



# Raportul Consiliului de Administrație

pentru 2023

## CUPRINS

INDICATORI CHEIE 2023	3
MESAJ DIN PARTEA CONDUCERII	4
DESPRE 2B INTELLIGENT SOFT	6
<i>SCURT ISTORIC</i>	6
<i>DESCRIEREA ACTIVITĂȚII EMITENTULUI</i>	9
<i>CERTIFICĂRI</i>	10
<i>EXPERIENȚĂ</i>	10
<i>PORTOFOLIU COMPLET DE SERVICII ȘI SOLUȚII</i>	11
<i>CERCETARE &amp; PRODUSE PROPRII</i>	22
<i>DIFERENȚIEREA FAȚĂ DE CONCURENȚĂ</i>	22
<i>ADMINISTRATORI ȘI CONDUCEREA EXECUTIVĂ</i>	23
<i>ACȚIUNILE BENTO LA BURSA DE VALORI BUCUREȘTI</i>	29
<i>POLITICA DE DIVIDENDE</i>	30
EVENIMENTE CHEIE ÎN 2023	33
ANALIZĂ REZULTATE FINANCIARE	37
<i>ANALIZA P&amp;L</i>	37
<i>STRATEGIA DE BUSINESS &amp; VÂNZĂRI</i>	38
<i>CLIEȚI SEMNIFICATIVI</i>	40
<i>PRINCIPALII INDICATORI OPERAȚIONALI</i>	41
<i>ANALIZĂ BILANȚ</i>	41
<i>ACTIVE CORPORALE ALE EMITENTULUI</i>	43
<i>PROPUNERE DE DISTRIBUIRE A PROFITULUI</i>	43
ELEMENTE DE PERSPECTIVĂ PRIVIND ACTIVITATEA EMITENTULUI	44
<i>BVC 2024</i>	44
<i>DIRECȚIILE PRINCIPALE DE DEZVOLTARE</i>	44
RISCURI	47
CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE	54
BILANȚ	55
PRINCIPII DE GUVERNANȚĂ CORPORATIVĂ	58

**Disclaimer:** Cifrele financiare prezentate în partea descriptivă a raportului, exprimate în milioane lei, sunt rotunjite la cel mai apropiat număr întreg și pot conduce la mici diferențe de regularizare.

## INFORMAȚII EMITENT

### INFORMAȚII DESPRE ACEST RAPORT FINANCIAR

Tipul raportului	<b>Raportul Consiliului de Administrație 2023</b>
Pentru exercițiul financiar	01.01.2023 – 31.12.2023
Data publicării raportului	29.03.2023

### INFORMAȚII DESPRE EMITENT

Nume	2B Intelligent Soft S.A.
Cod fiscal	RO16558004
Număr înregistrare Registrul Comerțului	J40/1358/2006
Sediu social	Bulevardul Primăverii nr. 51, Sector 1, București

### INFORMAȚII DESPRE VALORILE MOBILIARE

Capital subscris și vărsat	1.364.550 lei
Piața pe care se tranzacționează valorile mobiliare	SMT-AeRO Premium
Număr total acțiuni	13.645.500 acțiuni
Simbol	BENTO

### DETALII CONTACT PENTRU INVESTITORI

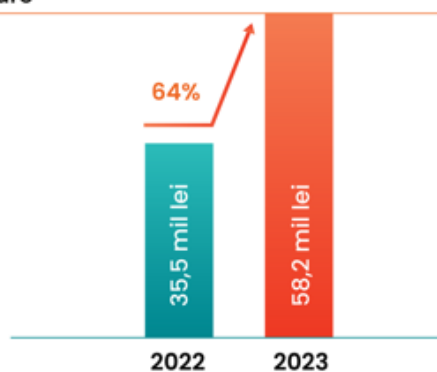
Număr de telefon	+40 754 908 742
E-mail	<a href="mailto:investors@bento.ro">investors@bento.ro</a>
Website	<a href="http://www.bento.ro">www.bento.ro</a>

Situațiile financiare la **31 decembrie 2023** prezentate în paginile următoare sunt **auditate**.

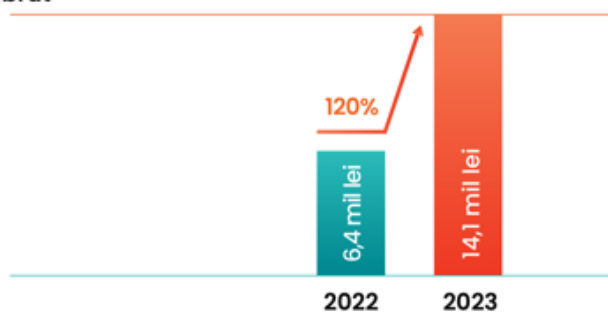


## INDICATORI CHEIE 2023

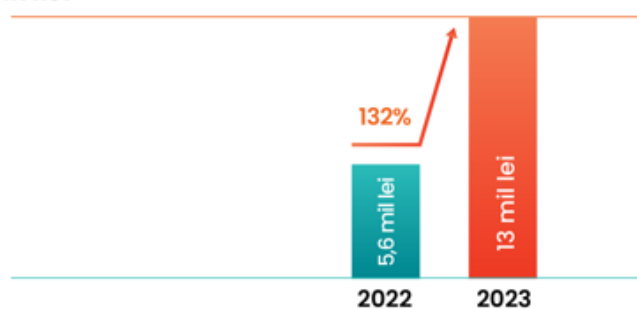
### Venituri din exploatare



### Profit brut



### Profit net



## MESAJ DIN PARTEA CONDUCERII

Dragi acționari,

Anul 2023 a fost unul de care suntem mândri fiind caracterizat de implicarea colegilor noștri într-un număr semnificativ de proiecte pentru companii active în industrii diverse, dezvoltând atât oportunități strategice, cât și proiecte valoroase pe termen scurt. Ritmul dinamic pe care l-am susținut pe tot parcursul anului la nivelul operațiunilor și continuarea dezvoltării organice a Bento au reprezentat elemente cheie care ne-au consolidat substanțial poziția în piață și au condus la înregistrarea unor rezultate financiare remarcabile.



Astfel, în 2023 am înregistrat venituri din exploatare de 58,2 milioane de lei, în creștere cu 64% comparativ cu anul 2022 și un profit net de 13 milioane de lei, o apreciere cu 132% față de 2022 - un record pentru afacerea noastră, depășind semnificativ estimările inițiale pentru acest an, o realizare care se datorează întregii echipe Bento, care număra 97 de profesioniști extraordinari la finalul anului 2023.

Cifra de afaceri a contribuit cu 43,2 milioane de lei la veniturile totale, în creștere cu 50%, în timp ce veniturile din producția de immobilizări necorporale s-au ridicat la 14,1 milioane de lei, o majorare cu 114% față de anul 2022. Acestea reprezintă investițiile în propriile produse software, mai precis dezvoltarea platformei software modulare integrate, în contextul proiectului pe fonduri europene, în urma căruia echipa Bento a dezvoltat „Platforma pentru Transformare Digitală Modulară în Mediul Enterprise și Sectorul Public”.

Platforma dezvoltată este una integrată și structurată, cu o topologie flexibilă, structurată sub forma unor module standardizate și ușor customizable, care pot deservi clienții fără să fie nevoie de a dezvolta de fiecare dată aplicații personalizate pentru aceștia, și care sunt ușor scalabile. În cadrul platformei sunt integrate ca module și produsele software proprii, Bento FSM și Bento MDM, cărora le-am adăugat noi funcționalități. Prin intermediul acestei platforme suntem bine poziționați pentru a valorifica cererea tot mai accentuată pentru soluții informatice din partea organizațiilor, nevoia de personalizare a soluțiilor la cerințele specifice ale companiilor și instituțiilor publice, precum și apetitul acestora pentru soluții de digitalizare în cloud.

Pe lângă dezvoltarea platformei menționate, pe parcursul anului 2023 am fost implicați în derularea unor alte proiecte semnificative, precum proiectul de infrastructură IT cu beneficiar final Operatorul de Măsurare a Energiei pe Piața Anglo (OMEPA), dezvoltarea și implementarea Bento FSM în cadrul Distribuție Energie Electrică România (DEER) și furnizarea de servicii de gestionare a infrastructurii IT pentru o companie multinațională din domeniul petrol și gaze.

De asemenea, în 2023 am continuat să avem o activitate dinamică și în alte proiecte cu companii din industrii diverse, precum telecomunicații, distribuție, media, FMCG sau producție de alimente. În cadrul acestor proiecte am implementat și furnizat diverse soluții, respectiv servicii Bento.



În plus, la finalul anului trecut am accesat o nouă verticală de piață pe care o vizăm cu modulul FSM, pe care o numim „Clusterul de Service”, unde am semnat un contract cu Volta X Solar Systems (Volta X), o companie locală ce furnizează soluții la cheie pentru sisteme fotovoltaice, eficiență energetică, sisteme de stocare a energiei și stații de încărcare pentru mașini electrice. Acest cluster constituie o nișă complexă de piață, incluzând sectoare diverse precum serviciile și mentenanța sistemelor HVAC, securitate, instalare și mentenanță a sistemelor fotovoltaice și aparaturii medicale, precum și altele. În contextul acestei inițiative, am construit deja un pipeline solid pentru care avem în vedere implementarea unei soluții cvasi-standardizate ce le va permite beneficiarilor să-și eficientizeze și automatizeze operațiunile echipelor de teren.

Suntem încântați de activitatea pe care am desfășurat-o în 2023 și le mulțumim pe această cale colegilor noștri pentru sprijinul și eforturile depuse în obținerea unor rezultate remarcabile, atât la nivel de proiecte implementate, cât și din perspectiva rezultatelor financiare.

Totodată, dorim să vă mulțumim și dumneavoastră, acționarii BENTO, pentru încrederea acordată în acest an, ne bucurăm că am avut oportunitatea să ne vedem la Ziua Investitorului din 2023 și sperăm să ne vedem într-un număr și mai mare anul acesta, în toamnă, la o nouă ediție.

În continuare, vă invităm să citiți mai multe informații despre performanța 2B Intelligent Soft S.A. (BENTO) în 2023 în paginile următoare. În cazul oricăror întrebări legate de activitatea noastră, fie că este vorba despre afacere sau piața de capital, sau dacă doriți să fiți informat cu privire la alte activități pe care le desfășurăm, 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 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 97 de angajați și venituri din exploatare în valoare de 11.6 milioane euro.

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

#### 2008

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

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

#### 2009-2011

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

În cadrul celor două proiecte au fost automatizați un total de aproximativ 1000 de tehnicieni de teren, ambele implementări având ca beneficiar final companii de servicii aferente utilităților. Acestea s-au dovedit a fi proiecte de referință, deoarece au influențat strategia BENTO până în prezent. WFM reprezintă familia mai



mare de soluții din care face parte produsul software emblematic dezvoltat de către BENTO, „BENTO Field Service Management”.

## 2012-2013

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

## 2013-2018

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

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

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

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

În anul 2015 a fost dezvoltat și implementat ceea ce va deveni în cele din urmă produsul software emblematic al BENTO. Prima implementare a unei soluții dezvoltate integral intern aferente gestionării serviciilor de teren a avut ca beneficiar o altă companie din sfera serviciilor aferente utilităților.

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

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

Echipa de dezvoltare software BENTO a depus eforturi substanțiale pentru a-și dezvolta produsul standard, alături de proiecte personalizate destinate clienților. Acest efort a însemnat, de asemenea, investiția în produs a unor sume mai mari decât profitul realizat de divizia de dezvoltare software, sume care au rezultat





din activitatea intensă a diviziei de servicii IT, Infrastructură și Cloud, fără de care dezvoltarea propriului produs nu ar fi fost posibilă.

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

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

## 2019

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

## 2021

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

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

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

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

## 2022

Acțiunile 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 19 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), Fotovoltaice, Agricultură, Inginerie Industrială, Media, FMCG, Publicitate, Asigurări și Producția de Alimente.



## CERTIFICĂRI

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

### Tehnologii mobile:



### Baze de date:



### Limbaje de programare și tehnologii web:



### Tehnologii și servicii IT



### Rapoarte



## 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, Fotovoltaice, 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 19 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.





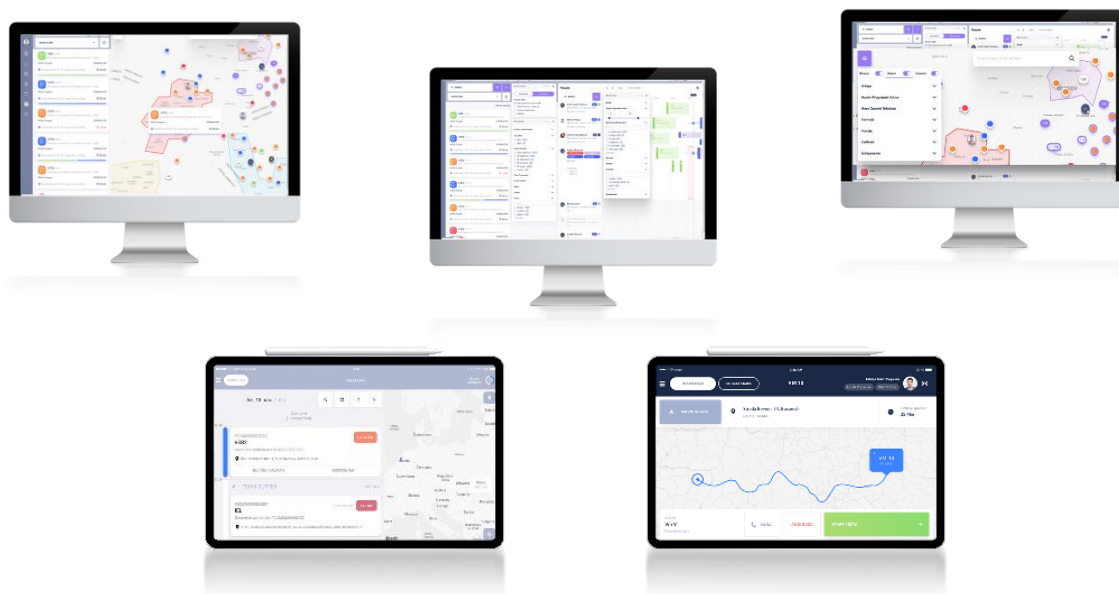
## B.1. Bento Field Service Management

**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 echipei 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.



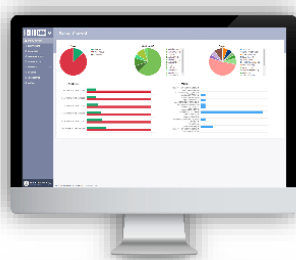
## B.2. Bento Mobile Device Management

**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.

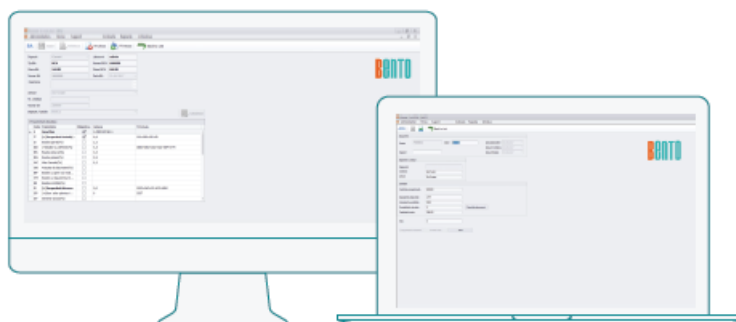
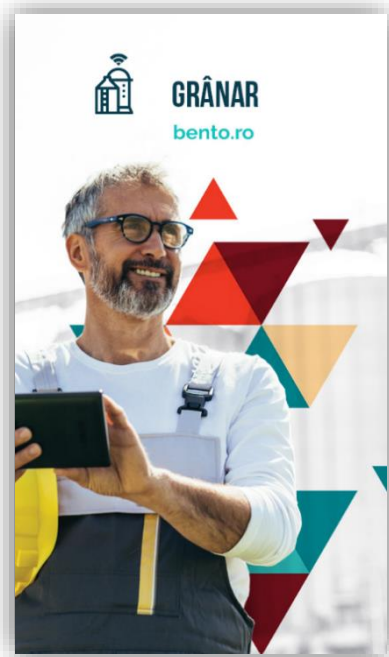
### B.3 Bento Grânar

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

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

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

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



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

- ✓ Reducerea timpului necesar analizelor de laborator;
- ✓ Eliminarea posibilității furturilor, prin procesele de cântărire automată la plin și la gol a utilajelor de transport;



- ✓ Reducerea cu până la 20% a energiei consumate pentru asigurarea umidității optime de depozitare;
- ✓ Automatizarea completă a zonei de recepție și interfațarea cu o serie de dispozitive specifice acestui business;
- ✓ Creșterea încrederii partenerilor în modalitatea de gestiune a produselor lor cerealiere;
- ✓ Livrarea de situații și rapoarte la zi cu privire la starea și traseul cerealelor în cadrul silozului;
- ✓ Evidența clară a contractelor și a situației facturilor.



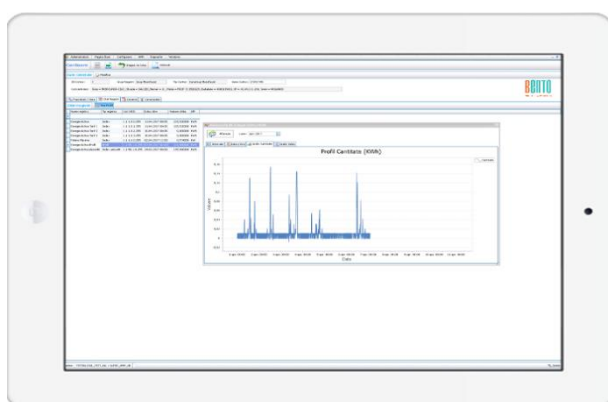
#### B.4. BENTO Smart Metering & Energy Management (BENTO EnMS)

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

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

În ceea ce privește **avantajele** utilizării produsului **BENTO Smart Metering & 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.



**Service  
Desk**



**Administrare  
Sisteme IT**



**Soluții de  
Virtuaizare**



**Cloud  
Hosting**



**Consolidare  
Centre de Date**



**Automatizare  
Infrastructură**



**Administrare  
Rețele IT**



**Cloud  
DevOps**



**Externalizare  
Servicii IT**



### 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 **HIPPA** și **ISO/IEC27001** pentru managementul securității informațiilor.



### D.1. CONSULTANȚĂ CLOUD



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

### D.2. MIGRARE CLOUD



tranziție ușoară.

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

### 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 patru (4) ani începând cu data de 20 octombrie 2023. 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 **27,4036%** din capitalul social al 2B Intelligent Soft S.A.

#### **REMUNERAȚIE:**

În anul 2023, quantumul remunerației plătite și beneficiile în natură acordate de către Emitent lui Radu Scarlat reprezintă:





- Remunerație brută în valoare de 245.522 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 **27,4036%** din capitalul social al 2B Intelligent Soft S.A.

**REMUNERAȚIE**

În anul 2023, cuantumul remunerației plătite și beneficiile în natură acordate de către Emitent lui Vlad-Ermil Bodea reprezintă:

- Remunerație brută în valoare de: 164.714 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 neexecutiv 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 1.2256% din capitalul social al 2B Intelligent Soft S.A.

**REMUNERAȚIE**

În anul 2023, 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: 107.382 acțiuni la un preț de exercitare de 0,1 lei / acțiune (Mai multe detalii **AICI**)

**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 8.4136% 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 internaționale. 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 8.4064% 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

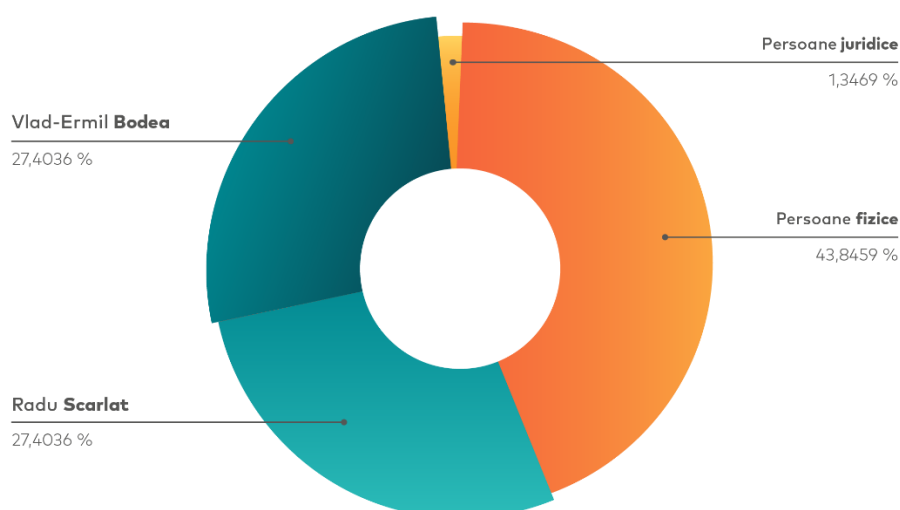
Ulterior plasamentului privat au avut loc tranzacții private cu acțiunile Emitentului. Astfel, alte 5 persoane au intrat în acționariatul companiei, dintre care 4 persoane fizice și o persoană juridică, deținând un număr de 277.000 acțiuni. Tranzacțiile au fost efectuate la prețul de 14 RON / acțiune, 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 **31.12.2023**, structura acționariatului companiei era următoarea:

ACȚIONAR	NUMĂR ACȚIUNI	%
RADU SCARLAT	3.739.356	27,4036%
VLAD – ERMIL BODEA	3.739.353	27,4036%
PERSOANE FIZICE	5.982.999	43,8459%
PERSOANE JURIDICE	183.792	1,3469%
<b>TOTAL</b>	<b>13.645.500</b>	<b>100%</b>



În perioada 01.01.2023 - 31.12.2023, investitorii au tranzacționat 2,4 milioane de acțiuni BENTO, în valoare totală de 16,7 milioane de lei.

În 2023, 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:

- ✓ **2021:** Profitul distribuit a fost de 3.200.000 lei
- ✓ **2022:** Profitul distribuit a fost de 1.000.000 lei
- ✓ **2023:** Profitul distribuit a fost de 2.112.000 lei

## ANGAJAȚI

Pe parcursul anului 2023, Emitentul a avut un număr mediu de 91 de angajați și 1 subcontractor, 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*
2020	44	9	53
2021	48	14	62
2022	62	13	75
2023	91	1	92

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





În cursul anului 2023 numărul mediu de angajați și colaboratori a crescut la 92, de la 75 în cursul anului 2022. Numărul efectiv de angajați și colaboratori la data de 31.12.2023 era de **97** grupați astfel:

STRUCTURĂ NR. ANGAJAȚI PE GRUPE DE VÂRSTĂ	
18-30 ANI	26
31-40 ANI	45
41-50+ ANI	26
<b>TOTAL</b>	<b>97</b>

STRUCTURĂ NR. ANGAJAȚI ÎN FUNCȚIE DE NIVELUL DE STUDII	
STUDII SUPERIOARE	93
STUDII LICEALE	4
<b>TOTAL</b>	<b>97</b>

Cele mai multe resurse ale companiei sunt în cadrul Diviziei Software, cu 61 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 22 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 14 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 a fost continuată optimizarea 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 2023 față de 2022 trebuie menționat că această creștere a avut loc și ca urmare a creșterii numărului de ingineri în cadrul Bento, preponderent în cadrul diviziei de servicii IT, Infrastructură și cloud, astfel:



1. 8 ingineri IT în cadrul diviziei de IT și Infrastructură // (15 -> 23)
2. 3 ingineri în cadrul diviziei de dezvoltare software// (58 -> 61)

Preocuparea pentru recrutarea specialiștilor, retenția și creșterea performanței s-a reflectat în anul 2023 prin implementarea unui program de Learning and Development prin care, cu ajutorul unor consultanți specializați colegii au putut să își îmbunătățească performanța. Acesta program va continua și în 2024 când eforturile se vor canaliza pe a analiza diferența dintre competențele de leadership existente la nivelul echipei de management și cele necesare atingerii rezultatelor dorite. În urma acestei analize programul de creștere a performanței va fi aliniat cu strategia de creștere a companiei.

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 2023, scorul rezultat a fost de 52.5 în ușoară scădere față de anul trecut când a fost 58.3. Scăderea se datorează în principal creșterii numărului de angajați și a îngreunării comunicării și colaborării atât pe verticală cât și pe orizontală. În acest sens, în cursul anului 2024 avem în implementare proiecte atât de comunicare internă pe cele două dimensiuni menționate cât și de creștere a gradului de aliniere la obiectivele companiei. Pentru o mai bună interpretare a scorului ENPS, nivelul acestuia la nivelul sectorului IT din România, conform studiului efectuat de loginro.com este de 12 iar scorul ENPS al Google și Microsoft este de 33 respectiv 35.

Indicatorul ce reflectă retenția angajaților este de 91.3 % în ușoară creștere față de **89%** aferent 2022 cu o rată a fluctuației voluntare de 8.7%.



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



## EVENIMENTE CHEIE ÎN 2023

### SEMNARE CONTRACT SEMNIFICATIV

În data de **8 martie 2023**, a avut Compania a anunțat încheierea unui contract în valoare totală de 32 milioane lei, în urma desemnării Companiei drept câștigătoare a unei proceduri de achiziție publică organizată de Distribuție Energie Electrică România (DEER), societate deținută de Electrica S.A.



Mai multe detalii [AICI](#).

### ESTIMARE BUGET DE VENITURI ȘI CHELTUIELI

În data de **28 martie 2023**, Compania a publicat Bugetul de Venituri și Cheltuieli pentru anul fiscal 2023. Bugetul propus a fost aprobat în Adunarea Generală Ordinară Anuală a Acționarilor, care a avut loc în data de 27 aprilie 2023.

Mai multe detalii [AICI](#).

### ADUNAREA GENERALĂ ORDINARĂ A ACȚIONARILOR DIN 27.04.2023

În data de **27 aprilie 2023**, a avut loc Adunarea Generală Ordinară a Companiei. Cvorumul legal și statutar a fost constituit la prima convocare.

Punctele cheie aprobate în cadrul adunării au fost:

- Aprobarea situațiilor financiare și a raportului administratorilor pentru anul financiar 2022
- Distribuirea a 2.112.000 lei din profitul net aferent anului financiar 2022, pentru distribuirea de dividende acționarilor Companiei;
- Bugetul de Venituri și Cheltuieli pentru anul 2023.

**Pentru anul 2022**, BENTO a plătit dividende în valoare totală brută de 2,1 milioane de lei. **Dividendele brute de 0,16 lei per acțiune au fost plătite pe 25 octombrie 2023 acționarilor care au deținut acțiuni BENTO la data de înregistrare de 13 octombrie 2023.**



Mai multe detalii [AICI](#).



## ÎNCHEIEREA UNUI CONTRACT SEMNIFICATIV

În data de **14 septembrie 2023**, Compania a informat piața cu privire la semnarea unui contract semnificativ cu o companie multinațională în domeniul petrol & gaze, în valoare de 4.080.000 USD (fără TVA), ce prevede furnizarea de servicii de gestionare a infrastructurii IT de către Companie. Contractul se derulează până la 29.02.2024.

Mai multe detalii [AICI](#).

## AGOA & AGEA DIN 9 OCTOMBRIE 2023

În data de **09 octombrie 2023**, au avut loc Adunarea Generală Ordinară și Extraordinară a Acționarilor Companiei. Pentru ambele ședințe, cvorumul legal și statutar a fost constituit la prima convocare. Printre punctele aprobate în cadrul celor două ședințe se numără:



- Alegerea membrilor Consiliului de Administrație format din trei administratori pentru un mandat de patru ani începând cu data de 20 octombrie 2023. Cei trei administratori aleși sunt:
  - Radu Scarlat
  - Vlad Bodea
  - Claudiu Negrișan
- Majorarea capitalului social cu suma de 44.550 lei prin emisiunea a 445.500 acțiuni cu valoare nominală de 0,1 lei/acțiune pentru implementarea planului de incentivare a persoanelor cheie din Companie – Stock Option Plan, aprobat prin AGA nr. 37 din 19.11.2021, prin oferirea de opțiuni pentru achiziția unui număr de acțiuni ale Companiei la preț preferențial.

Mai multe detalii [AICI](#).

## REVIZUIRE BUGET DE VENITURI ȘI CHELTUIELI 2023

În data de **10 octombrie 2023**, Compania a informat piața cu privire la decizia de revizuire a Bugetului de Venituri și Cheltuieli pentru 2023. Această revizuire a fost determinată de analiza efectuată de conducerea Companiei în legătură cu impactul celui mai recent contract semnificativ, anunțat prin intermediul [Raportului Curent 17 / 14.09.2023](#), precum și de stadiul în care se află derularea proiectelor și contractelor existente pentru restul anului 2023.

Mai multe detalii [AICI](#).



## ZIUA INVESTITORULUI BENTO

În data de **11 octombrie 2023**, Compania a organizat Ziua Investitorului Bento, la care investitorii, precum și potențialii investitori au putut participa atât în forma fizic, cât și online. Înregistrarea evenimentului este disponibilă [AICI](#).



## DISTRIBUIRE DIVIDENDE

În data de **18 octombrie 2023**, Compania a informat piața cu privire la distribuirea profiturilor nete obținute în exercițiul financiar 2022. Astfel, conform hotărârii AGOA din data de 27.04.2023, din profitul net total de 5.600.294 lei, 2.112.000 lei au fost distribuiți acționarilor sub formă de dividende în numerar și 176.000 lei au fost folosiți pentru rezervele legale. Suma de 3.312.294 lei a rămas nedistribuită. Data de înregistrare pentru operațiunea de acordare de dividende în numerar, așa cum a fost agreată în cadrul AGOA, a fost 13.10.2023, ex-data a fost 12.10.2023, iar data plății a fost 25.10.2023. Dividendul brut a fost de 0,16 lei pe acțiune.

Mai multe detalii [AICI](#).

## NUMIRE PREȘEDINTE CA ȘI DIRECTOR GENERAL

În data de **20 octombrie 2023**, Compania a informat acționarii cu privire a Decizia Consiliului de Administrație nr. 16 din data de 20.10.2023, prin intermediul căreia Consiliul de Administrație al Companiei l-a numit pe domnul Radu Scarlat în funcția de Președinte al Consiliului de Administrație și cea de Director General al Companiei.

Mai multe detalii [AICI](#).

## ÎNREGISTRARE OPERAȚIUNE MAJORARE CAPITAL SOCIAL LA ONRC

În data de **27 octombrie 2023**, Compania a informat piața cu privire la înregistrarea, în data de 20.10.2023, a majorării capitalului social la Oficiul Național al Registrului Comerțului (ONRC). Majorarea capitalului social s-a realizat ca urmare a aprobării capitalizării parțiale a primelor de emisiune în cadrul Adunării Generale Extraordinare a Acționarilor Companiei din data de 09.10.2023. În urma înregistrării la ONRC, noul capital social subscris și vărsat al Companiei este de 1.364.550 lei, împărțit în 13.645.500 acțiuni ordinare cu o valoare nominală de 0,1 lei fiecare.

Mai multe detalii [AICI](#).



## EVENIMENT ANUAL CU CLIENȚII BENTO

În data de **22 noiembrie 2023**, Compania a organizat evenimentul anual dedicat clienților și partenerilor – **BENTO „Exploring the Power of Partnership”**. În cadrul evenimentului, echipa Bento a susținut o serie de prezentări care s-au axat pe importanța parteneriatelor și dezvoltarea acestora în timp pentru a aduce plus valoare tuturor părților implicate. La eveniment au participat aproximativ 100 de persoane, fizic și online, printre care și investitori Bento.



## ELIBERARE CIIF DIN PARTEA ASF

În data de **12 decembrie 2023**, Compania a informat piața cu privire la primirea din partea Autorității de Supraveghere Financiară, a Certificatului de Înregistrare a Instrumentelor Financiare (CIIF) nr. AC-5475-3/11.12.2023. CIIF certifică înregistrarea operațiunii de majorare a capitalului social cu 445.500 de acțiuni noi care au fost emise conform Hotărârii Adunării Generale Extraordinare a Acționarilor din data de 09.10.2023. În urma majorării, capitalul social al 2B Intelligent Soft S.A. este de 1.364.550 lei, divizat în 13.645.500 acțiuni nominative, cu o valoare nominală de 0,1 lei pe acțiune.

Mai multe detalii [AICI](#).

## PARTENERIAT CU VOLTA X

În data de **19 decembrie 2023**, Compania a transmis prin intermediul unui comunicat de presă, semnarea unui contract cu Volta X Solar Systems (Volta X), o companie locală ce furnizează soluții la cheie pentru sisteme fotovoltaice, eficiență energetică, sisteme de stocare a energiei și stații de încărcare pentru mașini electrice. În cadrul Volta X, Bento va implementa produsul software propriu, Bento Field Service Management (Bento FSM).

Mai multe detalii [AICI](#).

## SEMNARE CONTRACT SEMNIFICATIV

În data de **27 decembrie 2023**, Compania a informat acționarii cu privire la semnarea unui contract semnificativ cu o companie multinațională din domeniul petrol și gaze în valoare totală de 623.744,02 euro (fără TVA). Obiectul contractului este furnizarea de echipamente hardware, software și servicii de implementare și suport aferente implementării unei soluții de backup. Durata contractului este de la data semnării contractului până la data expirării perioadei de garanție de 3 ani calculată din momentul semnării de către Beneficiar a procesului-verbal de acceptare a soluției de backup.

Mai multe detalii [AICI](#).



## ANALIZĂ REZULTATE FINANCIARE

### ANALIZA P&L

În 2023, BENTO a generat **venituri din exploatare de 58,2 milioane de lei, o creștere cu 64%** comparativ cu anul 2022. Divizia „Dezvoltare Software” (DEV) a contribuit cu 47% la veniturile din exploatare aferente anului 2023, în timp ce divizia „IT, Infrastructură și Cloud” (IT) a contribuit cu 53%.

Din totalul veniturilor din exploatare, **74%** au fost generate de cifra de afaceri, 24% de investițiile în propriile produse software, mai precis dezvoltarea platformei software modulare integrate, în contextul proiectului pe fonduri europene, încheiat la 31 decembrie 2023, iar restul de 2% au fost alte venituri din exploatare. De asemenea, **46%** din cifra de afaceri de **43,2 milioane de lei (+50% vs. 2022)** au fost venituri recurente.

**Veniturile din producția de imobilizări necorporale s-au ridicat la 14,1 milioane de lei în 2023, o creștere cu 114%** față de 2022. Acestea reprezintă investițiile în propriile produse software, mai precis dezvoltarea platformei software modulare integrate, în contextul proiectului pe fonduri europene, încheiat la 31 decembrie 2023.

Alte venituri din exploatare, în valoare de 875 mii de lei reprezintă venituri din penalități facturate.

**Cheltuielile din exploatare au crescut** într-un ritm mai lent comparativ cu veniturile din exploatare, **cu 50%, ajungând la 43,9 milioane de lei în 2023**. Cea mai mare contribuție la această creștere este asociată cheltuielilor cu personalul, care **au atins valoarea de 24,2 milioane de lei în 2023, o creștere cu 158%** față de 2022, pe fondul majorării numărului mediu de salariați, de la 62 în 2022, la 91 în 2023. Creșterea este una organică, existând o corelație între creșterea veniturilor din exploatare și creșterea cheltuielilor din exploatare.

Totodată, în cadrul acestei categorii, 2,2 milioane de lei reprezintă costurile pentru acțiunile acordate prin programul SOP. Compania subliniază că aceste costuri nu reprezintă o cheltuială cu ieșire efectivă de numerar și reflectă doar înregistrarea costurilor conform reglementărilor contabile RAS. Conducerea Bento reamintește că acțiunile acordate prin programul SOP au fost dobândite de către Companie după majorarea capitalului social cu acțiuni gratuite, în urma căreia o parte dintre acționari au decis să lase la dispoziția Companiei acțiunile convenite acestora, în schimbul valorii nominale per acțiune. Ulterior, Compania a cedat beneficiarilor programului SOP aceste acțiuni tot la valoarea nominală, astfel încât impactul din punct de vedere cash este zero.

**A doua cea mai mare contribuție la cheltuielile din exploatare au fost alte cheltuieli din exploatare, care au crescut cu 11% în 2023, până la 10,9 milioane de lei.** Această categorie include, în principal, cheltuieli privind subcontractorii, colaboratorii precum și furnizorii de servicii ai Bento (platforme externe și servicii și abonamente IT, consultanță juridică, contabilitate, advertising, servicii de comunicare etc.).





Cheltuielile privind mărfurile s-au ridicat la 6,4 milioane de lei în 2023, o scădere cu 25%. Acestea reprezintă echipamentele hardware achiziționate de companie și livrate clienților.

**Cheltuielile cu amortizarea și ajustările de valoare au crescut cu 216% până la 2 milioane de lei**, pe fondul achiziționării de active (computere, laptopuri, telefoane, autovehicule) și realizarea unui provizion în valoare de 1,7 milioane de lei pentru trei clienți incerti. În prezent, Compania utilizează toate pârghiile necesare pentru a recupera această creanță inclusă în provizion.

**Rezultatul operațional a crescut cu 127%, până la 14,3 milioane de lei.**

Veniturile financiare au scăzut cu 91%, până la 130 mii de lei, iar cheltuielile financiare au scăzut cu 74% până la 362 mii de lei în 2023, acestea reprezentând în mare parte diferența de curs nefavorabilă asupra soldului de disponibil bănesc în USD și dobânzi plătite aferente creditului IMM Invest rambursat integral în octombrie 2023. Prin urmare, **rezultatul financiar aferent anului 2023 a fost negativ, ajungând la 232 mii de lei**, comparativ cu rezultat pozitiv de 67 mii de lei generat în 2022.

**Rezultatul brut înregistrat este de 14,1 milioane de lei, o creștere cu 120%** comparativ cu 2022, iar **rezultatul net pentru 2023 a fost de 13 milioane de lei, o creștere cu 132%** față de 2022. Impozitul pe profit datorat a fost redus pe fondul unei facilități fiscale care se aplică la calcularea acestuia pentru cheltuielile asociate cu proiecte de cercetare-dezvoltare sau care implică activități de cercetare-dezvoltare. Această facilitate este conformă cu prevederile articolului 20 alineatul (1) litera a) din Legea nr. 227/2015 privind Codul Fiscal. Excluzând costul programului SOP, în valoare de 2,2 milioane lei (cheltuială nemonetară, așa cum a fost explicată mai sus în cadrul acestui raport), rezultatul net a fost de 15,2 milioane lei, o creștere cu 172% față de rezultatul net din 2022.

INDICATORI CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE (LEI)	31.12.2022	31.12.2023	Δ %
Venituri din exploatare	35.465.010	58.156.693	64%
Cheltuieli din exploatare	29.153.098	42.858.665	50%
Rezultat operațional	6.311.911	14.298.028	127%
Rezultat financiar	67.254	(231.975)	-445%
Rezultat brut	6.379.165	14.066.053	120%
<b>Rezultat net</b>	<b>5.600.294</b>	<b>13.009.598</b>	<b>132%</b>
<b>Rezultat net excluzând cheltuiala non-cash cu SOP</b>	<b>5.600.294</b>	<b>15.249.598</b>	<b>172%</b>

## STRATEGIA DE BUSINESS & VÂNZĂRI

BENTO susține un efort de vânzări cu scopul menținerii creșterii organice a volumului de afaceri și a profitabilității, bazat pe 6 piloni:





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 astfel încât să poată acoperi o plajă cât mai mare clienți din zone de business interes pentru companie
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 va continua și în perioada următoare dezvoltarea propriei activități în aceste două zone pe care compania le consideră esențiale pentru scalarea propriei activități.

2023 a fost marcat de consolidarea eforturilor proprii și structurarea echipelor interne de dezvoltare bazate pe două direcții prioritare: 1. Dezvoltarea și Administrarea Canalelor de Vânzări și 2. Vânzări Directe Proiecte Strategice. Tot pe parcursul lui 2023 au fost optimizate mecanismele menite să susțină o activitate de vânzări cu volum crescut, precum cele de Product Management, Presales și Ofertare.

## CLIEŢI SEMNIFICATIVI

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

### TOP 5 CLIEŢI ÎN 2023

	CLIENT / INDUSTRIE	% din CA	ȚARA	SERVICII LIVRATE
1	Client 1	33%	România	Dezvoltare software, Servicii IT, Infrastructură & Cloud
2	Client 2	28%	România	
3	Client 3	7%	România	
4	Client 4	6%	România	
5	Client 5	5%	România	

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

SECTOR	%
Utilități	36.5%
Petrol & Gaze	32.8%
Energie	12.2%
FMCG	6.0%
Health	3.1%
Agricultură	2.1%
Transporturi	1.6%
Servicii	1.6%
Distribuție FMCG	1.5%

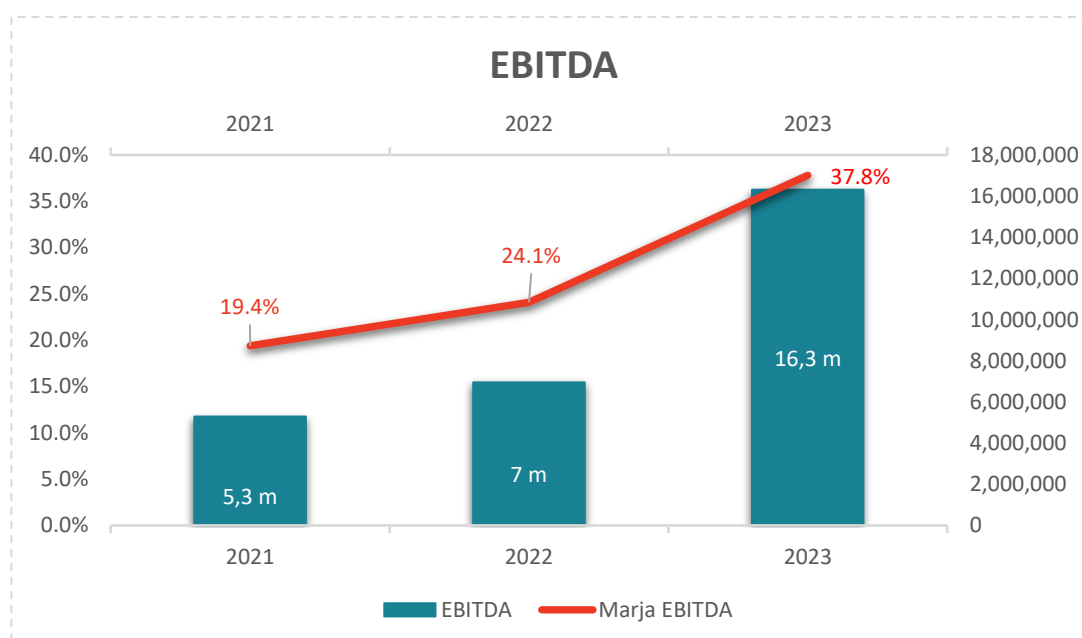


Media	1.1%
Telecomunicații	0.6%
IT	0.6%
Altele	0.3%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

## 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.



Excluzând costul programului SOP, EBITDA normalizată pentru anul 2023 a înregistrat o valoare de **18,6 milioane de lei**, cu o marjă EBITDA normalizată de **43%**.

## ANALIZĂ BILANȚ

**Activele totale au crescut cu 82% în 2023, ajungând la 55,7 milioane de lei**, o creștere determinată, în principal, de o apreciere cu 193%, până la 21,3 milioane de lei a activelor imobilizate. Acestea au crescut ca urmare a majorării cu 214% a imobilizărilor necorporale, până la 20,7 milioane de lei. Această creștere reprezintă investițiile în propriile produse software, mai precis dezvoltarea platformei software modulare integrate, în contextul proiectului pe fonduri europene.



**Actiunile circulante au crescut cu 47% în 2023, până la 34,3 de milioane de lei**, pe fondul creșterii cu 14% a creanțelor față de 31 decembrie 2022, acestea ajungând la 22,1 milioane de lei, și al creșterii de 11 ori a stocurilor, care au ajuns la 3,1 milioane de lei, acestea urmând să fie livrate în primul trimestru din 2024. Creanțele sunt formate în principal din creanțe comerciale, în valoare totală de 16,6 milioane de lei, în scădere cu 12% față de 31 decembrie 2022. Dintre aceste creanțe, 16,1 milioane de lei sunt creanțe în termen, iar 0,5 milioane de lei reprezintă un sold de creanțe eşalonate (în scădere de la 2,79 milioane de lei la 31.12.2022).

**Alte creanțe au crescut cu 838% ajungând la 5,4 milioane de lei.** Din această sumă, 3,6 milioane de lei reprezintă estimarea de creanță rămasă de încasat de la proiectul pe fonduri europene. Aceasta urmează să fie încasată în 2024. De asemenea, 1,4 milioane de lei reprezintă impozit pe profit de recuperat ca urmare a aplicării facilității fiscale privind cheltuielile aferente proiectelor de cercetare-dezvoltare. Restul de aproximativ 400 mii de lei reprezintă alte creanțe comerciale (TVA neexigibilă), cât și alte creanțe sociale (concedii medicale), debitori diverși.

**Casa și conturi la bănci a crescut cu 152%**, de la 3,6 milioane până la **9,1 milioane de lei**, în urma încasării sumelor aferente facturilor scadente la data de 31 decembrie 2023.

**Datoriile Totale** au crescut cu 5%, până la **14,7 milioane de lei**. Cu toate acestea, datoriile curente au înregistrat o scădere cu 30%, ajungând la 9,7 milioane de lei, pe fondul scăderii 100% datoriilor bancare, reprezentând o linie IMM Invest care a fost integral rambursată, a datoriilor către furnizori terți cu 31%, până la 6,4 milioane de lei și a altor datorii curente, care au scăzut cu 1%. Alte datorii curente includ salariile pentru angajați și taxele aferente salariilor, TVA și impozite plătite la bugetul de stat.

Datoriile pe termen lung au ajuns la 5 milioane de lei și reprezintă o finanțare IMM Invest obținută de companie, foarte atractivă datorită unei dobânzi zero în primul an de utilizare.

Categoria venituri în avans în valoare de 11,3 milioane de lei înregistrată la 31 decembrie 2023 reprezintă subvențiile pentru investiții încasate, în valoare de 7,7 milioane de lei din proiectul pe fonduri europene, restul de 3,6 milioane de lei urmând să fie încasate în anul 2024.

**Capitalurile proprii au crescut cu 79% în 2023, ajungând la 29,7 milioane de lei**, o creștere determinată de profitul exercițiului financiar și a profitului reportat.



INDICATORI DE BILANȚ (LEI)	31.12.2022	31.12.2023	Δ %
Active imobilizate	7.266.222	21.282.523	193%
Active circulante	23.327.555	34.268.911	47%
Cheltuieli înregistrate în avans	2.292	172.563	7430%
<b>TOTAL ACTIV</b>	<b>30.596.069</b>	<b>55.723.996</b>	<b>82%</b>
Datorii curente	13.796.207	9.690.994	-30%
Datorii pe termen lung	232.264	5.014.283	2059%
Capitaluri proprii	16.567.598	29.702.517	79%
<b>TOTAL PASIV</b>	<b>30.596.069</b>	<b>55.723.996</b>	<b>82%</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 2023, în sumă de 13.009.598,29 lei (treisprezece milioane nouă mii cinci sute nouăzeci și opt de lei și douăzeci și nouă de bani), astfel:

- Rezerve legale: 8.910 (opt mii nouă sute zece) lei,
- Utilizarea pentru acordarea de dividende în numerar către acționari, în valoare totală de 4.093.382,40 lei (patru milioane nouăzeci și trei de mii trei sute optzeci și doi de lei și patruzeci de bani), însemnând un dividend brut de 0.3 lei/acțiune,
- Profit rămas nerepartizat – 8.907.305,89 lei (opt milioane nouă sute șapte mii trei sute cinci lei și optzeci și nouă de bani).

Modul de repartizare a profitului net aferent anului financiar 2023 va fi supus aprobării de către acționari în cadrul Adunării Generale anuale a Acționarilor din data de 29 aprilie 2024.



## ELEMENTE DE PERSPECTIVĂ PRIVIND ACTIVITATEA EMITENTULUI

### BVC 2024

INDICATORI CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE (LEI) PENTRU 2024	REZULTATE 2023	REZULTATE ESTIMATE 2024	EVOLUȚIE %
Venituri din exploatare, din care:	58.156.693	78.022.928	34%
<i>Cifra de afaceri</i>	43.194.635	68.917.282	60%
<i>Venituri din producția de imobilizari necorporale</i>	14.086.809	7.974.000	-43%
<i>Venituri din subvenții de investiții</i>	0	1.131.646	100%
Cheltuieli din exploatare	43.858.665	59.288.029	35%
EBITDA	16.316.575	21.177.590	30%
Rezultat operațional	14.066.053	18.734.899	33%
<b>REZULTAT NET</b>	<b>13.009.598</b>	<b>15.275.495</b>	<b>17%</b>

### DIRECȚIILE PRINCIPALE DE DEZVOLTARE

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

Odată cu dezvoltarea "Platformei BENTO" în contextul proiectului finanțat în cadrul Programului Operațional Competitivitate (POC 2014 - 2020), produsele software standardizate ale companiei sunt acum structurate sub forma de module ale acestei platforme. Fiecare modul poate funcționa și de sine stătător, cât și ca parte integrată a unei suite mai largi de aplicații.

În anul 2024, pe lângă acțiunile de vânzări asociate promovării și implementării modulelor Platformei BENTO, vom derula proiecte de branding și marketing asociate, pentru a poziționa pe piață platforma cât și pentru a actualiza strategia de dezvoltare aferentă anilor viitori.

Modulele componente ale Platformei BENTO sunt descrise în continuare:

**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.

**BENTO Internet of Things (IoT).** Modulul este destinat comunicației cu echipamente inteligente (ex. contoare inteligente, senzori) dar și gestionării informațiilor primite de la acestea.

**BENTO Financiar.** Modulul are rolul de a asigura digitizarea tuturor operațiunilor contabile și financiare din cadrul unei organizații, fiind ajustat și actualizat permanent conform legislației în vigoare din România.

**BENTO HR.** Modulul asigură digitizarea tuturor proceselor administrative legate de gestionarea personalului din cadrul unei organizații.

**BENTO Supply Chain Management (SCM).** Modulul optimizează prin digitizare procesele în zona de achiziții, aprovizionare, inventar, management al furnizorilor, contractarea furnizorilor, comenzi furnizori și recepționare de marfă.

**BENTO Warehouse Management (WMS).** Modulul are rolul să optimizeze activitățile asociate depozitelor și centrelor de distribuție care gestionează volume impresionante de stocuri și materiale dar și celor mai mici care doresc să fie mai agile.

**BENTO Transport Management (TMS).** Modulul automatizează întreg procesul unei organizații care gestionează și livrează produse finite către clienți sau care furnizează servicii pentru acest tip de organizații.

**BENTO BI** este un nivel al platformei care preia date din toate modulele utilizate având la bază o infrastructură Big Data și care livrează informații utile către management, audit și către departamentele operaționale.

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

Dezvoltarea parteneriatelor strategice cu alte organizații a fost și în anul 2023 în focusul Companiei, pentru a asigura un ecosistem de canale de vânzări cât mai amplu.





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 are în vedere implementarea de 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 finanțare 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 multipli factori de risc, prognozele financiare pornesc de la premisa îndeplinirii planului de dezvoltare a afacerii. Compania își propune să emită periodic prognoze privind evoluția principalilor indicatori economico-financiar pentru a oferi potențialilor investitori și pieței de capital



o imagine fidelă și completă asupra situației actuale și a planurilor de viitor avute în vedere de companie, precum și rapoarte curente cu detalierea elementelor comparative între datele prognozate și rezultatele efective obținute.

Prognozele vor fi 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 confrunța cu o lipsă de fonduri pentru desfășurarea activității, prin planificarea și monitorizarea fluxurilor de numerar însă întrucât nu se pot preziona 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,



conurenți 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 xx litigii aflate pe rolul instanțelor de judecată din România:

NR ȘI OBIECT LITIGIU	CALITATE PROCESUALĂ	STADIU	IMPACT
866/03/2023	Creditor	Fond	Nesemnificativ
17467/03/2022	Creditor	Fond	Nesemnificativ

### SITUAȚIA ECONOMICĂ GENERALĂ PE PIEȚE

Rezultatele companiei pot fi afectate direct de condițiile economice, în special de nivelul de ocupare a forței de muncă, inflația și veniturile disponibile. O încetinire sau recesiune economică ar putea avea efecte negative asupra profitabilității și a operațiunilor.

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

### **RISCURI GENERALE PRIVIND ACȚIUNILE**

#### **Evaluarea Oportunității Investiției**

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

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

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

- să aibă cunoștințe și experiență suficientă pentru a face o evaluare semnificativă a avantajelor și riscurilor investiției în Acțiuni;
- să aibă acces și să dețină instrumente analitice adecvate pentru a evalua, în contextul propriei sale situații financiare specifice, o investiție în Acțiuni și impactul pe care o astfel de investiție îl va avea asupra portofoliului său global de investiții;
- să înțeleagă temeinic termenii Acțiunilor și să cunoască comportamentul oricăror indici și a piețelor financiare relevante; și
- să poată evalua (fie singur, fie cu ajutorul unui consilier financiar) scenariile 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 vânzatori de Acțiuni ar trebui să aibă în vedere că li se poate cere să plătească impozite sau alte taxe documentate sau comisioane, în conformitate cu legile și practicile din România. Potențialilor investitori li se recomandă să nu se bazeze doar pe informațiile de natură fiscală conținute în prezentul document, ci să apeleze la proprii consultanți în legătură cu obligațiile lor fiscale specifice aplicabile achiziției, deținerii sau vânzării de Acțiuni. Doar acești consultanți sunt în măsură să aprecieze în mod corect situația particulară a fiecărui potențial investitor.

### Modificări legislative

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

### Riscul investiției directe în acțiuni

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

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

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

### Acțiunile pot să nu fie tranzacționate în mod activ

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

### Valoarea de piață a Acțiunilor

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



### Alte riscuri

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

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

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





## CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE

INDICATORI CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE (LEI)	31.12.2022	31.12.2023	Δ %
<b>Venituri din exploatare, din care:</b>	<b>35.465.010</b>	<b>58.156.693</b>	64%
Cifra de afaceri	28.857.976	43.194.635	50%
Venituri din producția de imobilizări necorporale	6.574.538	14.086.809	114%
Alte venituri din exploatare	32.496	875.249	2593%
<b>Cheltuieli din exploatare, din care:</b>	<b>29.153.098</b>	<b>43.858.665</b>	50%
Cheltuieli cu materialul, din care:	9.266.323	6.709.297	-28%
<i>Cheltuieli cu materiile prime</i>	651.152	271.599	-58%
<i>Cheltuieli cu energia și apa</i>	5.209	0	-100%
<i>Alte cheltuieli materiale</i>	70.402	34.464	-51%
<i>Cheltuieli privind mărfurile</i>	8.539.561	6.403.234	-25%
Cheltuieli cu personalul	9.403.388	24.217.965	158%
Cheltuieli cu amortizarea și ajustările de valoare	638.185	2.018.547	216%
Alte cheltuieli de exploatare	9.845.202	10.912.856	11%
<b>Rezultat operațional</b>	<b>6.311.911</b>	<b>14.298.028</b>	127%
Venituri financiare	1.464.240	129.771	-91%
Cheltuieli financiare	1.396.986	361.745	-74%
<b>Rezultat financiar</b>	<b>67.254</b>	<b>-231.975</b>	-445%
Venituri totale	36.929.250	58.286.463	58%
Cheltuieli totale	30.550.084	44.220.410	45%
<b>Rezultat brut</b>	<b>6.379.165</b>	<b>14.066.053</b>	120%
Impozitul pe profit/alte impozite	778.871	1.056.455	36%
<b>Rezultat net</b>	<b>5.600.294</b>	<b>13.009.598</b>	132%



## BILANȚ

INDICATORI DE BILANȚ (LEI)	31.12.2022	30.12.2023	Δ%
<b>Active imobilizate, din care:</b>	<b>7.266.222</b>	<b>21.282.523</b>	<b>193%</b>
Imobilizări necorporale	6.575.589	20.662.010	214%
Imobilizări corporale	690.633	620.513	-10%
<b>Active circulante, din care:</b>	<b>23.327.555</b>	<b>34.268.911</b>	<b>47%</b>
Stocuri	283.895	3.065.606	980%
Creanțe	19.430.497	22.110.663	14%
<i>Creanțe comerciale</i>	18.832.777	16.644.415	-12%
<i>Creanțe cu societăți afiliate</i>	17.340	20.598	19%
<i>Alte creanțe</i>	580.380	5.445.651	838%
Casa și conturi la bănci	3.613.163	9.092.641	152%
<b>Cheltuieli înregistrate în avans</b>	<b>2.292</b>	<b>172.563</b>	<b>7430%</b>
<b>TOTAL ACTIV</b>	<b>30.596.069</b>	<b>55.723.996</b>	<b>82%</b>
<b>Datorii curente, din care:</b>	<b>13.796.207</b>	<b>9.690.994</b>	<b>-30%</b>
Furnizori terți	9.244.865	6.363.348	-31%
Datorii cu societățile afiliate	41	41	0%
Leasing financiar	90.119	135.675	51%
Datorii bancare	1.233.054	0	-100%
Alte datorii pe termen scurt	3.228.127	3.191.930	-1%
<b>Datorii pe termen lung, din care:</b>	<b>232.264</b>	<b>5.014.283</b>	<b>2059%</b>
Datorii bancare	0	4.785.539	100%
Datorii față de acționari	13.838	67.265	386%
Leasing financiar	218.426	161.479	-26%
<b>Total Datorii</b>	<b>14.028.471</b>	<b>14.705.277</b>	<b>5%</b>
<b>Venituri în avans din care:</b>	<b>0</b>	<b>11.316.203</b>	<b>100%</b>
Subvenții pentru investiții	0	11.316.203	100%
<b>Capitaluri proprii, din care:</b>	<b>16.567.598</b>	<b>29.702.517</b>	<b>79%</b>
Capital subscris și vărsat	1.320.000	1.364.550	3%
Prime de capital	4.680.000	4.635.450	-1%
Rezerve legale	264.000	272.910	3%
Alte rezerve	29.078	29.078	0%
Alte elemente de capitaluri proprii	0	2.240.000	100%
Acțiuni proprii	0	89	100%
Pierderi legate de instrumente de capital propriu	0	2.590	199%
Profitul sau pierderea reportată	4.850.226	8.162.520	68%
Profitul sau pierderea exercițiului financiar	5.600.294	13.009.598	132%
Repartizarea profitului	176.000	8.910	-95%
<b>Total capitaluri proprii și datorii</b>	<b>30.596.069</b>	<b>55.723.996</b>	<b>82%</b>



## CASH-FLOW

FLUXURI DE NUMERAR DIN ACTIVITĂȚI DE EXPLOATARE	2023
<b>PROFIT ÎNAINTEA IMPOZITĂRII</b>	<b>14,066,053</b>
Ajustări pentru:	
Amortizare aferentă imobilizărilor necorporale	-
Amortizare aferentă imobilizărilor corporale	280,993
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	1,741,130
(Câștig net)/Pierdere netă din ieșirea de imobilizări corporale	-
Venituri din subvenții	11,316,203
Ajustări pentru pierderi/(câștig) din curs valutar	-
Cheltuieli cu dobânzile	162,027
Venituri din dobânzi	-
<b>FLUX DE TREZORERIE GENERAT DIN ACTIVITATEA DE EXPLOATARE ÎNAINTE DE MODIFICĂRI ALE CAPITALULUI CIRCULANT</b>	<b>27,566,406</b>
(Creșteri)/Descreșteri de creanțe	(4,421,296)
(Creșteri)/Descreșteri de cheltuieli în avans	(170,271)
(Creșteri)/Descreșteri de stocuri	(2,781,711)
Creșteri/(descreșteri) de datorii	(683,457)
Dobânzi plătite	(162,027)
Dobânzi încasate	-
Impozit pe profit plătit	228,682
<b>NUMERAR NET DIN ACTIVITĂȚI DE EXPLOATARE</b>	<b>19,576,326</b>
<b>Fluxuri de numerar din activități de investiție</b>	
Achiziții de mijloace fixe	(14,297,292)
Împrumuturi (acordate)/restituite și imobilizări financiare	-
Încasări din vânzarea de imobilizări corporale	-
(Achiziție)/Vânzare de acțiuni proprii	-
<b>NUMERAR NET DIN ACTIVITĂȚI DE INVESTIȚIE</b>	<b>(14,297,292)</b>



<b>Fluxuri de numerar din activități de finanțare</b>	
Creșterea/(Scăderea) utilizării liniei de credit	(1,233,054)
Încasare/(Rambursare) împrumut termen lung	4,785,539
(Plăți)/Încasări din leasing financiar	-
Încasare/(Plată) împrumuturi termen lung acordate	-
Dividende plătite	(3,352,040)
Modificări ale capitalului social majorare/(diminuare)	-
<b>NUMERAR NET DIN ACTIVITĂȚI DE FINANȚARE</b>	<b>200,445</b>
<b>(DESCREȘTEREA)/ CREȘTEREA NETĂ A NUMERARULUI ȘI A ECHIVALENTELOR DE NUMERAR</b>	<b>5,479,478</b>
<b>Numerar și echivalente de numerar la începutul exercițiului financiar</b>	<b>3,613,163</b>
<b>Numerar și echivalentele de numerar la sfârșitul exercițiului financiar</b>	<b>9,092,641</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 2023, 2 ședințe AGA, iar de-a lungul anului au fost adoptate 10 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:	√		Nu se aplică. Perioada pentru care Emitentul era condiționat de colaborarea cu un Consultant Autorizat a expirat la data de 16.03.2023.
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>SECȚIUNEA 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 BVB.
D1.6	Alte informații de natură extraordinară care ar trebui făcute publice: anularea/ modificarea/ inițierea cooperării cu un Consultant Autorizat; semnarea/ reînnoirea/ terminarea unui acord cu un Market Maker.	✓		Dacă este cazul, aceste informații vor fi publicate de companie pe site-ul Emitentului, precum și printr-un raport curent trimis către BVB.
D1.7	Societatea trebuie să aibă o funcție de Relații cu Investitorii și să includă în secțiunea dedicată acestei funcții, pe pagina de internet a societății, numele și datele de contact ale unei persoane care are capacitatea de a furniza, la cerere, informațiile corespunzătoare	✓		Datele de contact pentru departamentul de IR al Emitentului pot fi găsite pe site-ul companiei, la secțiunea „Investitori”.
D2.	Societatea trebuie să aibă adoptată o politică de dividend a societății, ca un set de direcții referitoare la repartizarea profitului net, pe care societatea declară că o va respecta. Principiile politicii de dividend trebuie să fie publicate pe pagina de internet a societății.	✓		Politica de dividend a societății este disponibilă pe site-ul Emitentului, la secțiunea „Investitori”.
D3.	Societatea trebuie să aibă adoptată o politică cu privire la prognoze și dacă acestea vor fi furnizate sau nu. Prognozele reprezintă concluziile cuantificate ale studiilor care vizează determinarea impactului total al unei liste de factori referitori la o perioadă viitoare (așa-numitele ipoteze). Politica trebuie să prevadă frecvența, perioada avută în vedere și conținutul prognozelor. Prognozele, dacă sunt publicate, vor fi parte a rapoartelor anuale, semestriale sau trimestriale. Politica cu privire la prognoze trebuie să fie publicată pe pagina de internet a societății.	✓		Politica Emitentului privind prognozele este disponibilă pe site-ul companiei, la secțiunea „Investitori”.
D4.	Societatea trebuie să stabilească data și locul unei adunări generale astfel încât să permită participarea unui număr cât mai mare de acționari.	✓		Emitentul organizează și va continua să organizeze AGA în zile lucrătoare, la locația ce va fi decisă odată cu momentul convocării precum și online.



D5.	Rapoartele financiare vor include informații atât în română cât și în engleză, cu privire la principalii factori care influențează schimbări la nivelul vânzărilor, profitului operațional, profitului net sau orice alt indicator financiar relevant.	✓		Emitentul emite toate informațiile pentru investitori, inclusiv rapoarte financiare, în mod bilingv, în engleză și în română.
D6.	Societatea va organiza cel puțin o întâlnire/ conferință telefonică cu analiști și investitori, în fiecare an. Informațiile prezentate cu aceste ocazii vor fi publicate în secțiunea relații cu investitorii de pe pagina de internet a societății, la momentul respectivei întâlniri/ conferințe telefonice.	✓		Emitentul organizează cel puțin o dată pe an „Ziua Investitorului BENTO” - eveniment la care sunt invitați toți stakeholderii, inclusiv investitori, analiști și reprezentanți mass-media.





## DECLARAȚIA CONDUCERII

București, 29 martie 2024

Confirm, conform celor mai bune informații disponibile, că rezultatele financiare auditate pentru perioada cuprinsă între 01.01.2023 și 31.12.2023 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 pentru 2023 oferă o imagine corectă și conformă cu realitatea a evenimentelor importante care au avut loc în 2023 și a impactului acestora asupra situațiilor financiare ale companiei.

**RADU SCARLAT**

Președinte Consiliu de Administrație

