploatare.

Cheltuielile cu personalul au crescut la 9,4 milioane de lei, o majorare cu 67%, pe fondul creșterii numărului de angajați, de la un număr mediu de 48 la 31.12.2021, la un număr mediu de angajați de 62, în data de 31.12.2022. De asemenea, personalul nou în echipă este în preponderență personal senior, ceea ce a avut o influență substanțială asupra cheltuielilor de salarizare. Mai menționăm, de asemenea, și impactul inflației, care a fost luat în considerare în contextul managementului performanței în cadrul Bento.

Privite împreună, cheltuielile cu mărfurile și cele cu materialele, de 8,5 milioane de lei respectiv 727 mii lei, însumând aproximativ 9,2 milioane de lei, au scăzut marginal față de 2021, cu aproximativ 11%. Această scădere se datorează în primul rând reducerii ritmului de achiziție de echipamente hardware, în contextul crizei mondiale a semiconductorilor. Cu toate acestea, am reușit să menținem un ritm acceptabil al acestor achiziții în contextul proiectelor în derulare, considerând astfel acest rezultat ca un indicator pozitiv al performanței echipei.

Cheltuielile cu amortizarea și ajustările de valoare au crescut cu 261% în 2022, până la 663 mii de lei, factorul principal fiind constituirea unui provizion pentru deprecierea creanțelor de la clienți, în valoare de 453 mii de lei.



Rezultatul operațional a crescut cu 24%, până la 6,3 milioane de lei. Veniturile financiare au crescut până la 1,5 milioane de lei, ca urmare a vânzării deținerii de părți sociale la o societate din afara țării, care a fost vândută în T4 2022 la un preț de 935 mii de lei conform hotărârii AGEA din data de 8 noiembrie 2022. În acest context, cheltuielile financiare au crescut până la 1,4 milioane de lei, fiind constituite din transpunerea la nivel de cheltuieli a valorii de intrare a părților sociale cedate, în valoare de 960 mii de lei, precum și diferența de curs nefavorabilă de 420 mii de lei.

Rezultatul brut înregistrat în 2022 este de 6,4 milioane de lei, în creștere cu 22%. Impozitul pe profit a crescut cu 13% în 2022, până la 779 mii de lei, iar rezultatul net pentru anul 2022 a fost de 5,6 milioane de lei, o creștere cu 23% față de 2021, aproape în linie cu evoluția veniturilor din exploatare.

INDICATORI CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE (LEI)	2021	2022	Δ %
Venituri din exploatare	28.143.715	35.465.010	26%
Cheltuieli din exploatare	23.035.309	29.153.099	27%
Rezultat operațional	5.108.406	6.311.911	24%
Rezultat financiar	119.465	67.254	-44%
Rezultat brut	5.227.871	6.379.165	22%
<b>REZULTAT NET</b>	<b>4.540.717</b>	<b>5.600.294</b>	<b>23%</b>

## STRATEGIA DE BUSINESS & VÂNZĂRI

Până la momentul listării, strategia de vânzări a BENTO s-a fundamentat pe utilizarea resurselor proprii, susținând o echipă internă de vânzări. Atât acționarii, cât și Top Managementul Companiei au avut 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.

Direcțiile de dezvoltare care stau la baza strategiei BENTO de creștere organică, care au fost prezentate către acționari în memorandumul de listare, sunt prezentate în secțiunea următoare:



- 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 - 2022, 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

Anul 2022 a fost cel în care echipa BENTO a demarat toate proiectele de dezvoltare aferente direcțiilor menționate mai sus, cât și proiectele interne de reorganizare menite să susțină acest efort. Rezultatele acestor proiecte și-au făcut apariția începând cu Q4 2022, astfel că astăzi Compania susține un efort de vânzări care se concentrează pe acele direcții cu cel mai mare potențial de dezvoltare organică, cu



obiectivul de a asigura un pipeline de oportunități cu impact atât pe termen scurt, cât și pe termen mediu și lung.

Echipa de Business Development organizată în 2022 în linie cu cele prezentate mai sus, sub supervizarea lui Andrei Cupaciu și a lui Vlad Bodea, este organizată astfel încât asigură 2 roluri prioritare:

- Dezvoltare și Administrare Canale de Vânzări
- Vânzări Directe Proiecte Strategice

## CLIEȚI SEMNIFICATIVI

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

### TOP 5 CLIEȚI ÎN 2022

	CLIENT / INDUSTRIE	% din CA	ȚARA	SERVICII LIVRATE
1	Client 1	19,7%	România	Dezvoltare software, Servicii IT, Infrastructură & Cloud
2	Client 2	19,5%	România	
3	Client 3	13,3%	România	
4	Client 4	8,9%	România	
5	Client 5	7,9%	România	

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

SECTOR	%
Energie	28.0%
Utilități	23.9%
Telecomunicații	13.3%
FMCG	9.9%
Transporturi	7.9%
Health	5.2%
Agricultură	3.5%
Distribuție FMCG	2.9%
IT	2.1%
Media	1.6%
Servicii	1.0%
Altele	0.6%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

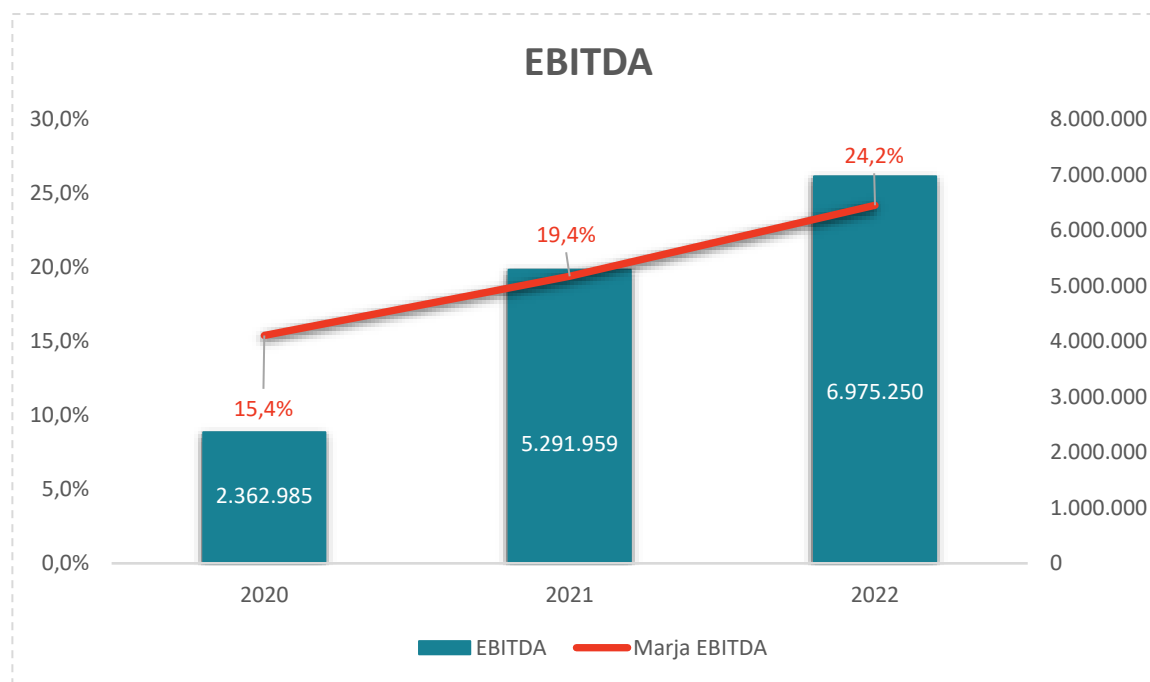
## PRINCIPALII INDICATORI OPERAȚIONALI

### 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, deprecierea și ajustările de valoare.



## ANALIZĂ BILANȚ

Activele totale au crescut cu 77% la 31 decembrie 2022, ajungând la 30,6 milioane de lei, o creștere determinată, în principal, de o majorare cu 7,6 milioane de lei (+48%) a activelor circulante. Activele imobilizate au crescut până la 7,3 milioane de lei, mai ales pe fondul creșterii imobilizărilor necorporale, de la 0 până la 6,6 milioane de lei, acestea reprezentând investițiile în propriile produse software, mai precis dezvoltarea platformei software modulare integrate, în contextul proiectului pe fonduri europene, dar și cheltuielile aferente dezvoltării tehnologice a Bento Field Service Management (FSM) și Bento Mobile Device Management (MDM) ca module ale acestei platforme. Imobilizările corporale au crescut cu 19%, până la 691 mii de lei, ca urmare a achiziționării unui autoturism prin leasing financiar. Imobilizările financiare au scăzut cu 100%, acestea reprezentând dețineri de părți sociale la o societate din afara țării, care a fost vândută în T4 2022 la un preț de 935 mii de lei conform hotărârii AGEA din data de 8 noiembrie 2022.

Creșterea la nivelul activelor circulante a fost determinată de creșterea creanțelor cu 109% la 31 decembrie 2022, având o valoare de 19,4 milioane de lei. Acestea sunt formate în principal din creanțe comerciale, în valoare totală de 18,8 milioane de lei. La data raportării, creanțele sunt încă în termenul de până la scadență, cu excepția unui sold de creanțe pentru care companie a încheiat înțelegeri de eșalonare la plată și le încasează într-un ritm mai lent, conform înțelegerii existente.

Alte creanțe, care s-au menținut constante în jurul valorii de la 580 mii de lei, reprezintă creanțe comerciale (clienți), cât și alte creanțe sociale (concedii medicale), debitori diverși. Casa și conturi la





bănci a scăzut cu 43%, în contextul investiției susținute în dezvoltarea propriilor produse software, coroborate cu decalajul aferent momentului investiției și cel al decontării cheltuielilor în cadrul proiectului finanțat prin fonduri europene. Compania are în continuare o poziție de numerar solidă de 3,6 milioane de lei, ce reflectă nivelul bun de încasări de la clienți cât și termenele mai bune de plată negociate cu furnizorii Bento.

Datoriile au crescut cu 164% la 31 decembrie 2022, până la 14 milioane de lei. Această categorie este compusă aproape în întregime din datorii curente, pe termen scurt, compania având pe termen lung datorii în valoare totală de doar 232 mii de lei (+5%). În ceea ce privește datoriile curente, datoriile către furnizorii terți reprezintă componenta principală a creșterii, până la 9,2 milioane de lei. Această creștere este însă corelată cu creșterea creanțelor, fiind determinată mai ales de livrarea la finalul anului 2022 a componentelor hardware în cadrul unui proiect de anvergură. La data de 31 decembrie 2022, aceste datorii nu au ajuns încă la scadență și vor fi achitate la timp. Datoriile bancare curente au crescut cu 100% în urma accesării unei linii de credit IMM Invest, capitalul fiind folosit pentru plata furnizorilor, astfel încât compania să mențină un flux de numerar optim. Alte datorii curente au scăzut cu 11%, până la 3,3 milioane de lei și reprezintă sumele datorate ca impozite către stat și salariile pentru luna decembrie 2022, toate acestea fiind achitate la termen în ianuarie 2023.

Capitalurile proprii au crescut cu 38% la 31 decembrie 2022, ajungând la 16,6 milioane de lei, o creștere determinată în principal de profitul reportat. Datorită capitalizării primelor de capital și distribuirii ulterioare de acțiuni gratuite în proporție de 2 acțiuni pentru fiecare acțiune deținută, capitalul subscris și vărsat s-a triplat până la 1,3 milioane de lei, în timp ce primele de capital au scăzut cu 16%, până la 4,7 milioane de lei.

INDICATORI DE BILANȚ (LEI)	01/01/2022	31/12/2022	Δ %
Active imobilizate	1.513.220	7.266.222	380%
Active circulante	15.740.801	23.327.555	48%
Cheltuieli înregistrate în avans	18.390	2.292	-88%
<b>TOTAL ACTIV</b>	<b>17.272.411</b>	<b>30.596.069</b>	<b>77%</b>
Datorii curente	5.083.202	13.796.207	171%
Datorii pe termen lung	221.905	232.264	5%
<b>TOTAL DATORII</b>	<b>5.305.107</b>	<b>14.028.471</b>	<b>164%</b>
<b>CAPITALURI PROPRII</b>	<b>11.967.304</b>	<b>16.567.598</b>	<b>38%</b>
<b>TOTAL CAPITALURI PROPRII ȘI DATORII</b>	<b>17.272.411</b>	<b>30.596.069</b>	<b>77%</b>

### 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 2022, în sumă de 5.600.294 lei, astfel:

- Rezerve legale – 176.000 lei,
- Utilizarea pentru acordarea de dividende în numerar către acționari, în valoare totală de 2.112.000 lei, însemnând un dividend brut de 0.16 lei/acțiune,
- Profit rămas nerepartizat – 3.312.294 lei.

## ELEMENTE DE PERSPECTIVĂ PRIVIND ACTIVITATEA EMITENTULUI

### BVC 2023

INDICATORI CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE (LEI) PENTRU 2023	
Venituri din exploatare, din care:	46.698.814
<i>Cifra de afaceri</i>	32.032.130
<i>Venituri din producția de imobilizari necorporale</i>	14.666.683
Cheltuieli din exploatare	35.358.265
EBITDA	11.840.184
Rezultat operațional	11.340.549
<b>REZULTAT NET</b>	<b>9.266.607</b>

## DIRECȚIILE PRINCIPALE DE DEZVOLTARE

### A. STRUCTURAREA ȘI CAPITALIZAREA PROPRIETĂȚII INTELLECTUALE PROPRII, MANIFESTATĂ PRIN INTERMEDIUL PRODUSELOR SOFTWARE STANDARDIZATE

**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. Continuarea măririi ponderii echipelor dedicate produselor standard prin atragerea de noi talente și susținerea unei structuri multi-rol dedicată managementului de produs;
- A2. Continuarea acceleraării dezvoltării produselor, precum BENTO FSM și BENTO MDM, în linie cu planurile de creștere;
- A3. Construirea și susținerea canalelor de vânzări, inclusiv construirea de parteneriate cu companii locale, în țările din regiune.
- A4. Structurarea produselor prioritare, BENTO FSM și BENTO MDM, pe baza verticaterelor de business adresate și punerea bazelor unor soluții standardizate pentru SMB ("Small & Medium Businesses" - Organizații de dimensiuni reduse)

## **B. DEZVOLTAREA ȘI ADMINISTRAREA DE CANALE DE VÂNZĂRI PRIN INTERMEDIUL PARTENERILOR NAȚIONALI ȘI INTERNAȚIONALI**

Una dintre concluziile importante ale anului 2022 privind organizația de vânzări a Companiei este importanța și potențialul parteneriatelor strategice cu alte organizații pentru a asigura un ecosistem de canale de vânzări. Aceasta direcție de dezvoltare a devenit astfel prioritară pentru top managementul Companiei, iar 2023 este un an în care echipa Bento depune eforturi considerabile în acest sens.

Obiectivul imediat al acestei direcții de dezvoltare, crearea și menținerea unui ecosistem considerabil de canale de vânzări, asigură Companiei o sursă stabilă și rezilientă de oportunități. În același timp, selecția atentă a partenerilor asigură și potențialul exportului unor produse din portofoliu la nivel global.

Partenerii - Canale de Vânzări pot fi clasificați după tipul de oportunități pe care echipa Bento le susține în relație cu aceștia, precum:

- Parteneri Oportunități Strategice ("Parteneri Enterprise") - acești parteneri au acces la întreg portofoliul de servicii și produse Bento, și împreună cu aceștia oportunitățile sunt abordate caz cu caz. Prin intermediul acestor parteneriate, echipa Bento urmărește abordarea de conturi strategice, proiecte de mare anvergură și/sau abordarea de piețe noi.
- Parteneri Volum - acești parteneri au acces doar la o selecție de produse și/sau servicii din portofoliul Bento, iar succesul parteneriatului stă în punerea la punct a unui proces standardizat



de vânzare în cadrul partenerului. Prin aceste parteneriate Bento urmărește crearea unui pipeline sănătos de oportunități mai mici, dar numeroase.

Din perspectiva industriilor în care activează, Partenerii - Canale de Vânzări sunt clasificați în următoarele categorii:

- Furnizori de telecomunicații cu prezență Internațională
- Integratori software, cu precadere Integratori ERP, inclusiv producatori software
- Distribuitori de echipamente mobile, inclusiv producatori și importatori
- Consultanți de business
- Consultanți pentru Fonduri Europene



## RISCURI

### RISCOL 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*).

### RISCOL 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.

### RISCOL PIERDERII REPUTAȚIEI

Este un risc inerent activității Emitentului, reputația fiind deosebit de importantă în mediul de afaceri. Riscul privind reputația este inerent 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.

### RISCOL 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.

### RISCOL ASOCIAT CU REALIZAREA PROGNOZELOR

Deși factorizate cu multiplii 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-financiari 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 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 inerent 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.



## **RISUL 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 refina 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.

## **RISUL 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.

## **RISUL 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.

## **RISUL 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
17467/3/2022	creditor	Amană cauza pentru continuarea procedurii insolvenței	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.

### RISCU ASOCIAT CU INSTABILITĂȚILE POLICITE 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.

### RISCU 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.

### **RISCU 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 oricăror 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 farse 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.

### **RISURI 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 oricăror 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)	12/31/2021	12/31/2022	Δ %
<b>VENITURI DIN EXPLOARE, din care</b>	<b>28.143.715</b>	<b>35.465.010</b>	<b>26%</b>
Cifra de afaceri	27.319.818	28.857.976	6%
Venituri din producția de imobilizari necorporale	0	6.574.538	100%
Alte venituri din exploatare	823.897	32.496	-96%
<b>CHELTUIELI DIN EXPLOATARE, din care:</b>	<b>23.035.309</b>	<b>29.153.099</b>	<b>27%</b>
Cheltuieli cu materialul, din care:	177.264	726.762	310%
Cheltuieli cu materiile prime	115.627	651.152	463%
Cheltuieli cu energia și apa	7.102	5.209	-27%
Alte cheltuieli materiale	54.535	70.402	29%
Cheltuieli privind mărfurile	10.275.131	8.539.561	-17%
Cheltuieli cu personalul	5.622.712	9.403.388	67%
Cheltuieli cu amortizarea și ajustările de valoare	183.553	663.339	261%
Alte cheltuieli de exploatare	6.776.649	9.820.048	45%
<b>REZULTAT OPERAȚIONAL</b>	<b>5.108.406</b>	<b>6.311.911</b>	<b>24%</b>
Venituri financiare	178.810	1.464.240	719%
Cheltuieli financiare	59.345	1.396.986	2254%
<b>REZULTAT FINANCIAR</b>	<b>119.465</b>	<b>67.254</b>	<b>-44%</b>
Venituri totale	28.322.525	36.929.250	30%
Cheltuieli totale	23.094.654	30.550.085	32%
<b>REZULTAT BRUT</b>	<b>5.227.871</b>	<b>6.379.165</b>	<b>22%</b>
Impozitul pe profit/alte impozite	687.154	778.871	13%
<b>REZULTAT NET</b>	<b>4.540.717</b>	<b>5.600.294</b>	<b>23%</b>



## BILANȚ

INDICATORI DE BILANȚ (LEI)	12/31/2021	12/31/2022	Δ%
<b>ACTIVE IMOBILIZATE, din care:</b>	<b>1.513.220</b>	<b>7.266.222</b>	<b>380%</b>
Imobilizări necorporale	0	6.575.589	100%
Imobilizări corporale	578.220	690.633	19%
Imobilizări financiare	935.000	0	-100%
<b>ACTIVE CIRCULANTE, din care:</b>	<b>15.740.801</b>	<b>23.327.555</b>	<b>48%</b>
Stocuri	111.772	283.895	154%
Creanțe	9.305.298	19.430.497	109%
<i>Creanțe comerciale</i>	<i>8.709.902</i>	<i>18.832.777</i>	<i>116%</i>
<i>Creanțe cu societăți afiliate</i>	<i>17.340</i>	<i>17.340</i>	<i>0%</i>
<i>Alte creanțe</i>	<i>578.056</i>	<i>580.380</i>	<i>0%</i>
Casa și conturi la bănci	6.323.732	3.613.163	-43%
<b>CHELTUIELI ÎNREGISTRATE ÎN AVANS</b>	<b>18.390</b>	<b>2.292</b>	<b>-88%</b>
<b>TOTAL ACTIV</b>	<b>17.272.411</b>	<b>30.596.069</b>	<b>77%</b>
<b>DATORII CURENTE, din care:</b>	<b>5.083.202</b>	<b>13.796.207</b>	<b>171%</b>
Furnizori terți	1.397.834	9.244.865	561%
Datorii cu societățile afiliate	41	41	0%
Leasing financiar	65.674	90.119	37%
Datorii bancare	0	1.233.054	100%
Alte datorii pe termen scurt	3.619.653	3.228.127	-11%
<b>DATORII PE TERMEN LUNG, din care:</b>	<b>221.905</b>	<b>232.264</b>	<b>5%</b>
Datorii bancare	0	0	0%
Datorii față de acționari	13.838	13.838	0%
Leasing financiar	208.067	218.426	5%
<b>TOTAL DATORII</b>	<b>5.305.107</b>	<b>14.028.471</b>	<b>164%</b>
<b>CAPITALURI PROPRII, din care:</b>	<b>11.967.304</b>	<b>16.567.598</b>	<b>38%</b>
Capital subscris și vărsat	440.000	1.320.000	200%
Prime de capital	5.560.000	4.680.000	-16%
Rezerve legale	88.000	264.000	200%
Alte rezerve	29.078	29.078	0%
Profitul sau pierderea reportată	1.397.109	4.850.226	247%
Profitul sau pierderea exercițiului financiar	4.540.717	5.600.294	23%
Repartizarea profitului	87.600	176.000	101%
<b>TOTAL CAPITALURI PRORII ȘI DATORII</b>	<b>17.272.411</b>	<b>30.596.069</b>	<b>77%</b>



## CASH-FLOW

FLUXURI DE NUMERAR DIN ACTIVITĂȚI DE EXPLOATARE	2022
<b>PROFIT ÎNAINTEA IMPOZITĂRII</b>	<b>6.379.165</b>
Ajustări pentru:	
Amortizare aferentă imobilizărilor necorporale	-
Amortizare aferentă imobilizărilor corporale	210.017
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	428.169
(Câștig net)/Pierdere netă din ieșirea de imobilizări corporale	190
Venituri din subvenții	-
Ajustări pentru pierderi/(câștig) din curs valutar	-
Cheltuieli cu dobânzile	20.651
Venituri din dobânzi	-
<b>FLUX DE TREZORERIE GENERAT DIN ACTIVITATEA DE EXPLOATARE ÎNAINTE DE MODIFICĂRI ALE CAPITALULUI CIRCULANT</b>	<b>7.038.192</b>
(Creșteri)/Descreșteri de creanțe	(10.553.368)
(Creșteri)/Descreșteri de cheltuieli în avans	16.098
(Creșteri)/Descreșteri de stocuri	(172.124)
Creșteri/(descreșteri) de datorii	8.929.913
Dobânzi plătite	(20.651)
Dobânzi încasate	-
Impozit pe profit plătit	(816.992)
<b>NUMERAR NET DIN ACTIVITĂȚI DE EXPLOATARE</b>	<b>4.421.068</b>
<b>Fluxuri de numerar din activități de investiție</b>	
Achiziții de mijloace fixe	(6.900.208)
Împrumuturi (acordate)/restituite și imobilizări financiare	935.000
Încasări din vânzarea de imobilizări corporale	-
(Achiziție)/Vânzare de acțiuni proprii	2.000
<b>NUMERAR NET DIN ACTIVITĂȚI DE INVESTIȚIE</b>	<b>(5.963.208)</b>
<b>Fluxuri de numerar din activități de finanțare</b>	
Creșterea/(Scăderea) utilizării liniei de credit	1.233.054
Încasare/(Rambursare) împrumut termen lung	-
(Plăți)/Încasări din leasing financiar	-
Încasare/(Plată) împrumuturi termen lung acordate	-
Dividende plătite	(2.401.482)
Modificări ale capitalului social majorare/(diminuare)	-
<b>NUMERAR NET DIN ACTIVITĂȚI DE FINANȚARE</b>	<b>(1.168.429)</b>
<b>(DESCREȘTEREA)/ CREȘTEREA NETĂ A NUMERARULUI ȘI A ECHIVALENTELOR DE NUMERAR</b>	<b>(2.710.568)</b>
<b>Numerar și echivalente de numerar la începutul exercițiului financiar</b>	<b>6.323.732</b>
<b>Numerar și echivalentele de numerar la sfârșitul exercițiului financiar</b>	<b>3.613.163</b>



## 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
<b>SECȚIUNEA A – RESPONSABILITĂȚILE CONSILIULUI DE ADMINISTRAȚIE</b>				
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 a avut de-a lungul anului 2022, 8 ședințe în urma cărora au fost adoptate 8 decizii ale Consiliului de Administrație.
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 Consultantul 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.	✓		
<b>SECȚIUNEA B - CONTROLUL / AUDITUL INTERN</b>				
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.
<b>SECȚIUNE C – RECOMPENSE ECHIPABILE ȘI MOTIVARE</b>				
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.
<b>SECȚIUNEA D – CONSTRUIND VALOARE PRIN RELAȚIA CU INVESTITORII</b>				
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 <a href="http://www.bento.ro">www.bento.ro</a> 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 BVV.
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 BVV.
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, 27 martie 2023

Confirm, conform celor mai bune informații disponibile, că rezultatele financiare auditate pentru perioada cuprinsă între 01.01.2022 și 31.12.2022 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 Consiliului de Administrație oferă o imagine corectă și conformă cu realitatea a evenimentelor importante care au avut loc în 2022 și a impactului acestora asupra situațiilor financiare ale companiei.

**RADU SCARLAT**

Președinte Consiliu de Administrație

