

FATENTIE: ACEST DOCUMENT ESTE INTOCMIT PE BAZA INFORMATIILOR DISPONBILE LA DATA DE MAI JOS. PANA LA MOMENTUL EFECTIV AL ADMITERII VALORILOR MOBILIARE LA TRANZACTIONARE LA BURSA DE VALORI BUCURESTI ACESTE INFORMATII POT SUFERI MODIFICARI IN FUNCTIE DE EVENIMENTELE ULTERIOARE ACESTEI DATE

26 noiembrie 2021

PROSPECT UE PENTRU CRESTERE AFERENT OFERTEI DE VANZARE INITIALE PRIMARE A 7.734.000 ACTIUNI ORDINARE CU VALOARE NOMINALA DE 0,1 RON FIECARE, LA UN PRET DE OFERTA CE SE PRECONIZEAZA A FI INTRE 5,18 RON SI 5,69 RON PER ACTIUNE OFERITA SI PENTRU ADMITEREA ACTIUNILOR LA TRANZACTIONARE PE SISTEMUL MULTILATERAL DE TRANZACTIONARE OPERAT DE BURSA DE VALORI BUCURESTI

ABN Systems International S.A.  
(„ABN”)

**ABN**Systems  
international

we take care of business...

(societate pe actiuni infiintata in conformitate cu legile din Romania, cu sediul social in Str. Marinarilor nr. 31, Parter+Etaj 1, sector 1, Bucuresti, Romania, Cod Unic de Inregistrare RO 14988404, numar de inregistrare la Oficiul Registrului Comertului J40/11024/2002

Perioada de derulare a ofertei: 15.12.2021-29.12.2021

Aprobat de ASF prin decizia nr. 1534 din 09.12.2021



INTERMEDIAR: SSIF TRADEVILLE S.A.

**TradeVille**

Cititi Prospectul de Oferta cu atentie inainte de a subscrie!

“APROBAREA PROSPECTULUI DE OFERTA PUBLICA NU ARE VALOARE DE GARANTIE SI NICI NU REPREZINTA O ALTA FORMA DE APRECIERE A A.S.F. CU PRIVIRE LA OPORTUNITATEA, AVANTAJELE SAU DEZAVANTAJELE, PROFITUL ORI RISCURILE PE CARE LE-AR PUTEA PREZENTA TRANZACTIILE DE INCHEIAT PRIN ACCEPTAREA OFERTEI PUBLICE OBIECT AL DECIZIEI DE APROBARE. DECIZIA DE APROBARE CERTIFICA NUMAI REGULARITATEA PROSPECTULUI IN PRIVINTA EXIGENTELOR LEGII SI ALE NORMELOR ADOPTATE IN APLICAREA ACESTEIA.”

## CUPRINS

INFORMATII IMPORTANTE PRIVIND PROSPECTUL .....	3
NOTA CATRE INVESTITORI .....	6
DEFINITII .....	8
REZUMATUL SPECIFIC PROSPECTULUI UE PENTRU CRESTERE .....	10
SECTIUNEA A - INTRODUCERE .....	10
SECTIUNEA B - INFORMATII ESENTIALE PRIVIND EMITENTUL .....	10
SECTIUNEA C – INFORMATII ESENTIALE PRIVIND VALORILE MOBILIARE .....	14
SECTIUNEA D – INFORMATII ESENTIALE PRIVIND OFERTA PUBLICA DE VALORI MOBILIARE .....	16
INFORMATII DESPRE EMITENT, FACTORII DE RISC SI INFORMATII FINANCIARE .....	19
SECTIUNEA 1 - PERSOANE RESPONSABILE, INFORMATII PRIVIND TERTII, RAPOARTE ALE EXPERTILOR SI APROBAREA AUTORITATII COMPETENTE .....	19
SECTIUNEA 2 - STRATEGIE, PERFORMANTA SI MEDIU DE AFACERI .....	21
SECTIUNEA 3 – FACTORII DE RISC .....	59
SECTIUNEA 4 – GUVERNANTA CORPORATIVA .....	64
SECTIUNEA 5 – INFORMATII FINANCIARE SI INDICATORII-CHEIE DE PERFORMANTA .....	67
SECTIUNEA 6 – INFORMATII PRIVIND ACTIONARII SI DETINATORII DE VALORI MOBILIARE .....	80
Pct. 6.1. Principalii actionari .....	80
Pct. 6.2. Proceduri judiciare si de arbitraj .....	81
Pct. 6.3. Conflicte de interese la nivelul organelor de administrare, conducere si supraveghere si al conducerii superioare .....	81
Pct. 6.4. Tranzactii cu parti afiliate .....	81
Pct. 6.5. Capitalul social .....	82
Pct. 6.6. Actul constitutiv si statutul .....	83
Pct. 6.7. Contracte importante .....	83
SECTIUNEA 7 – DOCUMENTELE DISPONIBILE .....	84
INFORMATII DESPRE OFERTA, MODALITATI DE SUBSCRIERE SI PROCEDURI .....	85
SECTIUNEA 1. SCOP, PERSOANE RESPONSABILE, INFORMATII PRIVIND TERTII, RAPOARTE ALE EXPERTILOR SI APROBAREA AUTORITATII COMPETENTE .....	85
SECTIUNEA 2. DECLARATIA PRIVIND CAPITALUL CIRCULANT SI DECLARATIA PRIVIND CAPITALIZAREA SI NIVELUL DE INDATORARE .....	86
SECTIUNEA 3. FACTORII DE RISC .....	87
SECTIUNEA 4. TERMENII SI CONDITIILE VALORILOR MOBILIARE .....	88
SECTIUNEA 5. DETALII PRIVIND OFERTA/ADMITEREA LA TRANZACTIONARE .....	97
Pct. 5.1. Termenii si conditiile ofertei publice de valori mobiliare. Conditii, statistici privind oferta, calendarul prezional si modalitatile de solicitare a subscrierii. ....	97
Pct. 5.2. Planul de distribuire si de alocare a valorilor mobiliare .....	104
Pct. 5.3 Alocare. Notificarea subscritorilor cu privire la cuantumul care le-a fost alocat. Informatii din care sa reiasa daca tranzactionarea poate sa inceapa inainte de aceasta notificare. ....	105
Pct. 5.4. Stabilirea preturilor .....	106
Pct. 5.5 Plasarea si subscrierea .....	107
Pct. 5.6 Admiterea la tranzactionare si modalitatile de tranzactionare .....	108
Pct. 5.7 Detinatori de valori mobiliare care doresc sa le vanda .....	109
Pct. 5.8. Diluarea .....	109
SECTIUNEA 6. INFORMATII PRIVIND ACTIUNEA-SUPPORT (DACA ESTE CAZUL) .....	110
SECTIUNEA 7. INFORMATII PRIVIND CONSIMTAMANTUL (DACA ESTE CAZUL) .....	110

## INFORMATII IMPORTANTE PRIVIND PROSPECTUL

Prezentul document reprezinta un prospect („Prospectul”) in sensul articolului 15 din Regulamentul (UE) 2017/1129 al Parlamentului European si al Consiliului din 14 iunie 2017 privind prospectul care trebuie publicat in cazul unei oferte publice de valori mobiliare sau al admiterii de valori mobiliare la tranzactionare pe o piata reglementata, si de abrogare a Directivei 2003/71/CE („Regulamentul privind Prospectul”) si este intocmit in conformitate cu cerintele din Regulamentul Delegat (UE) 2019/980 al Comisiei din 14 martie 2019 de completare a Regulamentului (UE) 2017/1129 al Parlamentului European si al Consiliului in ceea ce priveste formatul, continutul, verificarea si aprobarea prospectului care trebuie publicat in cazul unei oferte publice de valori mobiliare sau al admiterii de valori mobiliare la tranzactionare pe o piata reglementata si de abrogare a Regulamentului (CE) nr. 809/2004 al Comisiei („Regulamentul Delegat 2019/980”), din Regulamentul delegat nr. 979/2019 de completare a Regulamentului (UE) 2017/1129 al Parlamentului European si al Consiliului in ceea ce priveste standardele tehnice de reglementare referitoare la informatiile financiare esentiale din rezumatul prospectului, publicarea si clasificarea prospectelor, comunicari cu caracter publicitar privind valorile mobiliare, suplimentele la prospect si portalul pentru notificari si de abrogare a Regulamentului delegat (UE) nr. 382/2014 al Comisiei si a Regulamentului delegat (UE) 2016/301 al Comisiei, din Legea nr. 24/2017 privind emitentii de instrumente financiare si operatiuni de piata („Legea 24/2017”), din Regulamentul ASF nr. 5/2018 privind emitentii de instrumente financiare si operatiuni de piata („Regulamentul 5/2018”).

Prospectul contine informatii in legatura cu oferta publica initiala primara de vanzare a 7.734.000 actiuni noi („Actiuni Oferite”) ordinare, nominative, in forma dematerializata, cu o valoare nominala de 0,1 lei/actiune („Oferta”) de catre ABN Systems International S.A., o societate pe actiuni, cu sediul social in Str. Marinarii nr.31, Parter + Etaj 1, sector 1, Bucuresti, Romania, Cod Unic de Inregistrare RO 14988404, numar de inregistrare la Oficiul Registrului Comertului J40/11024/2002 („Emitentul” sau „Societatea”), urmare majorarii capitalului social aprobate prin Hotararea Adunarii Generale Extraordinare a Actionarilor nr. 1/21.10.2021, publicata in Monitorul Oficial al Romaniei Partea a IV-a, nr. 4511 din 03.11.2021 si Deciziilor Consiliului de Administratie nr. 1 din 12.11.2021, respectiv nr. 1 din 22.11.2021 a ABN Systems International S.A. Prezenta operatiune de majorare de capital se realizeaza cu ridicarea dreptului de preferinta pentru actionarii existenti.

Pretul la care se va vinde fiecare Actiune Oferita in cadrul Ofertei („Pretul de Oferta”) este cuprins intre 5,18 si 5,69 RON per Actiune Oferita. Pretul final de Oferta va fi stabilit si publicat conform mecanismului descris in sectiunea 5 – DETALII PRIVIND OFERTA/ADMITEREA LA TRANZACTIONARE, pct. 5.5 – „Stabilirea preturilor” din prezentul Prospect.

Prospectul a fost intocmit in scopul admiterii la tranzactionate in cadrul sistemului multilateral de tranzactionare („SMT”) administrat de Bursa de Valori Bucuresti („BVB”). La aceasta data nu se intentioneaza inaintarea niciunei cereri de admitere la tranzactionare sau cereri cu privire la orice alte tranzactii cu privire la Actiunile Oferite pe orice platforme de tranzactionare.

Oferta se adreseaza publicului din Romania si a fost aprobata de si depusa la Autoritatea de Supraveghere Financiara din Romania („ASF”), care nu isi asuma nicio raspundere cu privire la soliditatea economico-financiara a tranzactiei sau cu privire la calitatea sau solvabilitatea Emitentului.

Intermediarul Ofertei este S.S.I.F. TRADEVILLE S.A., companie cu sediul in Bucuresti, Calea Vitan nr. 6A, Bl B, tronson B, et. 3, sector 3, cod 031296 inmatriculata la Oficiul Registrului Comertului sub nr. J40/5868/1996, Cod Unic de Inregistrare RO8694021, autorizata de ASF prin decizia nr. 2225/15.07.2003, e-mail [help@tradeville.ro](mailto:help@tradeville.ro), site web: [www.tradeville.ro](http://www.tradeville.ro) („Intermediarul”).

Persoanele responsabile pentru informatiile cuprinse in prezentul Prospect:

- din partea Emitentului: Barbu Adisor George – Presedinte CA al Emitentului;
- din partea Intermediarului: Dumitrescu Ovidiu George – Director General Adjunct.

Prospectul a fost publicat si este pus la dispozitia publicului la sediul Emitentului, pe pagina web a Emitentului la [www.abnsystems.ro/ro](http://www.abnsystems.ro/ro), pe pagina web a Bursei de Valori Bucuresti pe [www.bvb.ro](http://www.bvb.ro) si pe pagina web a Intermediarului la [www.tradeville.ro](http://www.tradeville.ro). Se are in vedere ca informatiile cu privire la pret si alte informatii de acest tip sa fie publicate pe aceste pagini web. Investitorii potentiali sunt sfatuiti sa acceseze aceste informatii inainte de a lua decizia de a investi.

Prezentul Prospect contine informatii furnizate de Societate sau care provin din surse publice indicate in Prospect. Intermediarul a intreprins toate demersurile pe care le-a considerat necesare si suficiente in cadrul procesului de due diligence pentru a se asigura ca, in conformitate cu documentele si informatiile puse la dispozitie de Emitent,

informatiile cuprinse in Prospect sunt conforme cu realitatea si nu contin omisiuni care sa afecteze semnificativ continutul Prospectului. Nicio declaratie sau garantie expresa sau implicita nu este facuta de Intermediar, oricare dintre persoanele afiliate acestuia sau Consultantii Intermediarului in ce priveste corectitudinea, caracterul complet, verificarea sau caracterul suficient al informatiei din acest Prospect si nimic din acest Prospect nu va constitui temeiul unei promisiuni sau declaratii in acest sens, fie cu privire la trecut sau la viitor. Intermediarul, persoanele afiliate acestuia si Consultantii Intermediarului nu pot fi tinuti raspunzatori pentru omisiunile Emitentului si nu isi asuma nicio responsabilitate cu privire la performantele viitoare ale Emitentului.

Intermediarul actioneaza in mod exclusiv pentru Emitent si nimeni altcineva in legatura cu Oferta. Intermediarul nu va considera nicio alta persoana destinatar sau nu al acestui Prospect drept clientul sau in legatura cu Oferta nu va fi tinut responsabil fata de nicio persoana, cu exceptia Emitentului, de a oferi protectia ce le este conferita clientilor acestuia sau de a oferi consultanta cu privire la Oferta sau orice tranzactie sau aranjament la care se face referire in acest Prospect. Cu exceptia responsabilitatilor si a obligatiilor, in masura in care sunt aplicabile, ce ar putea fi impuse Intermediarului in virtutea Legii nr. 24/2017, Regulamentului 5/2018 sau oricarei alte prevederi din legea romana sau in virtutea oricarui alt regim de reglementare in orice jurisdictie, unde excluderea raspunderii potrivit acelu regim de reglementare este ilegala, nula sau nu poate fi pusa in executare, Intermediarul sau persoanele afiliate acestuia nu accepta nicio responsabilitate pentru continutul acestui Prospect cu exceptia responsabilitatii acceptate conform Sectiunii 1 din acest Prospect, respectiv „PERSOANE RESPONSABILE, INFORMATII PRIVIND TERTII, RAPOARTE ALE EXPERTILOR SI APROBAREA AUTORITATII COMPETENTE”, inclusiv cu privire la corectitudinea, caracterul complet si verificarea acestuia sau pentru orice declaratie facuta sau care se considera a fi facuta de acesta, sau pe seama acestuia, in legatura cu Emitentul, Actiunile Oferite sau Oferta. Intermediarul si fiecare dintre persoanele afiliate acestuia nu recunoaste nicio raspundere, delictuala, contractuala sau de alt fel, in cel mai extins mod permis de lege (cu exceptiile aratate anterior) pe care ar putea sa o aiba altfel in legatura cu Prospectul sau orice asemenea declaratie.

Informatiile din acest Prospect sunt exacte numai la data mentionata pe prima pagina a acestui Prospect, respectiv la data aprobarii prezentului Prospect. Fara a aduce atingere obligatiei a Societatii de a publica un supliment la prospect, nici livrarea acestui Prospect, nici vreo subscriere sau vanzare facuta in temeiul acestui Prospect nu va crea, in nicio situatie, vreo implicatie care sa induca ideea ca nu a existat nicio schimbare in activitatea sau in afacerile Societatii de la data prezentului Prospect sau ca informatia din acest Prospect este corecta la orice moment ulterior datei acestuia.

Emitentul si Intermediarul nu vor avea nicio raspundere pentru neexecutarea subscrierilor primite in conformitate cu acest Prospect in caz de forta majora (cazuri de forta majora inseamna orice eveniment extern, imprezibil, absolut invincibil si inevitabil, inclusiv dar fara a se limita la, calamitati naturale, razboaie, rebeliuni, tulburari civile, incendii, greve sau alte evenimente care pot limita functionarea institutiilor pietei de capital).

#### **Declaratii privind perspectivele**

Acest Prospect contine, printre altele, declaratii care reflecta asteptarile conducerii cu privire la evenimente viitoare – prognoze, previziuni si estimari – referitoare la, fara ca enumerarea sa fie exhaustiva, oportunitatile de afaceri, performanta financiara, rezultatele operationale, cota de piata si, in general, planurile Emitentului in ceea ce priveste operatiunile si activitatile sale (declaratii privind perspectivele).

Astfel de declaratii privind perspectivele, care includ, inasa fara a se limita la, orice declaratii precedate de, urmate de sau care includ cuvinte precum: „poate”, „va”, „ar urma”, „ar trebui”, „se asteapta”, „intentioneaza”, „estimeaza”, „prevede”, „prognozeaza”, „anticipeaza”, „are in proiect”, „considera”, „incearca”, „planuieste”, „crede”, „continua”, „se angajeaza”, „se obliga” sau expresii similare ori forme negative ale acestora, presupun riscuri, incertitudini, cunoscute sau necunoscute, si alti factori importanti independenti de controlul Societatii care pot determina rezultate, performante sau realizari efective care sa difere in mod substantial de rezultatele, performantele sau realizarile viitoare exprimate sau presupuse de respectivele declaratii privind perspectivele. Cu titlu de exemplu, amintim ca fiind declaratii privind perspectivele astfel de mentiuni din sectiunile intitulate „REZUMATUL SPECIFIC PROSPECTULUI UE PENTRU CRESTERE” si INFORMATII DESPRE EMITENT, FACTORII DE RISC SI INFORMATII FINANCIARE: Sectiunea 2 - STRATEGIE, PERFORMANTA SI MEDIU DE AFACERI, pct. 2.6.- Informatii privind tendintele si pct. 2.7.- Previziuni sau estimari privind profitul impreuna cu Sectiunea 3 – FACTORII DE RISC.

Declaratiile privind perspectivele s-au intemeiat pe numeroase prezumtiile asumate la intocmirea strategiilor de afaceri ale Emitentului, prezente si viitoare, si la mediul in care isi va desfasura activitatea in viitor. Printre factorii importanti care pot determina ca rezultatele, performantele sau realizarile efective ale Emitentului sa difere semnificativ de cele exprimate in aceste declaratii privind perspectivele se numara factorii inclusi in sectiunea „Factori de Risc” sau in alte sectiuni ale prezentului Prospect.

Analiza de catre investitori a declaratiilor privind perspectivele ar trebui sa ia in considerare cu mare atentie factorii de risc mentionati in Prospect, precum si alte elemente si evenimente de incertitudine. Declaratiile privind perspectivele din prezentul Prospect sunt valabile doar la data acestui Prospect

Emitentul declina in mod expres orice responsabilitate de a actualiza declaratiile privind perspectivele continute in acest Prospect, pentru a reflecta eventualele modificari ale prognozelor, previziunilor si estimarilor Emitentului in ce priveste asteptarile acestuia sau orice modificare a evenimentelor, conditiilor sau circumstantelor pe care s-au intemeiat respectivele declaratii, cu exceptia cand o astfel de actualizare este impusa de legislatia romana sau europeana aplicabila.

In conformitate cu prevederile art. 28, 30 si 33, coroborate cu prevederile continute in Anexele 23, 24 si 26 din Regulamentul Delegat 2019/980, Emitentul declara urmatoarele:

- a. Prospectul a fost aprobat de catre ASF, care este autoritatea romana competenta in sensul Regulamentului privind Prospectul;
- b. ASF a aprobat Prospectul doar din punctul de vedere al indeplinirii standardelor privind caracterul exhaustiv, inteligibil si coerent impuse de Regulamentul privind Prospectul;
- c. O astfel de aprobare nu ar trebui sa fie considerata drept o aprobare a Emitentului care face obiectul acestui Prospect;
- d. O astfel de aprobare nu ar trebui sa fie considerata drept o aprobare a calitatii valorilor mobiliare care fac obiectul acestui Prospect si
- e. Investitorii ar trebui sa evalueze ei insisi in ce masura investitia in valorile mobiliare care fac obiectul acestui Prospect este adecvata.

Declaratii ale persoanelor responsabile:

1. Reprezentantul Emitentului declara ca, dupa luarea tuturor masurilor rezonabile in acest sens, informatiile referitoare la Emitent incluse in prezentul Prospect sunt, dupa cunostintele sale, conforme cu realitatea si nu contin omisiuni de natura sa afecteze semnificativ continutul acestuia.
2. Reprezentantul Intermediarului declara ca, dupa luarea tuturor masurilor rezonabile in acest sens, informatiile referitoare la Oferta incluse in prezentul Prospect sunt, dupa cunostintele sale, conforme cu realitatea si nu contin omisiuni de natura sa afecteze semnificativ continutul acestuia.



## NOTA CATRE INVESTITORI

Investitorii trebuie sa se bazeze numai pe informatia din acest Prospect. Orice informatii sau documente furnizate in afara Prospectului sau documentelor anexate acestuia nu trebuie luate in considerare ca fiind autorizate de catre Intermediar sau de Emitent. Nicio persoana nu a fost autorizata sa ofere vreo informatie sau sa faca alte declaratii decat cele continute in acest Prospect cu privire la Oferta si, daca sunt date sau efectuate, nimeni nu trebuie sa se intemeieze pe asemenea informatii sau declaratii ca fiind autorizate de catre sau in numele Societatii sau al Intermediarului. Daca orice persoana ii furnizeaza oricarui investitor informatii diferite sau inconsecvente, respectivul investitor nu ar trebui sa se bazeze pe astfel de informatii.

Nicio declaratie sau garantie, expresa sau implicita, nu este data de catre Intermediar sau oricare persoana care actioneaza in numele Intermediarului cu privire la acuratetea sau caracterul complet al acestor informatii si nimic continut in acest Prospect nu constituie sau nu va putea fi considerat o promisiune sau o declaratie a Intermediarului sau a oricarei persoane care actioneaza in numele Intermediarului cu privire la trecut, prezent sau viitor.

In luarea deciziei de a investi in Actiunile Oferite, investitorii trebuie sa se bazeze pe propria analiza asupra termenilor Ofertei, inclusiv a avantajelor si riscurilor implicate. Fiecare cumparator al Actiunilor Oferite trebuie sa respecte toate legile si reglementarile in vigoare, Intermediarul sau Emitentul neavand nicio responsabilitate in legatura cu aceasta.

Prezentul Prospect este pus la dispozitie de Societate si de Intermediar pentru a permite unui potential investitor sa subscrie Actiunile Oferite. Prezentul Prospect nu este menit sa constituie baza vreunei evaluari de credit sau de alta natura si nimic din continutul acestui Prospect nu va putea fi interpretat ca o recomandare de a investi sau o opinie a Intermediarului, persoanelor afiliate acestuia sau Consultantilor Intermediarului asupra situatiei Emitentului sau ca o consiliere de natura juridica, fiscala, financiara sau consultanta profesionala de afaceri. Fiecare investitor va trebui sa isi consulte proprii consultanti juridici, financiari, fiscali sau alti consilieri in legatura cu aspectele juridice, de impozitare, de afaceri, financiare sau in legatura cu aspectele implicate de subscrierea, cumpararea, pastrarea sau transferarea Actiunilor. Intermediarul si Emitentul nu isi asuma nicio responsabilitate cu privire la aceste aspecte.

**Tranzactiile cu actiuni presupun riscuri specifice, incluzand, fara ca enumerarea sa fie limitativa, fluctuatia preturilor pietei, incertitudinea dividendelor, a randamentelor si/sau a profiturilor, fluctuatia cursului de schimb. Pentru o detaliere a riscurilor, va recomandam sa cititi capitolul dedicat factorilor de risc.**

Emitentul nu are nicio responsabilitate cu privire la actualizarea sau completarea informatiilor in cazul oricarei schimbari care poate aparea in situatia Emitentului cu exceptia modificarilor de natura a afecta decizia investitionala pe parcursul derularii Ofertei, caz in care se aduc la cunostinta investitorilor printr-un Supliment la Prospect.

Se interzice orice reproducere sau distribuire, integrala sau partiala, a acestui Prospect sau orice dezvaluire a continutului acestuia, cu exceptia situatiei in care continutul Prospectului este disponibil in alt mod publicului larg, si orice utilizare a informatiilor din acest document in alt scop decat in vederea analizei oportunitatii unei investitii in Actiunile Oferite.

### Notificare adresata investitorilor straini

Prezentul Prospect nu constituie o oferta de vanzare ori o invitatie facuta de Emitent sau Intermediar ori o alta persoana in numele acestora de a subscrie Actiunile Oferite in vreo jurisdictie in care o astfel de oferta sau invitatie nu este autorizata, este restrictionata in orice mod sau necesita o autorizare, aprobare sau notificare pentru ca potentialii investitori sa poata subscrie in mod legal.

Cu exceptia Romaniei, Emitentul si Intermediarul nu au luat nicio masura care sa permita derularea acestei Oferte in nicio tara a UE sau SEE si nici intr-o tara terta UE sau SEE, inclusiv Statele Unite ale Americii, Australia, Canada sau Japonia sau catre persoane rezidente sau localizate in aceste tari.

Persoanele care decid sa subscrie Actiuni in cadrul prezentei Oferte sunt obligate sa cunoasca restrictiile si limitarile Ofertei si sa se conformeze acestora. Prin subscrierea de Actiuni Oferite, nerezidentii isi asuma orice responsabilitate decurgand din considerarea unei astfel de subscriptii ca fiind ilegala conform legilor statului lor de rezidenta.

Deoarece Emitentul si Intermediarul au informat prin prezenta nota faptul ca nu au luat nicio masura care sa permita derularea prezentei Oferte intr-un alt stat, membru UE sau stat tert, cu exceptia Romaniei, Intermediarul este indreptatit sa considere ca orice persoana care subscrie in Oferta se incadreaza in categoriile eligibile pentru exceptarile de la obligatia de autorizare/notificare a Prospectului si nu este supus niciunei restrictii referitoare la subscrierea Actiunilor Oferite de catre legislatia aplicabila in tara sa.

### **Retragerea subscrierilor**

Subscrierile din cadrul Ofertei sunt irevocabile pe toata Perioada de Oferta, cu exceptia prevazuta prin art. 23 alin. (2a) din Regulamentul privind Prospectul. In acest caz, Investitorii care au acceptat deja sa achizitioneze sau sa subscrie Actiunile Oferite inaintea publicarii Suplimentului au dreptul sa isi retraga acceptul, in termen de 3 (trei) Zile Lucratoare de la publicarea Suplimentului, cu conditia ca noul factor semnificativ, eroarea materiala sau inexactitatea materiala care au dus la publicarea suplimentului sa fi aparut sau sa fi fost constatat(a) inainte sa expire Perioada de Oferta. In cazul in care Investitorii au dreptul de retragere mentionat mai sus, Intermediarul/ Participantul Eligibil prin care au scris ii contacteaza pe Investitorii respectivi pana la sfarsitul primei Zile Lucratoare care urmeaza zilei in care este publicat Suplimentul. Retragerea subscrierii se realizeaza prin intermediul „Formularului de retragere a acceptului de subscriere a Actiunilor Oferite”, transmis conform procedurilor descrise in Sectiunea 5 – „DETALII PRIVIND OFERTA/ADMITEREA LA TRANZACTIONARE”, pct 5.1.7. „Indicarea termenului in care poate fi retrasa o solicitare de subscriere, daca investitorii sunt autorizati sa isi retraga subscrierea” din acest Prospect catre Intermediar/ Participantul Eligibil prin care au scris. Retragerea subscrierii de catre un Investitor poate fi numai integrala, nu si partiala.



## DEFINITII

In cadrul acestui Prospect, cu exceptia cazului in care se prevede contrariul in mod explicit, urmatoorii termeni scrisi cu majuscule, vor avea urmatoarele semnificatii, aplicabile atat formelor de singular cat si celor de plural:

Actul Constitutiv	Actul Constitutiv al Emitentului, in vigoare si aplicabil la data prezentului Prospect
Actiuni, Actiunile Existente sau Actiunile Societatii	Totalitatea actiunilor care sunt emise de catre Societate la data aprobarii prezentului Prospect, respectiv un numar de 18.070.000 actiuni nominative, cu o valoare nominala de 0,1 lei.
Actiunile Oferite	Actiunile oferite de catre Emitent in cadrul prezentei Oferte, respectiv un numar de 7.734.000 actiuni nominative, cu o valoare nominala de 0,1 lei
Actiunile Noi	Un numar de 7.734.000 actiuni nou emise de catre Emitent in cadrul majorarii de capital social aprobate prin Hotararea AGEA nr. 1 din 21.10.2021, publicata in Monitorul Oficial al Romaniei, Partea a IV-a, nr. 4511 din 03.11.2021.
Admiterea	Aprobarea de către ASF a Prospectului aferent Ofertei si admiterea la tranzactionare de către BVB a tuturor Actiunilor in cadrul Sistemului Multilateral de Tranzactionare operat de Bursa de Valori Bucuresti
AGA	Adunarea Generala a Actionarilor Societatii
AGEA	Adunarea Generala Extraordinara a Actionarilor Societatii
AGOA	Adunarea Generala Ordinara a Actionarilor Societatii
ASF	Autoritatea de Supraveghere Financiara
BVB	Bursa de Valori Bucuresti S.A.
CAEN	Clasificarea Activitatilor in Economia Nationala
„Compania” si/sau „Emitentul” si/sau „Societatea”	ABN Systems International S.A., o societate pe actiuni, cu sediul social in Strada Marinarilor nr. 31, Parter+Etaj 1, sector 1, Bucuresti, Romania, Cod de Inregistrare Fiscala RO14988404, numarul de inregistrare la Registrul Comertului J40/11024/2002, pagina de internet <a href="http://www.abnsystems.ro">www.abnsystems.ro</a> .
Cont Colector sau Contul de Oferta	Conturile destinate colectarii sumelor corespunzatoare subscrierilor in cadrul Ofertei, astfel cum sunt acestea identificate in prezentul Prospect
Conditia de succes a Ofertei (minima)	Este aceea ca Valoarea realizata a Ofertei sa fie de minimum 30.000.000 lei. In cazul in care pana la finalul Perioadei de Oferta nu se indeplineste Conditia de succes, Oferta nu se va considera inchisa cu succes.
Data Alocarii	Data tranzactiei aferente Ofertei, respectiv Ziua Lucratoare ulterioara datei de inchidere a Ofertei
Data Decontarii Tranzactiei	Data decontarii tranzactiei aferente Ofertei, respectiv data ulterioara cu 2 (doua) Zile Lucratoare Datei Tranzactiei.
Data Tranzactiei	Data tranzactiei aferente Ofertei, respectiv Ziua Lucratoare ulterioara datei de inchidere a Ofertei
Depozitarul Central	Depozitarul Central S.A., cu sediul in Bulevardul Carol I nr. 34 - 36, etajele 3, 8 si 9, sector 2, cod postal 020922, Bucuresti, Romania, reprezinta institutia care asigura servicii de depozitare, registru, compensare si decontare a tranzactiilor cu instrumente financiare, precum si alte operatiuni in legatura cu acestea astfel cum sunt definite in Legea nr. 126/2018.
Formular de retragere a acceptului de subscriere a Actiunilor Oferite	Formularul completat in vederea retragerii subscrierilor efectuate in cadrul Perioadei de Oferta in conformitate cu prevederile prezentului Prospect
Formular de Subscriere	Formularul completat in vederea subscrierii in cadrul Perioadei de Oferta, in conformitate cu prevederile prezentului Prospect
SSIF Tradeville S.A.	Tradeville S.A, societate de servicii de investitii financiare, cu sediul in Calea Vitan nr. 6A, Bl. B, Tronson B, et. 3, sector 3, Bucuresti, Romania, numar de Inregistrare la Oficiul Registrul Comertului: J40/5868/1996, cod unic de inregistrare RO8694021, autorizata de ASF prin Decizia nr. 2225/15.07.2003, e-mail: <a href="mailto:help@tradeville.ro">help@tradeville.ro</a>
Intermediarul Ofertei	S.S.I.F. TRADEVILLE S.A.
Intervalul de Pret de Oferta	este cuprins intre <u>5,18</u> si <u>5,69</u> RON/Actiune Oferita

Legea 24 / 2017 Legea Emitentilor	Legea nr. 24/2017 privind emitentii de instrumente financiare si operatiuni de piata, republicata in Monitorul Oficial, Partea I nr. 772 din 10 august 2021
Legea Societatilor	Legea societatilor nr. 31/1990, republicata in Monitorul Oficial, Partea I nr. 1066 din 17.11.2004, cu modificarile si completarile ulterioare
„Leu” sau „Lei” sau „RON”	Reprezinta moneda nationala a Romaniei
Oferta	Oferta aferenta operatiunii de majorare de capital, prin aporturi in numerar, cu suma de 773.400 lei, de la 1.807.000 lei la 2.580.400 lei, prin emiterea unui numar de 7.734.000 actiuni noi ordinare, nominative, in forma dematerializata, cu o valoare nominala de 0,1 lei/actiune.
Participanti Eligibili	Inseamna orice intermediari (altii decat Intermediarul Ofertei), care sunt firme de investitii sau institutii de credit avand calitatea de participanti la sistemul de tranzactionare al BVB si care (i) au semnat un angajament irevocabil si neconditionat („Scrisoarea de Angajament”) de a respecta prevederile prezentului Prospect si ale legislatiei aplicabile, in forma pusa la dispozitie de Tradeville S.A. si (ii) au depus un exemplar semnat al Scrisorii de Angajament la Tradeville S.A., in forma agreata.
Perioada de Oferta sau Perioada de Subscriere	Perioada de derulare a Ofertei, astfel cum este aceasta descrisa in prezentul Prospect
Pretul de Oferta	Pretul la care se va vinde fiecare Actiune Oferita in cadrul Ofertei
Prospectul	Prezentul Prospect privind majorarea de capital a societatii ABN Systems International S.A. si admiterea la tranzactionare a tuturor Actiunilor in cadrul SMT operat de BVB, aprobat de catre ASF
Registrul Actionarilor	Registrul actionarilor Emitentului
Regulamentul 5/2018	Regulamentul ASF nr. 5/2018 privind emitentii si operatiunile cu valori mobiliare, cu modificarile si completarile ulterioare
Regulamentul 1129/2017	REGULAMENTUL (UE) 2017/1129 privind prospectul care trebuie publicat in cazul unei oferte publice de valori mobiliare sau al admiterii de valori mobiliare la tranzactionare pe o piata reglementata, si de abrogare a Directivei 2003/71/CE, cu modificarile ulterioare
Regulamentul delegat (UE) 2019/979	Regulamentul Delegat (UE) 2019/979 de completare a Regulamentului (UE) 2017/1129 al Parlamentului European si al Consiliului in ceea ce priveste standardele tehnice de reglementare referitoare la informatiile financiare esentiale din rezumatul prospectului, publicarea si clasificarea prospectelor, comunicările cu caracter publicitar privind valorile mobiliare, suplimentele la prospect si portalul pentru notificari si de abrogare a Regulamentului delegat (UE) nr. 382/2014 al Comisiei si a Regulamentului delegat (UE) 2016/301 al Comisiei, cu modificarile ulterioare
Regulamentul delegat (UE) 2019/980	Regulamentul Delegat (UE) 2019/980 de completare a Regulamentului (UE) 2017/1129 al Parlamentului European si al Consiliului in ceea ce priveste formatul, continutul, verificarea si aprobarea prospectului care trebuie publicat in cazul unei oferte publice de valori mobiliare sau al admiterii de valori mobiliare la tranzactionare pe o piata reglementata si de abrogare a Regulamentului (CE) nr. 809/2004 al Comisiei, cu modificarile ulterioare
Registrul Comertului	Baza de date cuprinzand registrele si inregistrarea comerciantilor si a altor entitati prevazute de lege
SMT	Sistemul multilateral de tranzactionare (SMT) operat de Bursa de Valori Bucuresti.
Zi Lucratoare	Orice zi in care atat piata romana interbancara cat si sistemele de tranzactionare ale Bursei de Valori Bucuresti si sistemele de compensare-decontare ale Depozitarului Central sunt deschise pentru desfasurarea activitatii

## REZUMATUL SPECIFIC PROSPECTULUI UE PENTRU CRESTERE

### Sectiunea A - Introducere

Pct.1.1	<p><b>Denumirea valorilor mobiliare si numarul international de identificare a valorilor mobiliare (ISIN) :</b>                  Valorile mobiliare sunt Actiuni ordinare, nominative emise in forma dematerializata.                  Numarul international de identificare a valorilor mobiliare (ISIN): RO4RE5P89AZ6                  La data admiterii la tranzactionare in cadrul sistemului multilateral de tranzactionare operat de Bursa de Valori Bucuresti, Actiunile vor fi tranzactionate sub simbolul „ABN”.</p>
Pct.1.2	<p><b>Identitatea si datele de contact ale Emitentului inclusiv identificatorul entitatii juridice (LEI) :</b>                  ABN Systems International S.A. este o societate pe actiuni, care este inregistrata si functioneaza in conformitate cu legea romana, cu sediul social situat in Strada Marinarilor nr.31, Parter+Etaj 1, Sector 1, Bucuresti, Romania, inregistrata la Oficiul Registrului Comertului de pe langa Tribunalului Bucuresti cu numarul J40/11024/2002, cod unic de identificare: RO14988404.                  Codul LEI al Emitentului este: 7872003ZRIJE4XXD449                  Website-ul emitentului este <a href="http://www.abnsystems.ro">www.abnsystems.ro</a>.                  Emailul Emitentului in relatia cu investitorii: <a href="mailto:office@abnsystems.ro">office@abnsystems.ro</a>.</p>
Pct.1.3	<p><b>Identitatea si datele de contact ale autoritatii competente care aproba prospectul si, daca sunt diferite, ale autoritatii competente care a aprobat prospectul :</b>                  Autoritatea de Supraveghere Financiara (ASF) : cu sediul in Spatiul Independentei nr. 15, sector 5, cod postal 050092, Bucuresti, Romania                  Fax: 021.659.60.51                  Telefon: 021.659.64.36</p>
Pct.1.4	Data aprobarii Prospectului : <u>08.12.</u> 2021
Pct.1.5	<p><b>Avertismente si declaratii din partea Emitentului:</b>                  Rezumatul trebuie interpretat ca o introducere la prezentul Prospect UE pentru crestere si orice decizie de a investi in actiunile emise de ABN Systems International S.A. ar trebui sa se bazeze pe o examinare a Prospectului, in ansamblu, de catre investitor;                  Investitorul trebuie sa fie constient ca ar putea sa piarda intregul capital investit sau o parte a acestuia;                  In cazul in care se intenteaza o actiune in fata unei instante privind informatiile cuprinse in acest Prospect UE pentru crestere, este posibil ca investitorul reclamant, in conformitate cu dreptul intern al statelor membre, sa fie nevoit trebuiasca sa suporte cheltuielile de traducere a Prospectului inaintea inceperii procedurii judiciare.                  Raspunderea civila revine doar persoanelor care au prezentat acest rezumat, inclusiv orice traducere a acestuia, dar doar atunci cand acesta este inselator, inexact sau contradictoriu in raport cu celelalte parti ale Prospectului UE pentru crestere, sau atunci cand acesta nu furnizeaza, in raport cu celelalte parti ale prospectului UE pentru crestere, informatiile esentiale necesare pentru a ajuta investitorii sa decida daca sa investeasca in astfel de valori mobiliare.</p>

### Sectiunea B - Informatii esentiale privind Emitentul

Pct.2.1	<p><b>Informatii despre Emitent:</b>                  Emitentul este ABN Systems International S.A.</p> <p><b>a) Sediul social si forma juridica a emitentului, codul LEI, dreptul in temeiul caruia isi desfasoara emitentul activitatea si tara in care a a fost constituit:</b>                  ABN Systems International S.A., o societate pe actiuni infiintata in conformitate cu legile din Romania, cu sediul social situat in Strada Marinarilor nr.31, Parter+Etaj 1, sector 1, Bucuresti, Romania, inregistrata la Oficiul Registrului Comertului de pe langa Tribunalul Bucuresti sub nr. J40/11024/2002, cod unic de inregistrare RO14988404.                  Codul LEI a Emitentului este: 7872003ZRIJE4XXD449</p>
---------	--

	<p><b>(b) Activitatile principale ale emitentului :</b> Emitentul are ca obiect principal de activitate comerțul cu ridicata de componente și echipamente electronice și de telecomunicații (cod CAEN 4652).</p>																																																																				
	<p><b>(c) Acționarii săi majoritari, inclusiv dacă emitentul este detinut sau controlat, direct sau indirect, și de către cine :</b> La data Prospectului, Emitentul are emise 18.070.000 acțiuni ordinare, nominative, dematerializate, cu o valoare nominală de 0,1 RON/acțiune. Structura consolidată a detinatorilor de acțiuni ABN Systems International S.A. este:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Nedelea Bogdan Remus, acționar fondator – detine 8.132.000 Acțiuni, reprezentând 45% din capitalul social al Emitentului (reprezentând o participare de 45% la profitul sau pierderile Emitentului și 45% din drepturile de vot),</li> <li>Barbu Adisor George, acționar fondator – detine 8.132.000 Acțiuni, reprezentând 45% din capitalul social al Emitentului (reprezentând o participare de 45% la profitul sau pierderile emitentului și 45% din drepturile de vot),</li> <li>Nedelea Ilie, acționar fondator – detine 1.806.000 Acțiuni, reprezentând 10% din capitalul social al Emitentului (reprezentând o participare de 10% la profitul sau pierderile emitentului și 10% din drepturile de vot).</li> </ul> <p>Acționarii Fondatori detin împreună un număr de 18.070.000 acțiuni ordinare, reprezentând 100% din capitalul social al Emitentului, exercitând în comun controlul asupra Emitentului.</p>																																																																				
	<p><b>(d) Identitatea directorului executiv (sau al persoanei care ocupa o funcție echivalentă):</b> Consiliul de Administrație al Emitentului este format din următorii membri:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Barbu Adisor-George – Președinte al Consiliului de Administrație</li> <li>Nedelea Bogdan-Remus</li> <li>Dorobantu Mircea-Bogdan</li> </ul> <p>Conducerea executivă a Emitentului este formată din:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Barbu Adisor-George</li> <li>Nedelea Bogdan-Remus</li> </ul>																																																																				
Pct. 2.2.	<b>Principalele Informații financiare referitoare la Emitent</b>																																																																				
Pct.2.2.a	<p><b>Principalele Informații financiare selectate precum și o scurtă descriere a tuturor calificărilor din raportul de audit referitoare la informațiile financiare istorice:</b> Informațiile financiare prezentate mai jos pentru anii 2018, 2019 și 2020 au fost extrase din situațiile financiare anuale individuale auditate ale Emitentului la data de și pentru exercitiile financiare încheiate la 31 decembrie 2018, 2019 și 2020, opinia auditorului fiind cu rezerve pentru primii doi ani și fără rezerve („opinie rezonabilă”) pentru anul 2020.</p> <p><b>Situația contului de profit și pierdere – la nivel individual.</b></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>RON</th> <th>31.12.2020 auditat</th> <th>31.12.2019 auditat</th> <th>31.12.2018 auditat</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Venituri totale din exploatare</td> <td>93.773.917</td> <td>91.917.453</td> <td>94.280.755</td> </tr> <tr> <td>Cifra de afaceri neta</td> <td>93.579.297</td> <td>91.604.240</td> <td>94.036.608</td> </tr> <tr> <td>Alte venituri</td> <td>194.620</td> <td>313.213</td> <td>244.147</td> </tr> <tr> <td>Cheltuieli totale de exploatare</td> <td>87.333.078</td> <td>85.758.862</td> <td>88.937.299</td> </tr> <tr> <td><b>Rezultatul din exploatare</b></td> <td><b>6.440.839</b></td> <td><b>6.158.591</b></td> <td><b>5.343.456</b></td> </tr> <tr> <td><b>Rezultatul financiar</b></td> <td><b>(683.659)</b></td> <td><b>(732.654)</b></td> <td><b>(727.808)</b></td> </tr> <tr> <td>Venituri totale</td> <td>93.993.849</td> <td>92.364.510</td> <td>94.463.209</td> </tr> <tr> <td>Cheltuieli totale</td> <td>88.236.669</td> <td>86.938.573</td> <td>89.847.561</td> </tr> <tr> <td><b>Rezultatul brut</b></td> <td><b>5.757.180</b></td> <td><b>5.425.937</b></td> <td><b>4.615.648</b></td> </tr> <tr> <td>Impozit pe profit</td> <td>44.713</td> <td>126.698</td> <td>48.334</td> </tr> <tr> <td><b>Rezultatul net</b></td> <td><b>5.712.467</b></td> <td><b>5.299.239</b></td> <td><b>4.567.314</b></td> </tr> </tbody> </table> <p><b>Situația activelor, datoriilor și capitalurilor proprii</b></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>RON</th> <th>31.12.2020 auditat</th> <th>31.12.2019 auditat</th> <th>31.12.2018 auditat</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><b>Activ</b></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Total active imobilizate</td> <td>10.181.102</td> <td>10.112.523</td> <td>10.163.327</td> </tr> <tr> <td>Total active circulante</td> <td>64.046.370</td> <td>55.410.952</td> <td>54.900.058</td> </tr> <tr> <td>Cheltuieli în avans</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> </tbody> </table>	RON	31.12.2020 auditat	31.12.2019 auditat	31.12.2018 auditat	Venituri totale din exploatare	93.773.917	91.917.453	94.280.755	Cifra de afaceri neta	93.579.297	91.604.240	94.036.608	Alte venituri	194.620	313.213	244.147	Cheltuieli totale de exploatare	87.333.078	85.758.862	88.937.299	<b>Rezultatul din exploatare</b>	<b>6.440.839</b>	<b>6.158.591</b>	<b>5.343.456</b>	<b>Rezultatul financiar</b>	<b>(683.659)</b>	<b>(732.654)</b>	<b>(727.808)</b>	Venituri totale	93.993.849	92.364.510	94.463.209	Cheltuieli totale	88.236.669	86.938.573	89.847.561	<b>Rezultatul brut</b>	<b>5.757.180</b>	<b>5.425.937</b>	<b>4.615.648</b>	Impozit pe profit	44.713	126.698	48.334	<b>Rezultatul net</b>	<b>5.712.467</b>	<b>5.299.239</b>	<b>4.567.314</b>	RON	31.12.2020 auditat	31.12.2019 auditat	31.12.2018 auditat	<b>Activ</b>				Total active imobilizate	10.181.102	10.112.523	10.163.327	Total active circulante	64.046.370	55.410.952	54.900.058	Cheltuieli în avans	0	0	0
RON	31.12.2020 auditat	31.12.2019 auditat	31.12.2018 auditat																																																																		
Venituri totale din exploatare	93.773.917	91.917.453	94.280.755																																																																		
Cifra de afaceri neta	93.579.297	91.604.240	94.036.608																																																																		
Alte venituri	194.620	313.213	244.147																																																																		
Cheltuieli totale de exploatare	87.333.078	85.758.862	88.937.299																																																																		
<b>Rezultatul din exploatare</b>	<b>6.440.839</b>	<b>6.158.591</b>	<b>5.343.456</b>																																																																		
<b>Rezultatul financiar</b>	<b>(683.659)</b>	<b>(732.654)</b>	<b>(727.808)</b>																																																																		
Venituri totale	93.993.849	92.364.510	94.463.209																																																																		
Cheltuieli totale	88.236.669	86.938.573	89.847.561																																																																		
<b>Rezultatul brut</b>	<b>5.757.180</b>	<b>5.425.937</b>	<b>4.615.648</b>																																																																		
Impozit pe profit	44.713	126.698	48.334																																																																		
<b>Rezultatul net</b>	<b>5.712.467</b>	<b>5.299.239</b>	<b>4.567.314</b>																																																																		
RON	31.12.2020 auditat	31.12.2019 auditat	31.12.2018 auditat																																																																		
<b>Activ</b>																																																																					
Total active imobilizate	10.181.102	10.112.523	10.163.327																																																																		
Total active circulante	64.046.370	55.410.952	54.900.058																																																																		
Cheltuieli în avans	0	0	0																																																																		

Total activ	74.227.472	65.523.475	65.063.385
<b>Capitaluri proprii si pasiv</b>			
Total datorii pe termen scurt	48.531.153	42.694.436	44.748.300
Total datorii pe termen lung	0	0	0
Venituri in avans	0	0	0
Total capital propriu	25.696.319	22.829.039	20.315.085
<b>Total capitaluri proprii si pasiv</b>	<b>74.227.472</b>	<b>65.523.475</b>	<b>65.063.385</b>

Flux de numerar – sumar

Indicatori flux de numerar (lei)	2020	2019	2018
– valori individuale	auditat	auditat	auditat
<b>Activitati de exploatare</b>			
Numerar net din activitati de exploatare	(1.022.833)	6.732.710	(9.208.663)
<b>Activitati de investitii</b>			
Numerar net utilizat in activitati de investitii	(543.935)	(573.837)	(622.930)
<b>Activitati de finantare</b>			
Numerar net din activitati de finantare	1.524.949	(6.818.234)	10.388.945
Cresterea numerarului si echivalentului de numerar	(41.819)	(659.361)	557.352
Numerar si echivalent de numerar la inceputul perioadei	446.482	1.105.843	548.491
Numerar si echivalent de numerar la sfarsitul perioadei	404.663	446.482	1.105.843

Pct.2.2.b

**Principalele Informatii financiare selectate precum si o scurta descriere a tuturor calificarilor din raportul de audit referitoare la cele mai recente informatii financiare:**

Pentru perioada de sase luni incheiata la 30 iunie 2020 si 2021, informatiile financiare prezentate mai jos au fost extrase din raportarile financiare interimare semestriale neauditate ale Emitentului la datele 30 iunie 2020 si 30 iunie 2021.

Cont de profit si pierdere - sumar

RON	30.06.2021	30.06.2020
	neauditat	neauditat
Venituri totale din exploatare	49.934.562	37.193.762
Cifra de afaceri neta	49.747.190	37.086.092
Alte venituri	187.372	107.670
Cheltuieli totale de exploatare	47.172.406	36.558.198
<b>Rezultatul din exploatare</b>	<b>2.762.156</b>	<b>635.564</b>
<b>Rezultatul financiar</b>	<b>(315.102)</b>	<b>(346.055)</b>
Venituri totale	50.107.235	37.318.684
Cheltuieli totale	47.660.181	37.029.175
<b>Rezultatul brut</b>	<b>2.447.054</b>	<b>289.509</b>
Impozit pe profit	-	-
<b>Rezultatul net</b>	<b>2.447.054</b>	<b>289.509</b>

Situatia activelor, datoriilor si capitalurilor proprii – sumar:

RON	30.06.2021	30.06.2020
	neauditat	neauditat
<b>Activ</b>		
Total active immobilizate	9.988.671	9.901.828
Total active circulante	57.658.989	46.977.670
Cheltuieli in avans	0	0
<b>Total activ</b>	<b>67.647.660</b>	<b>56.879.498</b>
<b>Capitaluri proprii si pasiv</b>		
Total datorii pe termen scurt	41.207.848	35.488.034

Total datorii pe termen lung	0	0
Venituri in avans	0	0
Total capital propriu	26.439.812	21.391.464
<b>Total capitaluri proprii si pasiv</b>	<b>67.647.660</b>	<b>56.879.498</b>

Flux de numerar – sumar

Indicatori flux de numerar (lei) – valori individuale	S1 2021 neauditat	S1 2020 neauditat
<b>Activitati de exploatare</b>		
Numerar net din activitati de exploatare	(737.449)	1.331.375
<b>Activitati de investitii</b>		
Numerar net utilizat in activitati de investitii	(44.956)	(34.545)
<b>Activitati de finantare</b>		
Numerar net din activitati de finantare	1.417.529	(143.391)
Cresterea numerarului si echivalentului de numerar	635.124	1.153.439
Numerar si echivalent de numerar la inceputul perioadei	404.663	446.482
Numerar si echivalent de numerar la sfarsitul perioadei	1.039.787	1.599.921

De la data de 30 iunie 2021 pana la data aprobarii prezentului Prospect, Emitentul a procedat la transferul unor parti sociale si al elementelor de activ din „Imobilizarilor corporale”, in conformitate cu raportul de audit pentru situatiile financiare anuale pentru anul 2020. In plus, prin Hotararile Adunarii Generale a Asociatilor nr. 194/28.09.2021 si nr. 195/30.09.2021 (societatea fiind inca organizata ca S.R.L. la acel moment) a fost aprobata plata de dividende din rezultatele anilor anteriori in valoare totala de 10 mil. RON catre asociatii de la acea data ai Emitentului, respectiv domnii Barbu Adisor George si Nedghea Bogdan Remus. Aceasta plata urmeaza sa fie efectiv facuta cel mai probabil in T4/2021 sau T1/2022.

De asemenea, in prezent este in lucru un raport de evaluare al marcii proprii „Tellur” care va fi cel mai probabil definitivat in anul 2022. In legatura cu aceasta evaluare, pe baza informatiilor din prezent, managementul Emitentului se asteapta ca ea sa aiba un impact pozitiv de circa 11 mil. RON asupra rezultatului exercitiului financiar 2022. Astfel, nu au existat modificari adverse semnificative asupra perspectivelor Emitentului, pozitiei financiare sau comerciale a acestuia transferul facandu-se in scopul separarii activelor legate de obiectul primar al activitatii Emitentului („core assets”) de cele non-esentiale („non-core assets”).

Pct.2.3.

**Principalele Riscuri specifice Emitentului:** Principalele riscuri specifice Emitentului, fara a se limita la, sunt:

**Riscuri legate de activitatea si industria in care activeaza compania**

- *Riscul privind punerea in aplicare a planurilor companiei* In ciuda estimarilor calculate de care Emitent, din motive ce nu tin cont in intregime de acesta, planul de extindere a activitatii derulat de companie, atat pe plan intern, cat si pe pietele externe ar putea sa nu fie realizabil. Prognozele financiare pornesc de la premisa indeplinirii planului de dezvoltare a afacerii. Societatea isi propune sa emita periodic prognoze privind evolutia principalilor indicatori economico-financiari, pentru a oferi potentialilor investitori si pietei de capital o imagine fidela si completa asupra situatiei actuale si a planurilor de viitor avute in vedere de companie, precum si rapoarte curente cu detalizarea elementelor comparative intre datele prognozate si rezultatele efective obtinute. Intocmirea unui plan de afaceri care pleaca de la un context probabil pe termen mediu si lung are impact asupra strategiei societatii; cu toate acestea lipsa unor date concrete si materializarea unui context diferit poate duce la obtinerea unor rezultate nedorite, pana la situatii adverse nedorite.
- *Riscul privind angajatii/personalul cheie.* Succesul si capacitatea companiei depind in foarte mare masura de abilitatile personalului, de motivatia precum si de loialitatea acestuia. Pentru a gestiona aceste riscuri, societatea a adaptat o serie de masuri.
- *Riscul de pierdere al reputatiei.* Riscul pierderii reputatiei este un risc inerent activitatii Emitentului, reputatia fiind deosebit de importanta in mediul de afaceri, mai ales in cadrul domeniului de activitate al societatii.
- *Riscul privind depasirea termenelor de livrare.* Unele depasiri ale termenelor de livrare pericliteaza capacitatea de a respecta angajamentul convenit cu clientul si scade astfel satisfactia acestuia si posibilitatea unei noi comenzi din partea acestui client.

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Riscul de cash-flow.</b> Acesta reprezinta riscul ca societatea sa nu-si poata onora obligatiile de plata la scadenta. O politica prudenta de gestionare a riscului de cash-flow implica mentinerea unui nivel suficient de numerar, echivalent de numerar si disponibilitate financiara prin facilitati de credit contractate adecvat.</li> <li>• <b>Riscul de contrapartida.</b> Acesta este riscul ca o terta persoana fizica sau juridica sa nu isi indeplineasca obligatiile catre companie, ducand astfel la o pierdere financiara pentru aceasta.</li> <li>• <b>Riscul de pret.</b> Riscul de pret este o componenta a riscului de piata, care poate sa apara din fluctuatiile preturilor serviciilor si produselor oferite de Emitent, astfel incat contractele existente sa devina neprofitabile.</li> <li>• <b>Riscul datorat schimbarilor in tehnologie.</b> Deoarece evolutia tehnologiei are un rol foarte important in activitatea societatii, anticiparea schimbarilor in acest domeniu poate imbunatati pozitia societatii pe piata.</li> </ul> <p><b>Riscuri legate de aspecte legale si de reglementare si litigii</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Riscul fiscal si juridic.</b> Emitentul este guvernat de legislatia din Romania si chiar daca legislatia din Romania a fost in mare parte armonizata cu legislatia Uniunii Europene, pot aparea modificari ulterioare, respectiv pot fi introduse legi si regulamente noi, ce pot produce efecte asupra activitatii companiei. Desi Emitentul acorda o atentie deosebita respectarii tuturor prevederilor legale, in contextul derularii activitatii sale, Emitentul este supus riscului generat de litigii si de alte proceduri judiciare.</li> <li>• <b>Risc privind protectia datelor cu caracter personal.</b> In cadrul activitatii sale, compania colecteaza, stocheaza si utilizeaza date care sunt protejate de legi privind protectia datelor cu caracter personal.</li> <li>• <b>Risc asociat cu insolventa si falimentul.</b> Legislatia din Romania privind falimentul si executarea nu ofera acelasi nivel de drepturi, remedii si proiectii de care se bucura creditorii conform regimurilor juridice din alte jurisdictii ale Uniunii Europene.</li> </ul> <p><b>Riscuri legate de mediul economic intern si international</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Riscuri economice generale.</b> Activitatea Emitentului sunt sensibile la ciclurile economice si la conditiile economice generale. Atat crizele financiare internationale, ca si mediul economic instabil pot avea efecte negative semnificative asupra activitatii, rezultatelor operationale si pozitiei financiare a Emitentului.</li> <li>• <b>Risc de pandemie.</b> Desi ignorat in ultimele decenii, acest risc (in special riscul unor epidemii la nivel global, respectiv riscul de pandemie) a revenit, relativ recent, in atentia publicului.</li> <li>• <b>Riscul fluctuatiilor cursului valutar si a inflatiei.</b> Riscul valutar se manifesta sub forma posibilitatii inregistrarii unor pierderi, fie ca urmare a pastrarii sau incasarii unei valute, fie datorita efectuarii de operatiuni de schimb valutar, la o data ulterioara predeterminata.</li> <li>• <b>Riscul asociat ratelor dobanzilor si surselor de finantare.</b> In cazul deteriorarii mediului economic in cadrul caruia opereaza Emitentul, acesta s-ar putea gasi in imposibilitatea contractarii unui nou credit/linii de credit in conditiile anterioare, fapt ce ar putea duce la cresterea costurilor de finantare si ar afecta situatia financiara a Societatii.</li> </ul>
--	---

### Sectiunea C – Informatii esentiale privind valorile mobiliare

Pct.3.1	<p><b>a) Tipul valorilor mobiliare, clasa, codul ISIN :</b> Actiunile Oferite sunt actiuni ordinare, nominative, emisa in forma dematerializata. Codul ISIN pentru Actiuni: RO4RE5P89AZ6</p>
	<p><b>b) Moneda valorilor mobiliare, valoarea nominala unitara a acestora, numarul de valori mobiliare emise si scadenta valorilor mobiliare :</b> Moneda Actiunilor Oferite este RON, moneda nationala a Romaniei. Valoarea nominala unitara a Actiunilor Oferite este de 0,1 RON, iar numarul Actiunilor Oferite este 7.734.000. Scadenta: Nu se aplica</p>
	<p><b>c) Drepturile aferente valorilor mobiliare :</b> Fiecare actiune subscrisa si platita de actionari confera acestora dreptul la un vot in Adunarea Generala a Actionarilor Societatii, dreptul de a alege organele de conducere, dreptul de a participa la distribuirea profitului in conditiile legii si ale Actului Constitutiv, precum si orice alte drepturi prevazute de Actul Constitutiv si de prevederile legale in vigoare. Detinerea cel putin a uneia din Actiunile Societatii implica adeziunea actionarului la prevederile Actului Constitutiv. Drepturile si obligatiile legate de Actiuni prevazute in Actul Constitutiv urmeaza Actiunile in cazul trecerii lor in proprietatea altor persoane. Obligatiile Emitentului sunt garantate cu patrimoniul Emitentului, iar actionarii vor fi tinuti raspunzatori numai in limita valorii Actiunilor subscrise.</p>

	<p><b>d) Rangul relativ al valorilor mobiliare in structura capitalului emitentului in caz de insolventa, inclusiv, acolo unde este cazul, informatii cu privire la nivelul de subordonare a valorilor mobiliare:</b></p> <p>In caz de insolventa, prin natura lor, actiunile – inclusiv actiunile obiect al prezentei Oferte – confera detinatorilor un rang inferior de prioritate raportat la alti creditori ai Emitentului. In caz de insolventa, actionarii sunt indreptatiti la sumele reziduale dupa lichidarea completa a activului in favoarea creditorilor Societatii, proportional cu cotele de participare la capitalul social</p>
	<p><b>e) O descriere a politicii de distribuire a dividendelor:</b></p> <p>Emitentul a distribuit in fiecare dintre anii incheiati la 31 decembrie 2020, 2019 si 2018 dividende brute in valoare de 2.088.525 RON, 2.248.157 RON si, respectiv, 2.299.304 RON. Pe viitor, Emitentul intentioneaza sa continue distributia anuala de dividende conform celor prezentate in politica de dividende.</p> <p>Dividendele Emitentului sunt distribuite din profitul anual net distribuibil pe baza situatiilor financiare anuale individuale auditate, dupa aprobarea acestora de catre Adunarea Generala Ordinara a Emitentului („AGOA”) si dupa aprobarea propunerii privind dividendele de catre AGOA.</p> <p>Actionarii primesc dividende proportional cu participarea lor la capitalul social varsat al Emitentului si nu exista niciun drept de prioritate sau preferinta asupra distributiei de dividende in favoarea vreunui actionar.</p> <p>Politica de distributie a dividendelor pe care Consiliul de Administratie al Emitentului o va avea in vedere in formularea propunerii catre actionari va fi, conform prevederilor din contractul de creditare semnat cu ING Bank, de a limita valoarea dividendelor platite la maxim 450.000 EUR / an platibili din profitul net distribuibil obtinut la nivel individual de Emitent, dar in orice caz cu respectarea oricaror altor prevederi privind distributia de dividende incluse in contractele de finantare in care Emitentul este parte si sub rezerva legii aplicabile si a aprobarilor necesare, a oricaror restrictii prevazute de reglementarile legale sau fiscale din Romania precum si a resurselor de finantare disponibile.</p> <p>In cazul in care procentul va fi diferit, se vor oferi explicatii si justificari actionarilor pentru perioadele aferente.</p> <p>In vederea stabilirii unei rate de distributie a dividendelor conformitate cu politica de dividend adoptata de Emitent, Consiliul de Administratie va tine cont de urmatoarele:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Reducerea volatilitatii atat in ceea ce priveste rata de distribuire din profitul net distribuibil obtinut la nivel individual de Emitent, cat si in ceea ce priveste valoarea absoluta a dividendului pe actiune, de la o perioada la alta;</li> <li>• Stabilirea unei rate de distributie a dividendelor din profitul net distribuibil obtinut la nivel individual de Emitent in vederea oferirii unui randament din dividende comparabil cu cel al altor companii listate la Bursa de Valori Bucuresti, din acelasi sector de activitate sau similare.</li> <li>• Necesarul si oportunitatile de investitii ale Emitentului;</li> <li>• Lichiditatile imediate ale Emitentului disponibile pentru plata dividendelor;</li> <li>• Gradul de indatorare al Emitentului;</li> <li>• Valoarea elementelor nemonetare ce au dus la raportarea profitului net.</li> </ul> <p>Pe langa distribuirea de dividende sub forma de numerar, Societatea are in plan, in cazul in care performanta inregistrata anual o permite, distribuirea dividendelor sub forma de actiuni gratuite. Societatea are in vedere posibilitatea de a capitaliza profitul sub forma de actiuni gratuite, dar si posibilitatea unor majorari de capital cu aport de la actionari, in functie de necesitatile de capital ale companiei pentru a sustine cresterea si dezvoltarea acesteia.</p> <p>De asemenea, Societatea are in plan implementarea unui program de “Stock option plan” prin care sa isi recompenseze angajatii cheie si conducerea, pentru motivarea si fidelizarea personalului, dar si in vederea realizarii planurilor si respectarea principiului performantei pe termen lung ale societatii. Planul de remunerare de tipul Stock Option Plan presupune oferirea catre salariatii cheie de actiuni in cadrul companiei angajatoare.</p> <p>Emitentul va putea oferi dividende si sub forma de actiuni din aceeasi clasa ca cele care dau drept la aceste dividende. Societatea are in plan, in cazul in care performanta inregistrata anual o permite, distribuirea dividendelor sub forma de actiuni. Astfel, Emitentul are in vedere posibilitatea de a capitaliza profitul sub forma de actiuni gratuite. In functie de cerintele actionarilor si de disponibilitatea de lichiditati compania poate acorda si dividende sub forma cash.</p>

Pct.3.2.	<p><i>Dupa caz, informatii din care sa reiasa daca valorile mobiliare fac sau vor face obiectul unei cereri de admitere la tranzactionare in cadrul unui sistem multilateral de tranzactionare sau pe o piata de crestere pentru IMM-uri, identitatea tuturor pietelor pe care valorile mobiliare sunt sau urmeaza sa fie tranzactionate si detalii privind admiterea la tranzactionare in cadrul unui sistem multilateral de tranzactionare sau pe o piata de crestere pentru IMM-uri.</i></p> <p>Bursa de Valori Bucuresti a emis un acord de principiu pentru admiterea Actiunilor la tranzactionare pe Sistemul Multilateral de Tranzactionare - piata AeRO operat de Bursa de Valori Bucuresti.</p> <p>Dupa inchiderea Ofertei, Emitentul intentioneaza sa solicite Bursei de Valori Bucuresti aprobarea finala pentru admiterea Actiunilor la tranzactionare in cadrul Sistemului Multilateral de Tranzactionare - piata AeRO operat de BVB, sectiunea Standard.</p>
Pct.3.3	<p><b>Exista o garantie asociata valorilor mobiliare?</b></p> <p>Nu exista nicio garantie asociata valorilor mobiliare.</p>
Pct.3.4	<p><b>Care sunt riscurile-cheie specifice valorilor mobiliare?</b></p> <p>Riscuri-cheie specifice valorilor mobiliare, fara a se limita la, sunt:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Evaluarea Oportunitatii Investitiei.</i> Fiecare potential investitor in Actiuni trebuie sa stabileasca, in baza propriei sale analize independente si/sau a recomandarilor profesionale pe care le considera adecvate in conditiile date, oportunitatea investitiei respective.</li> <li>• <i>Riscul investitiei directe in actiuni.</i> Investitorii ar trebui sa fie constienti asupra riscului asociat cu o investitie directa in actiuni, care este mult mai mare decat riscul asociat unei investitii in titluri de stat sau participatii in fonduri de investitii, avand in vedere caracterul volatil al pietelor de capital si preturilor actiunilor.</li> <li>• <i>Riscul asociat cu listarea actiunilor Societatii pe piata AeRO - SMT – pretul viitor pe actiune si lichiditatea tranzactiilor.</i> Pretul actiunilor si lichiditatea tranzactiilor pentru societatile listate pe SMT depinde de numarul si marimea ordinelor de cumparare si vanzare plasate de investitori.</li> <li>• <i>Actiunile pot sa nu fie tranzactionate in mod activ.</i> Ulterior admiterii la tranzactionare in cadrul AeRO - SMT – Sistemului Multilateral de Tranzactionare administrat de Bursa de Valori Bucuresti, este posibil ca Actiunile sa nu aiba o piata de tranzactionare definita si, de asemenea, este posibil ca o asemenea piata sa nu se dezvolte niciodata.</li> <li>• <i>Valoarea de piata a Actiunilor.</i> Valoarea Actiunilor depinde de o serie de factori interdependenti care includ evenimente economice, financiare si politice care au loc in Romania sau in alta parte din lume, inclusiv factori care afecteaza pietele de capital in general si bursele de valori pe care se tranzactioneaza Actiunile.</li> </ul>

#### Sectiunea D – Informatii esentiale privind oferta publica de valori mobiliare

Pct.4.1	<p><b>Conditii si calendarul pentru a investi in aceste valori mobiliare:</b></p> <p><b>Clauzele generale:</b> Oferta consta in oferirea spre subscriere a unui numar de maximum 7.734.000 Actiuni Oferite reprezentand actiuni ordinare, nominative si dematerializate avand o valoare nominala de 0,1 RON pe actiune. Oferta consta intr-o oferta de Actiuni Oferite in afara Statelor Unite in conformitate cu Regulamentul S in baza Legii Valorilor Mobiliare catre: (I) Investitori institutionali si Investitori de retail din Romania; (II) persoanele din Statele Membre ale SEE, cu exceptia Romaniei, carora li se aplica Regulamentul privind Prospectul si care sunt investitori calificati in sensul art. 2 (e) din Regulamentul privind Prospectul si/sau care sunt mai putine decat 150 de persoane fizice sau juridice, altele decat investitori calificati, pe Stat Membru al SEE si/sau care se incadreaza in orice alta exceptie descrisa in art. 1(4) din Regulamentul privind Prospectul si (III) persoane din alte jurisdicii care pot achizitiona in mod legal Actiunile Oferite.</p> <p>Suplimentar, investitorii pot investi in Actiuni pe piata secundara, ulterior finalizarii procedurii de admitere la tranzactionare a acestora in cadrul Sistemului Multilateral de Tranzactionare operat de Bursa de Valori Bucuresti.</p> <p><b>Conditii si calendarul previzional ale Ofertei:</b>  <b>Perioada de oferta:</b> 10 (zece) Zile Lucratoare, incepand cu data de <u>15.12</u> 2021 si pana la data de <u>29.12</u> 2021, inclusiv. Oferta va putea fi inchisa anticipat de catre Emitent, functie de criteriile definite in Prospect.</p>
---------	---

	<p><b>Data Alocarii = Data Tranzactiei:</b> prima Zi Lucratoare de la inchiderea Perioadei de Oferta (in situatia inchiderii cu succes a Ofertei), respectiv Ziua Lucratoare urmatoare Inchiderii anticipate a Ofertei.</p> <p><b>Data Decontarii:</b> Data ulterioara Datei Tranzactiei cu 2 (doua) Zile Lucratoare.</p> <p><b>Conditia de succes a Ofertei:</b> pentru a putea fi inchisa cu succes este necesar ca valoarea realizata a ofertei sa fie de minimum 30.000.000 RON.</p> <p><b>Detaliile privind admiterea la tranzactionare pe SMT:</b> Se intentioneaza ca Actiunile sa fie admise la tranzactionare pe SMT operat de BVB, dupa finalizarea procedurilor corespunzatoare inregistrarii operatiunii de majorare de capital la Oficiul Registrului Comertului, Autoritatea de Supraveghere Financiara si Depozitarul Central S.A.</p> <p><b>Planul de distributie:</b> Investitorii pot subscrie Actiunile Oferite prin intermediul Intermediarului Ofertei, respectiv SSIF Tradeville S.A. sau prin orice Participant Eligibil.</p> <p><b>Cuantumul si procentajul diluării imediate rezultate in urma Ofertei:</b> un actionar cu o detinere de 10% in capitalul social al Emitentului anterior majorarii de capital, va inregistra o diluare a detinerii pana la 7,00279% ulterior majorarii de capital, in ipotezele in care acesta nu subscrie in majorare si toate actiunile puse in vanzare in majorarea de capital sunt subscribe.</p> <p><b>Estimarea costului total al Emisiunii si/sau al Ofertei, inclusiv costurile estimate percepute de la investitori de catre Emitent:</b> Totalul comisiunelor, tarifulor si cheltuielilor platibile de catre Emitent in legatura cu Admiterea la tranzactionare a Actiunilor ABN se asteapta sa fie de aproximativ <u>15.000</u> RON, iar totalul comisiunelor, tarifulor si cheltuielilor platibile de catre Emitent in legatura cu Oferta se asteapta sa fie de aproximativ <u>1.533.000</u> RON (presupunand ca toate Actiunile Oferite vor fi vandute la pretul maxim din cadrul Intervalului de Pret de Oferta).</p> <p><b>Cine este persoana care solicita admiterea la tranzactionare:</b> Persoana care solicita admiterea la tranzactionare este emitentul Actiunilor, ABN Systems International S.A.</p>
Pct.4.2.	<p><b>O scurta descriere a motivelor care au stat la baza ofertei, precum si, dupa caz:</b></p> <p><b>(a) utilizarea si cuantumul net estimat al veniturilor:</b></p> <p>In vederea sustinerii nevoilor de crestere ale cifrei de afaceri, avand in vedere contextul de afaceri si potentialul pietelor externe anticipat, Emitentul isi extinde sursele de finantare in vederea obtinerii de capital de lucru aditional, apeland, pe langa resursele proprii si liniile de credit existente de la banci, la finantare prin atragere de resurse de pe piata de capital. Acest aspect este motivat in principal de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• modificarea preferintelor clientilor companiei;</li> <li>• necesitatea diversificarii gamei de produse influentata de aparitia noilor tehnologii;</li> <li>• comportamentului de consum (in principal dezvoltarii e-commerce, a modalitatilor de plata, a cresterii responsabilitatii fata de mediu si maturizarea solutiilor inteligente de economisire a energiei);</li> <li>• disponibilitatea produselor la vanzare prin reducerea termenelor de livrare si a cresterii competitiei in piata, solicitarile pentru termene de plata extinse din partea clientilor a crescut.</li> </ul> <p>Pe langa intentia de a folosi resursele atrase in vederea obtinerii de capital de lucru aditional sau plata unor sume datorate de societate, Emitentul ia in considerare potentiale investitii/achizitii de branduri sau companii care prezinta sinergie cu modelul de business actual.</p> <p>Valoarea totala neta a veniturilor obtinute in urma emisiunii in ipoteza in care toate Actiunile Oferite vor fi subscribe la pretul maxim din Intervalul de Pret de Oferta este de <u>44.006.760</u> lei.</p>
	<p><b>(b) daca Oferta face obiectul unui acord de subscriere ferma, se precizeaza daca exista vreo parte neacoperita:</b></p> <p>Oferta nu face obiectul unui acord privind un angajament ferm de subscriere.</p>
	<p><b>(c) O descriere a oricarui conflict de interese semnificativ legat de oferta sau de admiterea la tranzactionare care este descris in prospect :</b></p> <p>Emitentul si Intermediarul nu au cunostinta de niciun conflict de interese care ar putea influenta semnificativ emisiunea/Oferta sau legat de admiterea la tranzactionare.</p>

Pct.4.3	<p><i>In cazul in care ofertantul este diferit de emitent, a scurta descriere a ofertantului si/sau a persoanei care solicita admiterea la tranzactionare in cadrul unui sistem multilateral de tranzactionare (SMT):</i></p> <p>Ofertantul este acelasi cu Emitentul Actiunilor.</p> <p>Persoana care solicita admiterea la tranzactionare in cadrul SMT este Emitentul Actiunilor, ABN Systems International S.A.</p>
---------	---



## INFORMATII DESPRE EMITENT, FACTORII DE RISC SI INFORMATII FINANCIARE

### SECTIUNEA 1 - PERSOANE RESPONSABILE, INFORMATII PRIVIND TERTII, RAPOARTE ALE EXPERTILOR SI APROBAREA AUTORITATII COMPETENTE

#### **Pct. 1.1: Persoane responsabile.**

*Se identifica toate persoanele responsabile pentru informatii sau pentru anumite parti ale acestora incluse in prospect, indicand, in cel de al doilea caz, partile in cauza. In cazul in care persoanele responsabile sunt persoane fizice, inclusiv membri ai organelor de administrare, conducere sau supraveghere ale emitentului, se indica numele si functia acestora; in cazul persoanelor juridice, se indica denumirea si sediul social.*

Informatiile folosite in elaborarea prezentului Prospect referitoare la Emitent si activitatea acestuia au fost furnizate de catre ABN Systems International S.A., societate pe actiuni, infiintata legal si functionand in conformitate cu legislatia din Romania, cu sediul social situat in Strada Marinarilor nr.31, Parter+Etaj 1, Sector 1, Bucuresti, Romania, inregistrata la Oficiul Registrului Comertului de pe langa Tribunalului Bucuresti cu numarul J40/11024/2002, cod unic de identificare: RO14988404, telefon 0731007008, e-mail [office@abnsystems.ro](mailto:office@abnsystems.ro), site web [www.abnsystems.ro](http://www.abnsystems.ro).

Persoanele responsabile din parte Emitentului, pentru informatiile cuprinse in prezentul Prospect UE pentru crestere sunt membrii Consiliului de Administratie si Directorii Societatii, respectiv:

- **Consiliul de Administratie al Emitentului format din urmasorii membri:**
  - Barbu Adisor-George – Presedintele Consiliului de Administratie, avand un mandat de 2 ani, pana la data de 6.10.2023
  - Nedelea Bogdan-Remus avand un mandat de 2 ani, pana la data de 6.10.2023
  - Dorobantu Mircea-Bogdan avand un mandat de 2 ani, pana la data de 6.10.2023
  
- **Conducerea executiva a Emitentului formata din:**
  - Barbu Adisor-George
  - Nedelea Bogdan-Remus

Intermediarul Ofertei este S.S.I.F. TRADEVILLE S.A., companie cu sediul in Bucuresti, Calea Vitan nr. 6A, Bl B, tronson B, et. 3, sector 3, cod 031296 inmatriculata la Oficiul Registrului Comertului sub nr. J40/5868/1996, Cod Unic de Inregistrare RO8694021, autorizata de ASF prin decizia nr. 2225/15.07.2003, e-mail [help@tradeville.ro](mailto:help@tradeville.ro), site web : [www.tradeville.ro](http://www.tradeville.ro) ("Intermediarul").

Persoanele responsabile din parte Intermediarului, pentru informatiile cuprinse in prezentul Prospect UE pentru crestere sunt: Ovidiu George Dumitrescu – Director General Adjunct.

**Pct. 1.2.: O declaratie a persoanelor responsabile pentru prospect din care sa reiasa ca informatiile incluse in prospect sunt, dupa cunostintele lor, conforme cu realitatea si ca prospectul nu contine omisiuni susceptibile sa ii afecteze semnificatia.**

ABN Systems International S.A., societate pe actiuni, infiintata legal si functionand in conformitate cu legislatia din Romania, cu sediul social situat in Strada Marinarilor nr.31, Parter+Etaj 1, Sector 1, Bucuresti, Romania, inregistrata la Oficiul Registrului Comertului de pe langa Tribunalului Bucuresti cu numarul J40/11024/2002, cod unic de identificare: RO14988404, in calitate de Emitent al Actiunilor, declara ca dupa realizarea tuturor verificarilor rezonabile pentru a se asigura ca aceasta declaratie este corecta, toate informatiile incluse in prezentul Prospect sunt, dupa cunostinta sa, conforme cu realitatea si Prospectul nu contine omisiuni susceptibile sa ii afecteze semnificatia.

Conform cunostintelor Emitentului, informatiile cuprinse in Prospect sunt corecte la data elaborarii Prospectului, mentionata pe prima pagina, cu exceptia cazului in care se specifica alta data in mod expres in cadrul prezentului Prospect. Activitatea si situatia financiara ale Emitentului si informatiile incluse in Prospect pot suferi modificari ulterior acestei date. Cu exceptia situatiilor mentionate in mod expres in cadrul legal aplicabil, Emitentul nu isi asuma obligatia de a actualiza sau revizui informatiile cuprinse in acest Prospect.

Intermediarul Ofertei este SSIF Tradeville SA, societate de servicii de investitii financiare autorizata sa desfasoare activitati specifice pietei de capital prin Decizia CNVM (ASF) nr. 2225/15.07.2003, inregistrata in registrul ASF sub nr.

PJR01SSIF/400033, cu sediul in Calea Vitan nr. 6A, Bl. B, Tronson B, et. 3, sector 3, Bucuresti, inregistrata la Registrul Comertului cu nr. J40/5868/1996, Cod de Identificare Fiscala RO 8694021. Intermediarul nu a verificat in mod independent si nu isi asuma nicio raspundere in legatura cu nicio informatie cuprinsa in prezentul Prospect. Raspunderea exclusiva si completa cu privire la informatiile cuprinse in prezentul Prospect revine doar Emitentului.

**Pct. 1.3. In cazul in care prospectul contine o declaratie sau un raport atribuite unei persoane care actioneaza in calitate de expert, se indica urmatoarele detalii ale persoanei in cauza:**

**(a) numele (b) adresa de la locul de munca; (c) calificarile; (d) dupa caz, interesul semnificativ in societatea emitenta.**

Nu este cazul, cu exceptia rapoartelor de audit prezentate in Prospect.

Auditorul Emitentului este PREMIUM AUDIT CONSULTING SRL, o societate independenta de audit, cu sediul situat in strada Popa Stoica Farcas, nr. 86-88A, etajul 4 + terasa, ap. 12BIS, camera nr.3, sectorul 3, Bucuresti, Romania, este inregistrata la Registrul Comertului cu nr. J40 /7015 /2015, avand Cod Unic de Inregistrare 34633694 si este membru al Camerei Auditorilor Financiari din Romania, inregistrata in Registrul Public al Auditorilor Financiari cu numarul 1260/07.09.2015 .

Auditorul PREMIUM AUDIT CONSULTING SRL a auditat situatiile financiare anuale individuale ale Emitentului pentru exercitiile financiare incheiate la 31 decembrie 2018, 31 decembrie 2019 si 31 decembrie 2020.

PREMIUM AUDIT CONSULTING SRL si-a dat consimtamantul in scris si nu si l-a retras, pentru includerea rapoartelor sale de audit, altfel cum sunt incluse in prezentul Prospect si pentru trimiterea la acestea in forma si in contextul in care apar si a aprobat continutul acelor parti din acest Prospect UE pentru crestere care contin rapoartele sale in scopul Regulamentului privind Prospectul.

**Pct. 1.4. In cazul in care informatiile provin de la o terta parte, se furnizeaza o confirmare a faptului ca informatiile in cauza au fost reproduse cu acuratete si ca, dupa cunostintele emitentului si in masura in care acesta poate sa confirme avand in vedere datele publicate de terta parte in cauza, nu au fost omise fapte care ar face ca informatiile reproduse sa fie incorecte sau sa induca in eroare. Se mentioneaza, de asemenea, sursa (sursele) informatiilor in cauza.**

Nu este cazul. Informatiile cuprinse in prezentul Prospect provin de la Emitent.

**Pct. 1.5. Emitentul declara ca:**

**(a) Prospectul UE pentru crestere a fost aprobat de Autoritate de Supraveghere Financiara (ASF), in calitate de autoritate competenta in temeiul Regulamentului (UE) 2017/1129;**

**(b) Autoritatea de Supraveghere Financiara aproba acest Prospect doar din punctul de vedere al indeplinirii standardelor privind caracterul exhaustiv, inteligibil si coerent impuse de Regulamentul (UE) 2017/1129;**

**(c) O astfel de aprobare nu ar trebui sa fie considerata drept o aprobare a emitentului care face obiectul acestui Prospect;**

**(d) Prospectul a fost elaborat ca Prospect UE pentru crestere in conformitate cu articolul 15 din Regulamentul (UE) 2017/1129.**

## SECTIUNEA 2 - STRATEGIE, PERFORMANTA SI MEDIU DE AFACERI

### Pct. 2.1. Informatii despre emitent:

**(a) denumirea legala si denumirea comerciala a emitentului;**

Denumirea Emitentului este ABN Systems International S.A.

**(b) locul de inregistrare a emitentului, numarul sau de inregistrare si identificatorul entitatii juridice (LEI);**

Emitentul este infiintat legal si functioneaza in conformitate cu legislatia din Romania, inregistrat la Oficiul Registrului Comertului de pe langa Tribunalului Bucuresti cu numarul J40/11024/2002, cod unic de inregistrare: 14988404.

Codul LEI al Emitentului este: 7872003ZRIJE4XXD449.

**(c) data de constituire si durata existentei emitentului, cu exceptia cazului in care perioada este nedeterminata;**

Data de constituire a Emitentului este 05.11.2002.

**(d) sediul si forma juridica a emitentului, legislatia in temeiul careia isi desfasoara activitatea emitentul, tara de inregistrare, adresa, numarul de telefon al sediului social (sau al sediului principal, daca este diferit de sediul social) si site-ul emitentului, daca este cazul, impreuna cu o declaratie de declinare a responsabilitatii din care sa reiasa ca informatiile de pe site nu fac parte din prospect, cu exceptia cazului in care aceste informatii sunt incluse, prin trimitere, in prospect**

Emitentul este o societate pe actiuni, infiintata legal si functionand in conformitate cu legislatia din Romania, cu sediul social situat in Strada Marinarilor nr.31, Parter+Etaj 1, Sector 1, Bucuresti, Romania, inregistrata la Oficiul Registrului Comertului de pe langa Tribunalul Bucuresti cu numarul J40/11024/2002, cod unic de inregistrare: RO14988404.

Telefon:+4 / 0730117489 | 021-233.09.95 | 021-233.09.96 | 021-233.09.97 | 0730117489

Fax: 021-233.09.99

Website-ul Emitentului este: [www.abnsystems.ro](http://www.abnsystems.ro)

Emitentul declara ca informatiile de pe site nu fac parte din prospect, cu exceptia cazului in care aceste informatii sunt incluse, prin trimitere, in prospect.

### **Pct. 2.1.1. Modificari semnificative ale structurii de finantare**

Informatii privind modificarile semnificative ale structurii de imprumut si de finantare a emitentului inregistrate de la sfarsitul ultimei perioade financiare pentru care au fost furnizate informatii in prospect. In cazul in care prospectul contine informatii financiare intermediare, aceste informatii pot fi furnizate de la sfarsitul ultimei perioade interimare pentru care informatiile financiare au fost incluse in prospect.

Tabelele de mai jos trebuie citite coroborat cu celelalte sectiuni ale prezentului Prospect, situatiile financiare si notele explicative ale acestora.

La 30 iunie 2021, compania nu avea datorii mai mari de un an. Datoriile mai mici de un an erau urmatoarele:

<b>Datorii mai mici de un an</b>	<b>31.12.2019</b>	<b>31.12.2020</b>	<b>30.06.2021</b>
Sume datorate institutiilor de credit	16.287.546	19.744.247	20.440.091
Avansuri incasate in contul comenzilor	9.431	0	0
Datorii comerciale - furnizori	18.876.146	20.342.727	10.529.441
Alte datorii	7.521.313	8.444.179	10.238.316
<b>Total</b>	<b>42.694.436</b>	<b>48.531.153</b>	<b>41.207.848</b>

La data prezentului Prospect UE pentru Crestere, Emitentul avea urmatoarele contracte de credit, acorduri de finantare si contracte de facilitare de credit.

	Descriere	Banca	Valoare	Moneda
1.1	Ctr. de credit pentru acordarea unui plafon de linie de credit de 500.000 EUR -nr. Plafon multicurrency Limita 300.000 EUR	BRD	Echivalent RON ?!	RON
1.2	Ctr. de credit pentru acordarea unui plafon de linie de credit de 500.000 EUR -nr. Plafon multicurrency Limita 200.000 EUR	BRD	200.000	EUR
2	Acord de finantare pentru IMM prin FNGC AF.81801/28.09.2020	BRD	5.000.000	RON
3.1	Contract de facilitate de credit nr 10359/08.12.2010 in suma totala de 29.000.000 RON - Plafon multicurrency Limita 9.100.000 RON	ING	9.100.000	RON
3.2	Contract de facilitate de credit nr 10359/08.12.2010 in suma totala de 29.000.000 RON - Plafon multicurrency Limita 3.000.000 EUR	ING	3.000.000	EUR
3.3	Contract de facilitate de credit nr 10359/08.12.2010 in suma totala de 29.000.000 RON - Plafon multicurrency Limita 1.400.000 USD	ING	1.400.000	USD

#### Pct. 2.1.2. Modalitati de finantare.

##### O descriere a modalitatilor de finantare preconizate ale activitatilor emitentului

In perioada 2010-2020, Emitentul a inregistrat un ritm mediu anual de crestere a cifrei de afaceri de 17,6%, pornind de la o valoare de 18,6 mil. RON in anul 2010 si ajungand la o valoare de 93,5 mil. RON in anul 2020. Astfel, chiar si in contextul crizelor economice, acesta a reusit sa gasesca soluti pentru mentinerea si chiar imbunatatirea principalilor indicatori financiari (indicatorilor de profitabilitate, solvabilitate, etc.); dovedindu-se astfel ca este un partener de incredere pentru furnizorii si clientii sai.

Aceste performante au ajutat compania prin mentinerea sau cresterea termenelor de plata catre furnizorii existenti si mentinerea sau cresterea garantiilor pentru furnizori de la companiile de asigurari. Au fost acoperite astfel, in conditii de expansiune a afacerii si printr-o disciplina financiara coerenta, intarzierile la plata facturilor scadente din partea unor clienti mari, pe fondul mentinerii unui grad total de indatorare redus, concomitent cu imbunatatirea marjelor din vanzari si a rentabilitatii afacerii.

In vederea sustinerii nevoilor de crestere ale cifrei de afaceri, avand in vedere contextul de afaceri si potentialul pietelor externe anticipat de companie, Emitentul isi extinde sursele de finantare apeland, pe langa resursele proprii si liniile de credit existente de la banci, la finantare prin atragere de resurse de pe piata de capital. Acest aspect este motivat in principal de:

- modificarea preferintelor clientilor companiei;
- necesitatea diversificarii gamei de produse influentata de aparitia noilor tehnologii;
- comportamentului de consum (in principal dezvoltarii e-commerce, a modalitatilor de plata, a cresterii responsabilitatii fata de mediu si maturizarea solutiilor inteligente de economisire a energiei);
- a disponibilitatii produselor la vanzare prin reducerea termenelor de livrare si a cresterii competitiei in piata, solicitarile pentru termene de plata extinse din partea clientilor a crescut.

Analizand indicatorii DSO (durata medie de rotatie a debitelor clienti sau durata medie in zile de incasare de la clienti) si DPO (durata medie de rotatie a debitelor furnizor sau durata medie in zile de plata catre furnizori), se constata ca de la o diferenta pozitiva a acestora DSO-DPO de 6 zile, respectiv de 8 zile in anul 2015 (95 zile DSO vs. 89 zile DPO), si, respectiv, in anul 2016 (86 zile DSO vs. 78 zile DPO), ecartul dintre cei doi indicatori a fost inversat in favoarea companiei in anul 2017, ajungand la 6 zile (85 zile DSO vs. 95 zile DPO). Aceasta evolutie buna din anul 2017 s-a datorat consolidarii relatiei cu furnizorii noi. In anul 2018, ecartul dintre indicatorul DSO si indicatorul DPO a ajuns din nou la un nivel pozitiv de 13 zile, iar in anul 2019 la 36 de zile (131 zile DSO vs. 95 zile DPO), ceea ce a pus o presiune suplimentara pe cash flow-ul companiei.

Analizand compania in dinamica se poate observa ca, in ultimii ani, a fost extins in mod consistent portofoliul de produse prin adaugarea de furnizori noi. Acest aspect presupune un efort financiar. In comparatie cu termenele de plata la clienti si cele pentru furnizorii existenti, cu care relatia functioneaza si bonitatea este verificata, furnizorii noi presupun in

general plati in avans, sau in cel mai bun caz, un termen de plata foarte mic (sub 30 de zile), influentand astfel nevoia de finantare a companiei.

De asemenea, schimbarea recenta a modelului de business al Plantronics, unul dintre principalii furnizori, pe termen lung, ai ABN Systems International, si reducerea termenelor de plata de la 80 zile la 45 zile catre acest partener, va influenta cu inca 8-10 zile ecartul DSO-DPO.

Alti factori de luat in calcul in contextul economic actual, indispensabili atat pentru mentinerea, cat si pentru dezvoltarea afacerii, sunt:

- Intarzierea platilor din partea clientilor mari in medie cu 12-15 zile, fata de termenul de plata agreat. Aceste intarzieri sunt determinate, in cea mai mare parte, de procedurile interne ale acestora, de intarzierea determinata de utilizarea companiilor de curierat pentru livrarea produselor (livrarea putand influenta in general momentul de start al termenelor de plata), precum si de eventualele probleme temporare de cash flow ale acestora. Chiar si in aceste conditii, nu exista litigii cu clientii sau furnizorii societii.
- Mentinerea relatiilor comerciale cu partenerii si afacerea de distributie presupun activitati de promovare si informare, stimulente financiare (sub forma de bonusuri), precum si o supraveghere atenta a pietei, competitiei, preferintelor si raspunsul clientilor la introducerea de noi produse. Volumul acestor activitati poate genera nevoi suplimentare de cash pe termen scurt, dar care trebuie acoperite si incluse in calculul necesarului de finantare.
- Un alt specific al business-ului de distributie precum si intrarea pe piata de noi competitori activi la nivel pan-european si asiatici, impune obligativitatea de a avea in permanenta stocurile suficiente si necesare desfacerii, ca un criteriu de diferentiere. Acest lucru este transpus intr-un necesar suplimentar de bani imobilizati in stocurile aflate in depozitul societatii fata de cazul optim al operarii la un EOQ (Economic Order Quantity), lucru ce determina o crestere a decalajului intre incasari si plati. Conform calculelor specialistilor in logistica, stocul de marfa optim poate fi estimat ca egal cu 150% din valoarea vanzarilor lunare. Chiar daca societatea incearca in permanenta optimizarea nivelului stocurilor, sunt situatii in care produsele noi introduse, contractele critice, sau segmentele de piata aglomerate (unde sunt prezenti multi competitori) pot influenta in plus cantitatea de marfa in stoc.
- Cresterea afacerii este dependenta de cresterea portofoliului de produse si clienti si presupune incheierea de parteneriate cu furnizori noi, cu revanzatori noi, intrarea pe noi piete si/sau adresarea unor noi segmente de clienti. Atat in conditii normale, dar mai ales in mediul economic actual, este aproape imposibil sa se poata obtine termene de plata avantajoase de la furnizorii noi, pentru volumele de marfa vehiculate de distribuitori de talia Emitentului. Pentru o perioada de cel putin 3 luni orice furnizor nou (intern sau extern) solicita plati in avans sau la livrare, fapt ce determina un necesar de cash pentru a putea acoperi termenele de plata pe care le au clientii existenti. Astfel, majoritatea furnizorilor din Asia au un tipar de derulare a afacerilor cu avans de minim 30% la plasarea comenzilor, diferenta de 70% necesitand a fi pusa la dispozitie in momentul preluarii marfii de catre transportator. Considerand timpii de productie (7 - 60 de zile) si de transport naval (care se situeaza intre 30 - 45 zile), apare practic o nevoie de finantare suplimentara a stocurilor pe o perioada de 2 luni anterioara momentului vanzarii, iar managementul stocului in aceste conditii este total diferit de optimul teoretic. In conditiile COVID-19, intarzierile observate in relatia cu furnizorii din Asia se situeaza si in jurul a 100 zile.
- Localizarea afacerii, in concordanta cu necesitatea introducerii permanente in piata de noi produse, poate influenta necesitatea de disponibilitati pe termen scurt. Localizarea afacerii este foarte importanta mai ales in cazul activitatilor de comert, situatie in care se afla Emitentul.
- Exista un necesar de stocuri suplimentare de mentinut pentru a sustine proiectele nou incepute (ex: vanzari externe prin marketplace Amazon, dezvoltarea brandului propriu Tellur, parteneriatul cu Federatia Nationala de Fotbal a Romaniei, Mega Image si lanturile de benzinarii: OMV, Petrom, Lukoil, dezvoltarea afacerii prin parteneriate noi de distributie si consolidarea celor existente). De asemenea, brandul propriu Tellur a necesitat un stoc de aproximativ 4 mil. RON in anul 2017 si 8 mil. RON in anul 2018. Odata cu lansarea noului site Tellur si a site-urilor Tellur in platformele Amazon, a avut loc o crestere a vanzarilor si necesitatea unui stoc additional tampon de 3,5 mil. RON. In plus, trebuie luata in calcul o rotatie mai mica (3-4 ori) pentru majoritatea produselor care vor fi vandute prin marketplace Amazon, precum si stocul de marfa necesar pentru a onora contractele noi. Astfel, necesarul de stoc estimat de managementul companiei la 21 mil. RON in anul 2019, ce a crescut la 29 mil. RON in anul 2020 pentru a compensa intarzierile de productie si livrare din Asia, nivel mentinut, de altfel, si pe parcursul anului 2021 pentru a putea satisface cererea existenta, iar previziunea pentru anul 2022 este de 55 mil. RON, avand in vedere planurile de afaceri actuale.

Este cunoscut faptul ca, in conditiile actuale de concurenta acerba, termenii de plata sunt considerati un criteriu de diferentiere in domeniul de activitate al companiei, motiv pentru care s-a intarit practica extinderii termenelor de plata pentru clientii mari, care solicita in mod expres acest lucru in cadrul negocierilor cu furnizorii lor. Distribuitorii sunt pusi astfel in situatia de a incerca fie sa ofere clientilor termene de plata favorabile sau sa sacrifice din marja comerciala proprie si sa le acorde alte avantaje (de ex: cel mai bun suport si asistenta post-vanzare posibil). In ceea ce priveste relatiile cu retelele mari de retail, care pot oferi volume de vanzari, strategia acestora se bazeaza pe renegocierea anuala a contractului, a termenelor de plata si a componentelor variabile (taxe de marketing, discount-uri de volum, taxe de promovare, etc.). Chiar si in aceste conditii, compania a reusit sa limiteze cresterile termenelor de plata, dar nu suficient pentru a putea fi acoperite din surse proprii. Nevoia de a creste stocurile, coroborata cu investitiile realizate pe parcursul anilor 2017 - 2020, a pus presiune pe ciclul de conversie al numerarului.

Tinand cont de zilele aditionale necesare in cash, avand in vedere analiza anterioara si necesitatea de a mentine stocurile in perioada imediat urmatoare la aproximativ 40 mil. RON – 45 mil. RON, rezulta o nevoie de finantare totala de aproximativ 50 mil RON – 55,5 mil. RON, la o crestere a cifrei de afaceri in 2021 estimata in jurul a 110 mil. RON.

Emitentul apreciaza ca:

- riscul asociat operatiunilor derulate de companie cu creditorii este minor;
- relatia cu bancile este una stabila, dezvoltata de-a lungul anilor, pentru care exista un istoric de plata si de creditare;
- nu exista litigii cu clientii sau furnizorii societatii, acestia avand o reputatie impecabila in piata si risc minim de neplata;
- exista un control direct al institutiilor de creditare asupra creantelor societatii, majoritatea fiind factorizate (contractele mari sunt factorizate prin contracte de factoring cu institutii bancare precum BRD – Groupe Societe Generale sau ING Bank NV Amsterdam, cu regres sau prin reverse factoring), iar contractele sau partenerii ale caror facturi nu sunt incluse in contracte de factoring, sunt incluse in polita de asigurare pe care compania o are incheiata cu Compagnie Francaise D'Assurance pour le Commerce Exterieur S.A. Bois-Colombes Sucursala Bucuresti – Asigurator, Coface Romania Insurance Service S.R.L. – Prestator de Servicii de Informatii si Agentie de Colectare a Datoriilor; in plus, stocurile nou achizitionate urmeaza a fi cesionate catre creditorii.

## **Pct. 2.2. Prezentare generala a activitatilor**

### **Pct.2.2.1. Strategia si obiectivele**

O descriere a strategiei de afaceri si a obiectivelor strategice ale emitentului (atat financiare, cat si nefinanciare, daca exista). Aceasta descriere tine seama de viitoarele provocari si perspective ale emitentului.

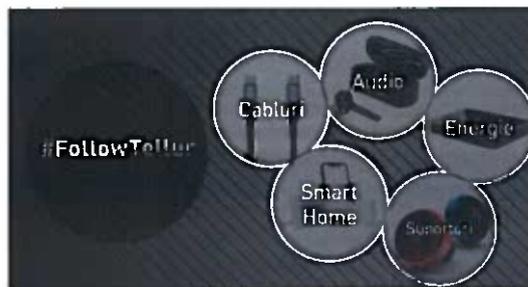


#### **Prezentare generala Emitent**

Emitentul este o companie infiintata in anul 2002 in Romania. In anul 2003, prin parteneriat cu Plantronics, Inc. a devenit singurul distribuitor de echipamente si solutii profesionale de telecomunicatii pentru centre de call center in Romania. Plantronics, Inc. este o companie cu sediul social in Statele Unite ale Americii – rebranduita sub denumirea Poly dupa achizitionarea Polycom de catre Plantronics, reflectand patrimoniul sau dual Plantronics si Polycom, producand echipamente de comunicatii audio pentru afaceri si consumatori.

In prezent, Emitentul, prin parteneriate cu nume cunoscute in domeniul IT&C, dar si prin marca proprie Tellur, este specializat in distributia unei game largi de sisteme de telecomunicatii profesionale, componente, periferice si echipamente IT, software, accesorii GSM, Audio, produse Smart Home, electronice si electrocasnice. De asemenea, compania ofera clientilor corporate solutii integrate de mobilitate, infrastructura IT, sisteme de supraveghere video. Produsele si serviciile companiei sunt oferite atat pe teritoriul tarii, cat si pe pietele externe printr-o retea diversificata de distributie.

Emitentul reprezinta in acest moment peste 170 de marci internationale, cu un portofoliu de peste 30.000 de produse comercializate, distribuite printr-o retea puternica de distributie formata din mai mult de 1.000 magazine apartinand partenerilor din intreaga tara, si de pe pietele externe.

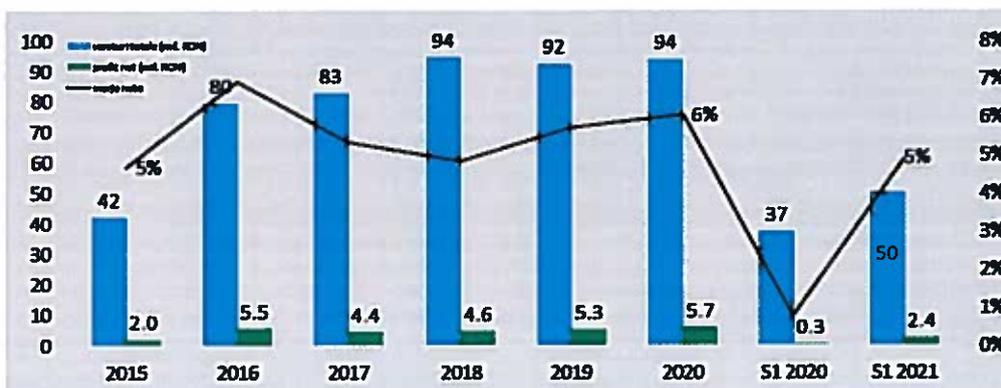


Incepand cu anul 2015, dupa 13 ani de experienta pe piata IT&C si Telecomunicatii, Emitentul a dezvoltat o marca proprie de produse sub numele de Tellur (accesorii pentru telefoane mobile si PC; produse Smart Home), ca raspuns natural la cererea si evolutia pietei. Denumirea Tellur isi are originea in denumirea celui de-al 52-lea element chimic, relativ rar, Telur, descoperit in 1782 in minereul de aur de la minele din Zlatna, pe teritoriul actual al Romaniei.

In era tehnologiei, Emitentul sustine accesul universal la produse care contribuie la cresterea standardelor de viata si de securitate. In acest sens, din punct de vedere al orientarii strategice, eforturile Emitentului se indreapta catre dezvoltarea de noi canale de accesare a pietei, precum si pe consolidarea si imbunatatirea in mod continuu a celor existente. Pentru a-si duce la indeplinire strategia, Emitentul se bazeaza pe cele mai noi metode de promovare, un management experimentat, o echipa tanara si dinamica, dar si pe integrarea sistemelor si proceselor companiei cu cele ale furnizorilor de top din industrie.

Emitentul a facut, in ultimii ani, eforturi sustinute in vederea optimizarii proceselor operationale, imbunatatirii infrastructurii informatice si de instruire a personalului, eforturi care au permis companiei largirea gamei de produse, identificarea de noi canale de distributie, cresterea continua a vanzarilor si imbunatatirea marjelor de profitabilitate. Toate aceste demersuri au permis minimizarea efectelor pandemiei de COVID-19, rezultatele financiare ale companiei fiind neafectate, inregistrand in anul 2020 chiar o crestere usoara a cifrei de afaceri si o imbunatatire a marjei de profit net.

Emitentul si-a stabilit ca obiective prioritare eficienta si profitabilitatea, bazate pe o crestere sustenabila. Aceasta directie i-a permis companiei, timp de 18 ani, sa le ofere clientilor produse si servicii de calitate la preturi accesibile.





### Viziune

Viziunea Emitentului este de a deveni furnizorul numărul 1 din România pentru soluții și servicii de consultanță, atât în domeniul sistemelor profesionale de telecomunicații, cât și în domeniul IT&C. Emitentul consideră că acesta este un ideal îndrăzneț, dar nu imposibil de realizat. Fiecare proiect sau soluție implementată aduce compania mai aproape de obiectivul propus.



### Misiune

Motto-ul "we take care of business" sau "avem grijă de afaceri", reprezintă chintesenta modului de lucru al Emitentului: parteneriat cu clienții și furnizorii. Misiunea Emitentului este de a-și ajuta clienții pentru a obține o valoare adăugată mai mare prin satisfacerea necesităților acestora de IT&C, având expertiză în domeniu și prin produsele oferite. Scopul este de a optimiza resursele organizațiilor client și de a îmbunătăți eficiența proceselor acestora.

Printr-o gamă extinsă de produse, oferite la cele mai înalte standarde de calitate, personalizate pe specificul activității clientului și livrate prompt, Emitentul contribuie la dezvoltarea companiilor partener. În plus, beneficiind de încrederea clienților și a furnizorilor, Emitentul intenționează să își dezvolte în continuare rețeaua de acoperire națională și internațională. Compania intenționează să își modernizeze și să optimizeze constant facilitățile de producție, dar și să își lărgască portofoliul de produse. Emitentul depune toate eforturile pentru a rămâne în contact cu tehnologiile nou lansate, pe care intenționează să le promoveze pentru a veni în întâmpinarea nevoilor clienților săi.



### Valori

Emitentul este dedicat unui set unic de valori, valori apreciate prin prisma celor care sunt în fiecare zi alături de acesta, atât din postura de clienți, de furnizori, cât și de angajați:

- Profesionalism
- Pasiune
- Responsabilitate
- Promptitudine
- Integritate
- Confidențialitate

## Etape în dezvoltarea Emitentului



### Implementarea unui sistem integrat ERP

Anul 2016 a adus o nouă etapă în dezvoltarea Emitentului. Începând cu acest an, la nivelul companiei a fost introdus un sistem integrat ERP (Enterprise Resource Planning sau Planificarea Resurselor pentru Companii), în vederea automatizării proceselor de afaceri și standardizării acestora la nivelul întregii organizații, dar și în vederea unei gestionări optime a resurselor companiei. Sistemul ERP se referă la un tip de software pe care companiile îl utilizează pentru a gestiona activitățile de zi cu zi, cum ar fi contabilitatea, achizițiile, gestionarea proiectelor, conformitatea, gestionarea riscurilor, operațiunile din lanțul de aprovizionare, etc.

În anii 2017 și 2018, compania a continuat programul investițional în infrastructura informatică și optimizarea proceselor operaționale. Astfel, toate departamentele Emitentului folosesc, începând cu luna iunie 2017, sistemul integrat ERP de la SAP integrat cu sistemul WMS. SAP este unul dintre cei mai mari producători mondiali de software pentru gestionarea proceselor în afaceri (este estimat că aproximativ 77% dintre toate veniturile din tranzacții din lume au legătura cu un sistem SAP).

Acest eveniment a reprezentat un pas important și o nouă etapă de dezvoltare pentru Emitent, compania devenind mai competitivă, flexibilă și dinamică, permitându-i să își îmbunătățească nivelul de transparență, să-și accelereze capacitatea decizională, să identifice noi oportunități de afaceri și să reacționeze în timp real la modificări ale tendințelor

pietei si preferintelor consumatorilor. Implementarea sistemului ERP ii permite companiei o trasabilitate completa a fluxurilor de achizitie, vanzari si service, in paralel cu urmarirea detaliata a acestora in modulele financiar-contabile, business intelligence si stocuri, oferind managementului o unealta pentru fundamentarea deciziilor si vizibilitate in timp real asupra afacerii.

### Integrarea EDI cu principalii clienti si furnizori

O alta directie de dezvoltare a afacerii a constituit-o integrarea Transferului Electronic de Date (abreviere EDI dupa Electronic Data Interchange) cu principalii clienti si furnizori ai Emitentului. Aceasta directie de dezvoltare a afacerii a inceput in anul 2017, cand a fost rulat un program pilot EDI si s-au realizat conexiuni cu o serie de clienti ai Emitentului (cum ar fi: Altex, Auchan) sau cu diversi furnizori de servicii (cum ar fi: Fan Curier, institutii financiare bancare). Aceasta directie a fost continuata si in anii 2018 si 2019, pentru cei mai importanti clienti ca pondere actuala in cifra de afaceri (Amazon, Carrefour, Dante International, Flanco, etc.) si este continuata si in prezent de cate ori unul dintre partenerii Emitentului ofera aceasta posibilitate. Aceasta etapa in dezvoltarea Emitentului a contribuit la automatizarea si optimizarea fluxurilor de business, a timpilor de procesare si reducerea impactului erorilor umane in gestionarea vanzarilor, prin preluarea automata a comenzilor si vizibilitate asupra stocurilor sau, in ceea ce priveste relatia cu furnizorii, pentru plasarea de comenzi sau import automat de extrase.

EDI este o tehnologie care contribuie la transferul a diferite documente si informatii de business intre sistemele ERP ale partenerilor de afaceri, fara a mai fi nevoie de alta interventie umana. Tehnologia EDI poate fi utilizata de companii din orice industrie, insa cel mai adesea este folosita in comunicarea dintre afacerile cu amanuntul si cele care se ocupa de distributie, deoarece aici exista un schimb intens de documente intre magazine si furnizorii lor.

### Extinderea si modernizarea spatiilor de depozitare

O alta directie de dezvoltare pentru Emitent a fost extinderea si modernizarea spatiilor de depozitare. In anul 2019, Emitentul a contractat, in cadrul parcului logistic Otter Distribution din localitatea Chiajna, circa 40.000 mc de spatiu de depozitare modern. Odata cu extinderea spatiului de depozitare, a fost modernizata, conform cerintelor logisticii moderne, si solutia xTrack WMS.

xTrack WMS este o aplicatie care raspunde complet la cerintele logisticii moderne folosind cele mai noi concepte pentru un management al depozitului eficient. Ca principii de baza in aplicatia xTrack WMS exista doua fluxuri, unul de documente si unul de marfa sau un flux logic si unul fizic. La baza fluxului de documente stau comenzile care pot fi de intrare, de iesire, de mutare, de transport, de productie sau de inventar acestea fiind si modulele functionale ale aplicatiei xTrack WMS.

Aplicatia xTrack WMS este dedicata gestionarii si optimizarii activitatilor din cadrul depozitelor de marfuri, distributie, curierat, 3PL, productie si altele. xTrack WMS ofera informatii in timp real asupra fluxurilor din depozit, permite reducerea erorilor de receptie, picking si inventar. Alte avantaje ale utilizarii aplicatiei xTrack WMS sunt legate de managementul task-urilor de activitate pentru eficientizarea muncii in depozit, automatizarea fluxurilor de date intre departamentele companiei, optimizarea stocurilor, reducerea spatiilor de depozitare, prioritizarea activitatilor in depozit, identificarea rapida a eventualelor erori oferind si instrumente de reglare a acestora, masurarea activitatilor (timp si bani). Pentru o gestiune unitara a stocurilor s-a realizat deasemenea conectarea si sincronizarea aplicatiilor xTrack WMS si SAP.

### Imbunatatirea infrastructurii informatice

O alta directie de dezvoltare a afacerii pentru Emitent a fost modernizarea infrastructurii informatice in vederea asigurarii rezilientei necesare continuitatii fluxurilor si proceselor operationale in cazul unor incidente neprevazute. In acest sens, au fost luate masurile necesare in vederea asigurarii legaturilor redundante pe fibra optica si radio prin furnizori diferiti si a fost migrata infrastructura informatica din ambele locatii, sediu principal si depozit, pe echipamente dotate cu reluare automata (sau echipamente de tip automatic failover, aceasta fiind o metoda de protejare a sistemelor

informatice impotriva esecului, in care echipamentul de asteptare preia automat atunci cand sistemul principal esueaza), astfel incat comutarea liniei active sa se realizeze fara interventie manuala a operatorului si in mod transparent pentru utilizatori. De asemenea, Emitentul a refacut cablarea structurata la sediul principal si a consolidat numarul echipamentelor de comunicatie pentru reducerea numarului de posibile puncte de defectiune in retea. O alta directie a fost optimizarea si implementarea procedurilor de back-up incrucisat al datelor critice din sistemul integrat ERP.

Pe langa toate acestea, Emitentul a demarat procesul de modernizare a principalelor proprii servere de date. Serverele de date sunt in data center-ul GTS (unul dintre cei mai mari provideri de astfel de servicii in Romania), care se ocupa si de back-up-ul zilnic, acesta fiind efectuat in data center-ul din Timisoara pentru a proteja impotriva oricarui eveniment neplacut. In cazul oricarui eveniment, toate sistemele pot fi repuse in functiune in maximum 2-3 ore.

Tot cu privire la modernizarea infrastructurii informatice, a avut loc securizarea activitatilor zilnice in concordanta cu noile cerinte dictate de evolutia tehnologica si Regulamentului General privind Protectia Datelor (cunoscut ca GDPR sau General Data Protection Regulation).

Alte masuri luate au fost: cresterea capacitatii si a vitezei de conectare la internet; automatizarea proceselor de preluare si prelucrare a datelor. In acest sens a fost crescuta latimea de banda de acces Internet in ambele locatii si pentru toate tipurile de legaturi de aproximativ 4 ori, asigurandu-se procesarea in conditii optime a volumului crescut de tranzactii. Serviciile contractate sunt de tipul banda minima garantata cu Acord de Nivel al Serviciilor (cunoscut ca SLA sau Service Level Agreement) si timpi de interventie personalizati in caz de avarie.

A fost demarata procedura de implementare a Directorului Activ (cunoscut ca Active Directory, ce presupune o baza de date si un set de servicii care conecteaza utilizatorii cu resursele retelei) la nivelul intregii companii pentru a asigura accesul securizat si individualizat la toate resursele informatice si datele stocate in cadrul companiei, conform standardelor si procedurilor Regulamentului General privind Protectia Datelor (cunoscut ca GDPR sau General Data Protection Regulation).

Emitentul a implementat la nivelul organizatiei si accesului securizat la distanta (cunoscut ca VPN).

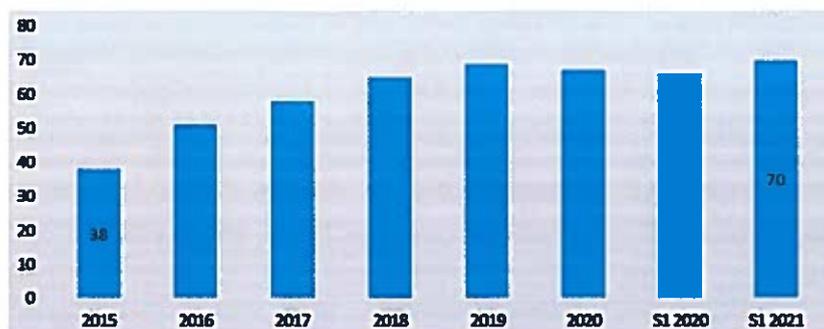
Emitentul a continuat interfatarea intre sistemul ERP si principalii clienti si furnizori prin tehnologii de tip EDI, pentru preluarea automata a comenzilor si pre-procesarea acestora, consultarea stocurilor si gestiunea documentelor de livrare (avize si facturi), exemple concludente fiind Carrefour, Auchan si Amazon.

Alte eforturi ale Emitentului in vederea imbunatatirii infrastructurii informatice au fost adaugarea unor noi dimensiuni de analiza in cadrul platformei de inteligenta si analiza a afacerilor. Astfel, au fost introduse in cadrul platformei sistemului ERP, SAP B1, si in inteligenta in afaceri (Business Intelligence), centrele de profit si raportarea/repartizarea automata a costurilor in timp real. Functionalitatile sistemelor xTrack WMS si SAP au fost extinse pentru a permite analize multi-dimensionale, pe produs, brand, agent, departament, si asa mai departe, astfel incat sa poata fi oferita vizibilitate in timp real catre factorii de decizie referitor la trendurile si evolutiile fiecarei game de produse sau chiar produse individuale pe fiecare piata.



#### Investitii in resurse umane

O alta directie de dezvoltare si in vederea gestionarii cu succes a volumului in crestere a afacerilor, a fost investitia in perfectionarea si educarea factorului uman, precum si in extinderea echipei, ajungand in primul semestru al anului 2021 la un numar mediu de salariati de 70, comparativ cu doar 38 in cursul anului 2015.



La nivelul Emitentului au fost elaborate programe de instruire și perfecționare a angajaților. În acest sens, a fost completat și standardizat programul de introducere pentru noii angajați în scopul de a permite familiarizarea rapidă a acestora cu procesele și uneltele utilizate în cadrul companiei; au fost introduse cursurile trimestriale pentru actualizarea cunoștințelor angajaților pe domeniile specifice de activitate (vanzări, contabilitate, logistică, marketing, și așa mai departe) și a tendințelor macroeconomice pe segmentul de activitate al Emitentului.

A avut loc migrarea în cloud a aplicației sistemului ERP și securizarea accesului prin Internet, astfel încât Emitentul să își poată continua activitatea și în condiții de lucru remote.

A avut loc implementarea unui sistem de management al performanței integrat cu SAP și actualizarea programului de compensații și beneficii la nivelul întregului Emitent în scopul fidelizării angajaților, concomitent cu alinierea retribuițiilor la cerințele pieței. În urma sondajelor interne realizate și a părerilor/sugeriilor angajaților, a început colaborarea cu noi furnizori de servicii integrate (ex: Sodexo), pentru extinderea pachetului de beneficii acordate salariaților și motivarea acestora. A fost lărgit numărul indicatorilor de performanță inteligenți monitorizați la nivel individual sau pe departament și au fost integrați acești indicatori în programul intern de management al performanței, pentru a permite angajaților consultarea și analiza evoluției / involuției fiecăruia în timp real, pentru a putea acționa eficient în vederea alinierii cu obiectivele generale stabilite la nivel de companie.

A avut loc creșterea forței de vânzări pentru extinderea segmentelor de piață acoperite. De asemenea, a fost ajustată componenta departamentului operațional și logistic conform ritmului de dezvoltare al companiei în vederea asigurării eficienței operațiunilor logistice.

## ➔ Extinderea portofoliului de produse distribuite

O altă direcție de dezvoltare a afacerii a fost reprezentată de extinderea portofoliului de produse distribuite de Emitent. În anul 2017, a fost demarată colaborarea cu parteneri noi, atât interni cât și externi, în vederea distribuției de produse cum ar fi Canon, Panasonic, Alcon, HTC, Samsung, Sony, Phillips, Toshiba, Lenovo, Logitech, brand-uri puternice, ușor de recunoscut și cu o cotă semnificativă de piață.

În funcție de cerințele pieței și exigentele industriei din care face parte, portofoliul Emitentului cuprinde sau a cuprins sub umbrela sa următoarele mărci: AEG, AKG, Apple, Avaya, Beats, Bestron, Bautel, Circuit Planet, Connecte Device, Ednet, Energy Sistem, Gear4, GoodRam, Harman Kardon, Intellinet, Intenso, JBL, Konftel, LifeSize, LG, Manhattan, Maxcom, Microsoft, Mio Technology, Modcom, Motorola, Netis, Panasonic, Philips, Plantronics, Polycom, Sbox, Silicon Power, Spigen, Switel, TakeMS, Xqisit.

Alte mărci care s-au regăsit sau se regăsesc în portofoliul de produse ale Emitentului sunt: Abystyle, Accutone, Adidas, Allocacoc, Asics, BigBen, Cellular Line, Creative, Dell, GoPro, Helly Hansen, HP, Huawei, Jabra, Sennheiser, Logitech, Joma, Kioxia (ex, Toshiba), Ksix, Lenco, Lenovo, Nacon, Nike, Nokia, Philips, Puma, Skechers, Speedlink, Speedo, Tenda, Tracer, Under Armor.

## ➔ Dezvoltarea de noi canale de distribuție și creșterea cotei de piață

Emitentul a încheiat parteneriate noi și a consolidat parteneriatele existente cu o serie de distribuitori cu acoperire regională și/sau internațională capabili să faciliteze intrarea pe noi piețe emergente cu risc minim pentru Emitent. Astfel, în anul 2018, Emitentul a început exportul în Bulgaria și într-o serie de țări europene în special din afara spațiului

comunitar, cum ar fi Moldova, Kosovo, Albania, Macedonia, Serbia, Bosnia-Hertegovina, Israel, iar dupa acest an a inceput exportul in SUA, Austria, Suedia, Turcia si Olanda, dar si in alte tari din Uniunea Europeana.

Un alt canal de distributie in vederea cresterii cotei de piata a fost asocierea si realizarea unor proiecte comune cu diverse asociatii sau entitati detinatoare a unui brand cu larga recunoastere publica, pentru stimularea vanzarilor si cresterea vizibilitatii in piata a brandului propriu. In acest sens, Emitentul a demarat proiecte comune cu Federatia Romana de Fotbal (FRF) pentru productia si vanzarea de produse Tellur licentiate, proiecte ce au generat in anul 2018 venituri totale de aproximativ 360.000 EUR (1.692.000 RON). Parteneriatul cu FRF a permis, totodata, promovarea cu investitie minima (sau zero) a brandului Tellur in cadrul competitiiilor si evenimentelor organizate de Federatia Romana de Fotbal (FRF), cum ar fi publicitate pe Arena Nationala pentru Tellur.

La inceputul lunii aprilie 2020 a fost demarat un proiect cu o selectie de statii OMV Petrom si Lukoil, ceea ce a creat premisele pentru extinderea comercializarii produselor noastre, pana la sfarsitul anului, in toate statiile OMV (156 statii), Petrom (360 statii), Lukoil (100 statii). Acest parteneriat a generat companiei venituri de 0,92 mil. RON in anul 2020, respectiv de 0,55 mil. RON in S1 2021.

O alta directie de dezvoltare pentru cresterea cotei de piata, a fost reprezentata de interconectarea platformelor de afaceri ale Emitentului cu cele ale distribuitorilor / magazinelor de vanzare cu amanuntul importante, in vederea preluarii comenzilor in timp real si cresterii rotatiei stocurilor. In acest sens, au fost extinse platformele de alimentare pentru departamentele de distributie si on-line si a fost finalizata integrarea EDI cu o serie de parteneri importanti atat ca prezenta in piata, cat si al volumului de business generat in relatia cu Emitentul, cum ar fi: Carrefour, Auchan, Amazon, Amazon Marketplace, KPMG, Altex si Dante International.

Emitentul a lansat o noua platforma B2B (de la afacere la afacere sau business to business) prin care revanzatorii autorizati si clientii selectati sa poata: (1) consulta stocurile dedicate, (2) plasa comenzi in mod direct, fara interventia agentilor, (3) urmari statusul livrarilor, (4) prelua documentele aferente livrarilor.

#### Pct. 2.2.2. Activitatile principale

O descriere a principalelor activitati ale emitentului, inclusiv:

*(a) principalele categorii de produse vandute si/sau de servicii prestate;*

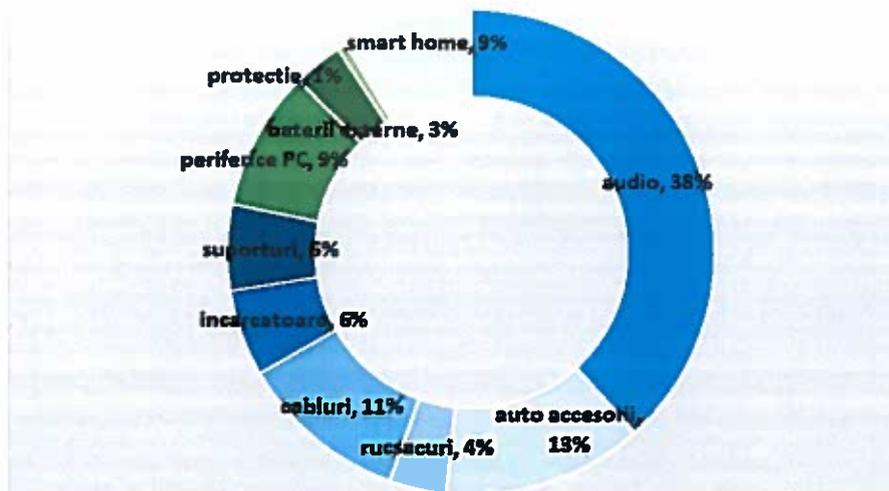
Despre marca proprie Tellur – [www.tellur.com](http://www.tellur.com)



Brandul Tellur, lansat printr-un proces de rebranding in primul trimestru din 2018, reprezinta un focus important si un efort constant si sustinut pentru Emitent, acesta vazand un potential deosebit de dezvoltare pentru segmentele acoperite de portofoliul Tellur odata cu avansul tehnologic catre tehnologii 5G, adoptia accelerata a dispozitivelor ce folosesc internetul pentru a se conecta (cunoscute sub abrevierea IoT sau „Internet of Things”) si a dispozitivelor inteligente, concomitent cu modificarea obiceiurilor de consum ale clientilor.

In in a doua parte a anului 2018, Emitentul a lansat un nou site Tellur, impreuna cu o campanie masiva de rebranding, oferind posibilitatea partenerilor selectati de a consulta stocurile in timp real, de a plasa comenzi in mod direct sau de a receptiona atentonari cu noutatile oferite de Emitent, realizand astfel premisele unei integrari rapide cu principalele canale de vanzari on-line.

Emitentul a lansat sub marca proprie Tellur peste 2.000 de produse (in prezent fiind peste 200 active). Impartind produsele Tellur dupa tipul acestora, in primul semestru al anului 2021 a existat urmatoarea structura a vanzarilor, cu produsele din categoria audio si auto accesorii reprezentand aproximativ jumatate din volumul vanzarilor.



Impartind produsele Tellur pe game de produse, avem urmatoarele:

➤ **Gama Audio**

- Casti;
- Casti Bluetooth
- Boxe si sisteme audio;
- Kituri audio pentru masina;



➤ **Gama Cabluri**

- Lighting;
- Micro-USB;
- Type-C;
- Cabluri audio;
- Adantoare.



➤ **Gama Energie**

- Incarcatoare de priza;
- Incarcatoare wireless;
- Baterii externe;
- Incarcatoare auto



Produsele din gama Energie sunt echipate cu tehnologii precum Qi, ce pot reincarca wireless toate dispozitivele compatibile; incarcatoarele si bateriile externe cu tehnologie Power Delivery sunt compatibile cu toate protocoalele de incarcare rapida ale marilor producatori.

➤ **Gama Suporturi**

- Suport magnetic de brat;
- Suport magnetic de bicicleta;
- Suport magnetic ventilatie;
- Suport magnetic universal;
- Suport magnetic pentru parbriz/bord



In gama Suporturi a fost adaugat primul produs dezvoltat de Emitent impreuna cu un partener din China pentru care se detine patentul in Europa (Freshdot). Acesta este un odorizant auto pentru ventilatie cu suport magnetic integrat si poate fi vandut in Europa doar de catre partenerii si distribuitorii Tellur.

- **Gama Smart Home**
  - produse de securitate si monitorizare;
  - senzori smart
  - comutatoare inteligente WiFi;
  - becuri LED WiFi;
  - produse pentru climatul si confortul casei (difuzoare de arome inteligente WiFi, termostate inteligente WiFi, alte produse WiFi)



Produsele din gama Smart Home vin la pachet cu aplicatia Tellur Smart prezenta atat in magazinele AppStore, cat si in GooglePlay, prin care un utilizator poate gestiona toate produsele din gama Smart pe care le detine sau doreste sa le achizitioneze.

- **Gama Rucsacuri**
  - Luminos;
  - Business;
  - Calatorii;
  - Antifurt
- **Gama Tellur Basic**  
(gama dedicate produselor de volum sau mass market)
- **Gama Tellur cu emblema Echipei Nationale de Fotbal a Romaniei**
  - Casti audio;
  - Huse protectie telefon mobil;
  - Etc.



Alte produse din gama Tellur sunt: camere de bord; tastaturi; camere web; curele pentru ceasuri Smart si suporturi auto numar de telefon.



Emitentul are o colaborare de peste 10 ani cu o companie de consultanta si analiza din China in vederea colaborarii cu fabrici din aceasta tara pentru produsele realizate sub marca Tellur. Aceasta faciliteaza accesul in fabrici si verifica fiecare etapa din fabricarea produselor sub marca Tellur. Pentru productia din gama Smart Home, pe langa compania de consultanta exista si o verificare si implicare de conformitate din partea Tuya ([www.tuya.com](http://www.tuya.com)), una din cele mai mari companii la nivel mondial din domeniul IoT (Internet of Things), compania prin care Emitentul a dezvoltat aplicatia prin care pot fi conectate si accesate produsele SmartHome.

### Tellur Smart

Toate produsele SmartHome pot fi conectate si accesate folosind aplicatia Tellur Smart. Mai mult, in aplicatia Tellur Smart (disponibila gratuit pe Android si iOS) pot fi conectate si produsele altor branduri, chiar si unele produse care folosesc alte protocoale de conectare (ex: ZigBee). De asemenea, aplicatia este disponibila in peste 60 de limbi, inclusiv limba romana, iar majoritatea produselor sunt compatibile cu asistentii vocali: Amazon Alexa, Google Home si Siri.

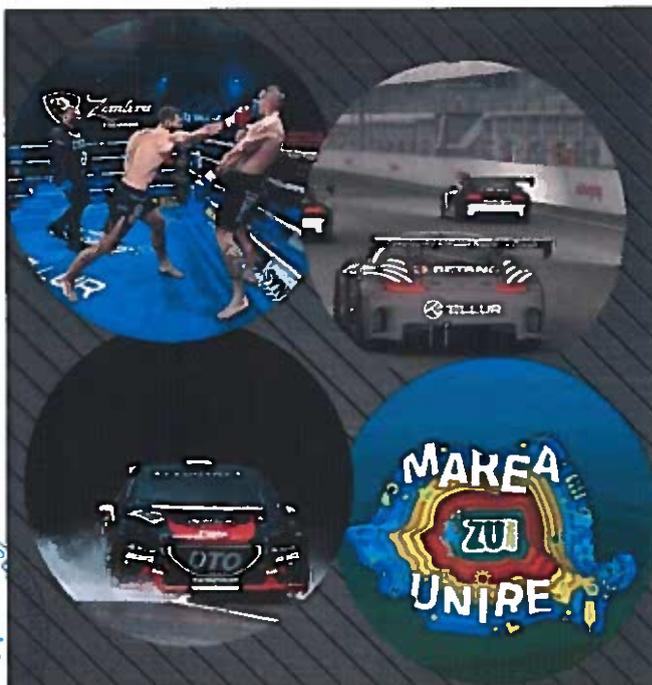
Aceasta a fost descarcata de peste 10.000 de utilizatori Android, a primit 200 de comentarii si are un rating de 3.9\* din 5\*, iar pe platforma AppStore a primit 355 de comentarii si are un scor de 4.8\* din 5\*. Aplicatia Tellur Smart este permanent actualizata atat in functie de actualizarile Google si Apple, cat si o data cu noile tehnologii si produse care apar in portofoliul Tellur sau in piata de profil, actualizari asigurate prin contractul de colaborare incheiat cu Tuya.

Avand experienta dobandita pe piata din Romania, atat prin reprezentantii de vanzari, cat si direct prin distribuitori, pentru a performa in fiecare tara in care Emitentul este prezent, Societatea a investit in actiuni de marketing pentru cresterea notorietatii marcii in cateva din tarile mentionate in acest document si a testat / pregatit planuri de marketing personalizate pentru majoritatea regiunilor acoperite. Toate aceste actiuni, chiar daca reduse ca valoare la nivel individual, au fost gandite sa aiba un efect pe termen lung, urmand a fi efectuate in mod constant si crescute ca vizibilitate, o data cu cresterea notorietatii marcii. Asteptarile consumatorilor finali, dar si ale partenerilor cresc direct proportional cu cresterea notorietatii marcii.

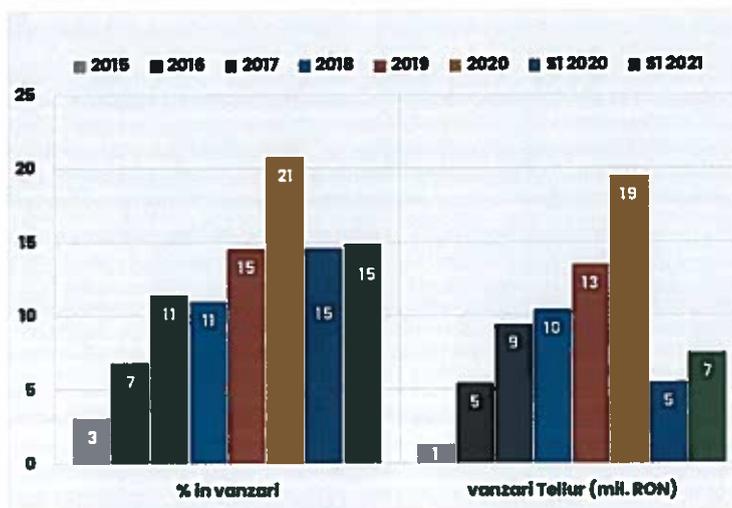
### Campanii de marketing, promovare si CSR pentru marca Tellur

Sponsorii primului eveniment de kickboxing al anului 2020: Dynamite Fighting Show, Lupta Capitala; 10 sportivi s-au luptat pentru Centura DFS la Categoria Grea si premiul de 10.000 EUR;

- Sponsorizarea primului Campionat National Digital de Circuit, alaturi de Federatia Romana de Automobilism Sportiv;
- Premii oferite castigatorilor sportivi constand in dispozitive inteligente, sisteme audio tip soundbar si rucsacuri Tellur;
- Sponsorizari pentru atleti la inceput de drum sau renumiti, care practica sporturi: parapanta, karate, raliu, ciclism si kickboxing;
- Partener exclusiv al evenimentului organizat de Radio ZU – Marea Unire ZU;
- Spoturi publicitare si concursuri pe Radio ZU in 2020
- Spoturi publicitare si concursuri pe ProFM si DigiFM in 2021
- Campanii de marketing si promovare in social media (Facebook, Instagram, LinkedIn, TikTok) cu pagina internationala si pagini dedicate anumitor tari;
- Un numar de aproximativ 12 influenceri care promoveaza constant produsele Tellur.



Incepand cu anul 2015, compania a investit in actiuni de promovare a brandului propriu Tellur in valoare totala de peste 1,5 mil EUR, beneficiul acestora putand fi observat in cresterea cifrei de afaceri generate din vanzarile produselor Tellur.



## Beneficiile produselor Tellur

- **Compania ofera produse patentate pe care doar partenerii sai le pot vinde, marcile fiind inregistrate, existand si un contract de colaborare cu o companie care se ocupa de tot ceea ce presupune drepturile de proprietate intelectuala pe care compania le are asupra marcilor inregistrate;**
- **Se ofera un serviciu gratuit de pick-up & return, un serviciu post-vanzare pentru clientii din Romania – o grija in minus pentru partenerii companiei;**
- **Se faciliteaza colaborarea prin dezvoltarea unei platforme B2B – aceasta ofera un proces de comanda mai rapid si mai usor, materiale de marketing, istoricul comenzilor si rapoarte financiare;**
- **Compania ofera ambalaje premium, personalizate;**
- **Se depun toate eforturile in ceea ce priveste rapiditatea si flexibilitatea serviciilor oferite;**
- **Echipele companiei au peste 16 ani de experienta in domeniile IT&C si accesorii;**
- **Compania este prezenta, asculta si ofera suport partenerilor sai prin materiale tehnice si informative;**
- **Compania este prompta in a oferi servicii post-vanzare si asistenta clientilor sai, cu sprijinul partenerilor locali;**
- **Compania ofera suport partenerilor sai pentru a-si dezvolta afacerea;**
- **Compania a dezvoltat un program de fidelizare pentru parteneri – acumuleaza puncte si castiga produse.**

**In anul 2020, un numar de 593.417 produse Tellur au fost vandute, reprezentand aproximativ 1.620 produse vandute/zi.**

Modelul de afaceri aplicat de companie in ceea ce priveste marca Tellur este OEM/ODM si care presupune un flux de stoc de tipul: stoc in depozit, stoc in tranzit si stoc in productie. Modelul de afaceri adoptat reprezinta solutia gasita de Emitent pentru a nu pierde vanzari. Teoretic, valoarea stocului optim in cazul Tellur pentru a nu pierde vanzari si a avea o rotatie buna a stocului trebuie sa fie de 1,5 x valoarea vanzarilor. Pentru a mentine un echilibru intre stocuri si vanzari, in ceea ce priveste produsele Tellur este necesar un sistem de aprovizionare in 3. Acest lucru presupune: (1) trebuie sa existe marfa in stoc in conformitate cu istoricul de vanzari si eventualele tranzactii stabilite, (2) marfa "pe drum" (in tranzit) si marfa in productie. In plus, lipsa de previziuni pe termen lung din partea partenerilor de afaceri si clientilor Emitentului, care ingreuneaza programarea productiei si optimizarea stocurilor si costurilor, determina Emitentul sa tina stocuri proprii de 2-3 ori mai mari in comparatie cu nivelul vanzarilor.

Volumul mare al stocurilor nu se refera doar la produsele existente din portofoliu, ci si stocurile pentru produsele noi ce urmeaza a fi adaugate in gama Tellur, produse care in acest moment se afla deja in diverse stadii (prospectare fabrici sau modele, testare, productie, etc.). Eminentul a reusit sa lucreze si sa dezvolte produse noi chiar si in perioada dificila din timpul pandemiei de COVID-19, situatie in care se poate prezenta in fata potentialilor parteneri externi cu game complete, produse noi, etc.

O gama completa pe toate categoriile din portofoliu, ii permite Emitentului sa poata concura de la egal la egal cu orice competitor intern sau extern si, avand in vedere flexibilitatea pe care Emitentul si-o permite in urma etapelor parcurse pentru a se dezvolta, reprezinta o oportunitate de a incheia parteneriate noi, fapt ce va duce la extinderea brand-ului Tellur in cat mai multe tari.

## Structura afacerii Emitentului

In functie de servicii, produsele oferite si tipul clientilor, afacerea companiei poate fi impartita in patru segmente mari, si anume: (1) B2B; (2) distributie prin lanturi mari de magazine, operatori si retele specializate; (3) IT – distributie de produse prin reselleri si on-line; (4) online si marketplace. Cele patru segmente ale afacerii sunt gandite sa ofere un echilibru in afaceri si o diversificare, oferindu-i companiei posibilitatea se sa adapteze mai bine in diverse conditii de piata intr-o industrie atat de dinamica precum cea de produse IT&C.



- **B2B**

Compania ofera consultanta clientilor potentiali sau existenti in alegerea si implementarea de solutii de telecomunicatii profesionale adecvate necesitatilor proprii.

In aceasta directie, Emitentul are incheiate parteneriate, cladite de-a lungul anilor, cu marci puternice precum Poly (Plantronics si Polycom), Panasonic, Lifesize, EPOS (Sennheiser), Logitech si Avaya, acestia fiind lideri mondiali in domeniul solutiilor de call center, solutiilor de teleconferinta sau solutiilor mobile.

Printre cei mai importanti clienti se numara, fara a se limita la: Vodafone, Orange, Oracle, Tarom, TechTeam, Siemens, HP Romania, Xerox, GeCad Romania, TNT, Accenture Services, Microsoft Romania, Raiffeisen Bank, BCR, BRD, ING Bank, Credit Europe Bank, etc.

- **Distributie (prin marile lanturi de magazine, operatori si retele specializate)**

Acest segment de afaceri este dedicat vanzarilor de retail sau de vanzari cu amanuntul si este axat pe distributia de produse si accesorii IT&C catre retelele mari de magazine (inclusiv catre platforma de retail Amazon).

Principalele produse distribuite prin magazinele partenere sunt produsele Tellur (Smart Home, Audio – casti bluetooth, TWS, boxe; accesorii pentru telefoanele mobile, etc), dar si alte produse electronice si IT&C: Panasonic, telefoane si accesorii Apple, Samsung, Xiaomi; accesorii si echipamente de retea de la Tenda, accesorii IT&C Sbox, Muse, Allocacoc, GoPro, Energy Sistem, etc, dispozitive portabile, toate tipurile de carduri de memorie de la GoodRam si Kioxia (ex. Toshiba), accesorii gaming White Shark, etc.

Magazinele partenere dedicate vanzarilor de retail, fara a se limita la, sunt: Altex, Media Galaxy, Flanco, Telekom, Orange, Carrefour, Cora, Auchan, Kaufland, etc.

Incepand cu finalul primului trimestru al anului 2015, Emitentul a inceput distributia prin platforma Amazon, iar in februarie 2017 prin Amazon Marketplace. Ambele canale de vanzare au inregistrat o dinamica exponentiala.

- **IT (distributie de produse prin reselleri si on-line)**

Acest segment de activitate se concentreaza pe distributia de produse IT&C, importate direct sau achizitionate local, catre magazinele on-line si revanzatorii specializati de produse IT&C din toata tara. Emitentul se concentreaza inclusiv pe dezvoltarea acestui segment al afacerii si pe extinderea portofoliului de clienti.

Clientii acestui segment de activitate sunt din domeniul IT&C, atat din sfera on-line (cum ar fi: Emag, Evomag, PC Garage, etc.), cat si off-line (magazine) de vanzari cu amanuntul sau B2B din Romania.

O alta directie de dezvoltare a constituit-o extinderea canalului de vanzare pe acest segment al afacerii catre export in tarile din regiunea Central si Est Europeana.

Printre produsele oferite se numara calculatoare portabile, tablete, televizoare, calculatoare, componente si accesorii PC, dar si solutii la cheie pentru server-e, statii de lucru, software si solutii de imprimare.

Marcile cu cel mai mare rulaj din portofoliul acestui segment de activitate sunt: Asus, Acer, Apple, Samsung, LG, HP, Dell, Intel, Lenovo, Toshiba, Gigabyte, Western Digital, Seagate, Kingston, Kingmax, Logic, Modcom, A4tech, Creative, Goodram, Energy Systems, etc.

Extinderea acestui canal de vanzare a dus si la formarea de parteneriate cu furnizori IT locali sau externi, cum ar fi NOD, Elko, Asbis, Scop, RHS/LikeIT, Despec sau ABC Data.

- **Online si marketplace**

Acesta este segmentul de activitate al Emitentului care se ocupa de vanzari on-line prin platforme specializate si functioneaza inca din anul 2007. In aceasta directie, Emitentul actioneaza direct prin majoritatea site-urilor de vanzari online, precum si prin intermediul platformelor marketplace (cum ar fi Amazon, Ebay, Etsy, etc.) , ceea ce a permis extinderea portofoliului de clienti si produse atat in Romania, cat si in tari precum: Franta, Germania, Spania, Italia, UK, Olanda, Suedia, USA, Turcia, Egipt, avand in vedere extinderea pe pietele din America de Sud, India, Singapore si Australia.

#### **Truebrands.ro**

Truebrands.ro este un magazin on-line care se adreseaza persoanelor active, iubitoare de natura si sport si care aduce in atentia publicului produsele unor marci consacrate din domeniu: Adidas, Converse, Fila, Nike, Puma, Speedo, Skechers, Saucony. Site-ul beneficiaza si de suportul showroom-ului din Bd. Aerogarii nr. 2-8, Sector 1, Bucuresti, adaugand astfel valoare experientei de cumparare. Emitentul este in discutii avansate sa extinda gama de produse prezentate si isi concentreaza pe eforturile pentru a dezvolta TrueBrands dupa modelul celorlalte magazine on-line cu acelasi profil.

#### **Clientii principali**

Clientii principali ai Emitentului sunt branduri cunoscute, cu volume de afaceri importante pentru piata din Romania sau internationala. Emitentul colaboreaza cu unele dintre cele mai importante lanturi de supermarketuri sau magazine online din Romania, dar si din afara tarii.

In tabelul de mai jos poate fi urmarita o enumerare (nu exhaustiva) a principalilor clienti ai Emitentului, alaturi de o scurta descriere a principalului obiect de activitate al acestora, de interes pentru Emitent.

<b>Denumire</b>	<b>Descriere activitate client principal</b>	
Altex	magazin electronice si electrocasnice mici	
Amazon UK	magazin online / marketplace	
Amazon DE	magazin online / marketplace	
Amazon ES	magazin online / marketplace	
Amazon FR	magazin online / marketplace	
Amazon IT	magazin online / marketplace	
Amazon NL	magazin online / marketplace	

Auchan	supermarket	
Carrefour	supermarket	
CEL	magazin online IT&C / marketplace	
CORA	supermarket	
EMAG	magazin online / marketplace	
EVOMAG	magazin online echipamente și accesorii hardware	
F64	magazin online echipamente fotografice, aparate foto, camere video, obiective și accesorii	
GERMANOS	magazin online Telekom Romania Communications Germanos Greece ( <a href="https://www.germanos.gr/search-results/?q=tellur">https://www.germanos.gr/search-results/?q=tellur</a> )	
Kaufland	supermarket	
ORANGE	telecomunicatii; magazin online	
PC Garage	magazin online notebook, calculatoare, sisteme, periferice si componente PC	
PC Zone	magazin IT&C	
Telekom	telecomunicatii; magazin online	
TrueBrands	magazin online	

Alti clienti ce pot fi enumerati sunt: Vodafone, BRD, BCR, ING, Citybank, Piraeus Bank, Alpha Bank, Raiffeisen Bank, First Bank, Libra Internet Banking, Webhelp Romania, Assec SEE, Accenture Services, SAM Network, CGS, Global e-Business, Genpact, Flanco, iStyle, Mega Image, OMV, Petrom, Lukoil, NIS Petrol, Media Galaxy, ITG Online, Elefant, Ideal Tech, Visual Fan, Mobiparts (<https://www.gsmnet.ro/cauta/tellur>).

Printre magazinele online din afara Romaniei care cumpara produse Tellur prin partenerii Emitentului se pot enumera:

- Desire (MD): <http://www.desire.md/ro/search/default.aspx?s=tellur>
- Maximum (MD): <https://maximum.md/ro/search?query=tellur>
- Ozone (BG): <https://www.ozone.bg/instantsearchplus/result?q=tellur>
- Mimovrste (SI): <https://www.mimovrste.com/znamke/tellur?quRedirect=1&s=tellur>
- Sygnet: [https://sygnet.co.il/?post\\_type=product&s=tellur](https://sygnet.co.il/?post_type=product&s=tellur)
- Desertcart: <https://latvia.desertcart.com/search/tellur>
- 220.lv: <https://220.lv/lv/brands/t/tellur>
- y4PC: <https://www.y4pc.co.il/12-19-news/tellur-products-in-israel.html>
- Ivory: <https://www.ivory.co.il/catalog.php?act=cat&q=tellur>
- Papper (CZ): <https://www.papper.cz/vyhledavani?controller=search&s=tellur>
- Electron Albania: <https://electronalbania.com/tellur/>
- Promotel: <https://promotel.mk/?s=tellur>
- alza: <https://www.alza.sk/tellur/v20005.htm>
- Desertcart: <https://www.desertcart.com.cy/brands/tellur>
- alzashop: <https://www.alzashop.com/search.htm?exps=tellur>

### Partenerii principali

Partenerii principali ai Emitentului sunt nume cunoscute la nivel international, companii consacrate cu volume de afaceri impresionante la nivel mondial.

In tabelul urmatoar poate fi urmarita, fara a se limita la, o enumerare a partenerilor Emitentului, impreuna cu o scurta descriere a principalului obiect de activitate al acestora, de interes pentru Emitent.

Denumire	Descriere activitate	
AEG	electrocasnice	
AKG	tehnologie audio si microfoane	
Apple	smartphones si calculatoare personale, accesorii pentru dispozitive Apple	
Avaya	comunicatii in cloud si solutii de colaborare pentru fluxul de lucru	
Beats	casti premium gama consumer	
Bestron	produse si accesorii casa	
Bautel	accesorii telefoane mobile	
Cirkuit Planet	componente si accesorii computer si smartphone	



Connecte Device	proiectare, dezvoltare, fabricare de produse si solutii pentru un stil de viata digital	
Ednet	accesorii IT, multimedia si networking	
Energy Sistem	produse IT (smartphone-uri, tablete, difuzoare, dispozitive de redare, MP3) ( <a href="https://www.energysistem.com/">https://www.energysistem.com/</a> )	
Gear4	accesorii pentru dispozitive mobile	
GoodRam	memorii pentru PC, laptop si telefoane mobile	
Harman Kardon	echipament premium audio retail si pentru masina	
Intellinet	produse de retea active si pasive	
Intenso	USB, carduri memorie, hard drives, baterii, baterii externe, etc	
JBL	echipamente audio retail, industria de entertainment si automotive	
Konftel	solutii de audio-conferinta	
LifeSize	solutii video-conferinta de inalta definitie (HD)	
LG	produse electronice	
Manhattan	accesorii IT, audio/video	
Maxcom	produse de telecomunicatii	
Microsoft	programe si aplicatii de calculator	

Mio Technology	PC de buzunar, asistenti digitali personali, smartphone-uri si dispozitive de navigare personale	
Modecom	accesorii PC	
Motorola	telecomunicatii	
Netis	solutii de conectivitate si networking	
Panasonic	electrocasnice mici si mari	
Philips	electrocasnice mici si mari	
Plantronics	tehnologie audio profesionala si casti	
Polycom	solutii unified communications (UC) pentru teleprezenta, video si voce	
Sbox	accesorii pentru produse electronice (suporti TV)	
Silicon Power	cititoare card-uri memorie, disk-uri USB , memorii DRAM, hard-disk-uri externe	
Spigen	huse premium pentru dispozitive mobile	
Switel	produse de telecomunicatii	
TakeMS	memorii, flash cards, USB si hard-disk-uri externe (HDD and SSD)	
Xqisit	accesorii premium pentru dispozitive mobile	

Alti parteneri ce pot fi enumerati sunt: Abystyle, Accutone, Adidas, Allocacoc, Asics, BigBen, Cellular Line, Creative, Dell, GoPro, Helly Hansen, HP, Huawei, Jabra, Sennheiser, Logitech, Joma, Kioxia (ex, Toshiba), Ksix, Lenco, Lenovo, Nacon, Nike, Nokia, Philips, Puma, Skechers, Speedlink, Speedo, Tenda, Tracer, Under Armor.

## Revanzatori (reselleri)

In tabelul urmator poate fi urmarita, fara a se limita la, o enumerare a revanzatorilor Emitentului, impreuna cu o scurta descriere a principalului obiect de activitate al acestora, de interes pentru Emitent.

Denumire	Descriere activitate	
Avi Tech	contractor de curenti slabi si integrator de sisteme in domeniile securitate, siguranta si BMS.	
BRINEL	integrarea de aplicatii si tehnologie software, hardware, comunicatii	
Crescendo	aplicatii IT&C	
Datanet	integrator de solutii de infrastructura IT&C	
ETA2U	integrator de sisteme si solutii IT complexe	
Expert IT	solutii IT&C	
Felix Telecom	furnizor de solutii complexe de sisteme de telecomunicatii, integrator de echipamente si aplicatii	
icco	solutii profesionale in domeniile IT, productiei electronice si de telecomunicatii	
Innovo	dispozitive medicale profesionale si de consum, software si tehnologii medicale	
ONSAT IT	aplicatii personalizate la cheie	
Probitas	sisteme de comunicatii si tehnologia informatiei, sisteme de securitate si instalatii de joasa tensiune	
QBS	proiecteaza si amenajeaza un data center complet echipat	
Quartz Matrix	solutii si servicii B2B din domeniile IT, inginerie si educatie	

Rohde & Schwarz	echipamente electronice de testare, difuzare si mass-media, securitate cibernetica, radiomonitorizare si radiolocatie si radiocomunicatii	
RST	integrator de solutii de infrastructura IT&C	
Tinet	supraveghere video, alarme efracție și incendiu, interfoane și videointerfoane centrale telefonice, control acces și pontaj, etc.	

Alți reselleri ai companiei sunt: System Plus, Office Max, Bell Microsystems, Lasting, Veracomp.

**(b) indicarea oricarui produs, serviciu sau activitate nou(a) semnificativ(a) care a fost introdus(a) de la publicarea ultimelor situații financiare auditate.**

Printre produsele, serviciile și activitățile semnificative introduse sau realizate în anul 2021 până la data acestui document se enumeră:

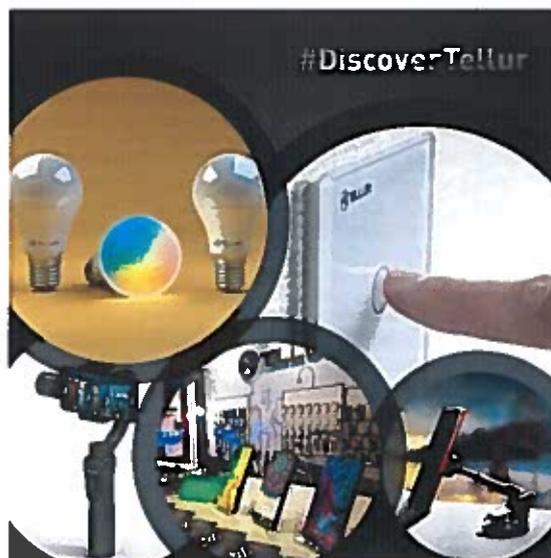
- Campanie de promovare a gamei Smart Home Tellur în cel mai mare site de vânzări online din Slovenia și țările din jurul acestei țări ([www.mimovrste.com](http://www.mimovrste.com));
- Campanii de promovare Tellur în magazine online din România;
- Campanie radio (DigiFM & ProFM): spoturi radio și concursuri pe perioada: mai – decembrie 2021;
- Extindere standuri în toate benzinarile Lukoil și demararea proiectului cu standuri dedicate în benzinarile Petrom;
- Parteneriat Campionatul Național de Drift, Emitentul fiind sponsor principal;
- Semnarea contractului cu o companie care se ocupă de promovarea Tellur în: Franța, Spania, Italia, Portugalia și Middle East;
- Intrarea pe piețele online din: Polonia, Suedia, Turcia, Egipt, Olanda și USA;
- Adăugare de produse noi în portofoliul Tellur, în acest sens fiind introdusă o nouă categorie de produse (casti pentru Call Center);
- Finalizarea discuțiilor pentru a deveni singurul distribuitor din România pentru produsele Norton AntiVirus;
- Emitentul a adus pe piața din România un power bank pe baza de grafen, fiind al doilea brand care a făcut acest lucru în țara noastră;
- Emitentul a preluat distribuția B2B în România a gigantului EPOS (ex Sennheiser);
- Intrarea pe Amazon India în octombrie - noiembrie 2021.

### Pct. 2.2.3. Piețele principale

Prin parteneriate cu nume cunoscute în domeniul IT&C, cu peste 170 de mărci internaționale distribuite, dar și prin marca proprie Tellur, Emitentul este specializat în distribuția de:

- sisteme de telecomunicații profesionale;
- produse Smart Home;
- componente, periferice și echipamente IT;
- software;
- accesorii GSM;
- electronice și electrocasnice.

Compania detine un portofoliu de peste 30.000 de produse pe care le comercializează în peste 1.000 de magazine partenere din toată țara, dar și pe piețe externe.



De asemenea, compania ofera clientilor corporate solutii integrate de mobilitate, instructura IT si de stocare, sisteme de supraveghere video.

### Prezenta geografica

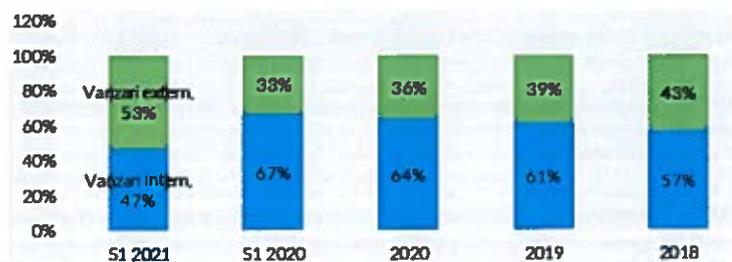
Pe langa prezenta pe piata din Romania, Emitentul este activ prin distribuitori si parteneri in peste 25 de tari de pe trei continente precum: Bulgaria, Grecia, Cipru, Macedonia, Slovenia, Slovacia, Serbia, Croatia, Cehia, Moldova, Israel, Suedia, Austria, Ungaria, Polonia, Letonia, Lituania, Estonia, Kosovo, Albania, Franta, Bosnia-Hertegovina, Turcia, Brazilia, SUA, Africa de Sud, asta fara a lua in calcul si cele 10 platforme Amazon (ca distribuitor sau direct) din Germania, Spania, Franta, Italia, UK, Olanda, Danemarca, Polonia, Suedia si USA (in discutii pentru a extinde pe Amazon India, Singapore si Australia).



Planurile de expansiune externa, care vor fi sustinute prin atragerea de finantare de pe piata de capital, au in vedere atat cresterea pe pietele unde Emitentul este prezent acum, cat si accesarea de noi pietele in state din Europa de Vest, tarile din fosta URSS, Orientul Apropiat si chiar America de Sud.

Pentru marca proprie Tellur, Emitentul a depus si depune in continuare eforturi in vederea globalizarii acesteia si distributiei gamelor de produse sub marca Tellur in cat mai multe tari. In prezent, compania detine reprezentanti de vanzari sau ambasadori Tellur in Albania, Bulgaria, Croatia, Cipru, Cehia, Grecia, Israel, Letonia, Lituania, Estonia, Moldova, Africa de Sud si tarile din fosta Iugoslavie (Slovenia, Serbia, Muntenegru, Macedonia de Nord, Bosnia si Hertegovina), in vederea promovarii marcii Tellur si in relatia cu distribuitorii si partenerii din aceste tari. De asemenea, la inceputul semestrului 2 din 2021, Emitentul a semnat cu o companie din Franta care se ocupa de gasirea de distribuitori locali si promovarea brand-ului Tellur in: Franta, Spania, Italia, Portugalia si tarile din Orientul Mijlociu (Middle East). Compania este in discutii avansate cu o companie din Rusia care se va ocupa de identificarea de distribuitori si promovarea brand-ului Tellur in Rusia si tarile CIS (Armenia, Azerbaidjan, Belarus, Kazahstan, Kargazstan, Rusia, Tadjikistan, Turkmenistan, Ucraina si Uzbekistan). Discutiile preliminare si analize exista si pentru a intra pe piata din Africa si pe piata din America de Sud.

In timp ce, in urma cu cateva decenii, Europa era inaintea Romaniei in ceea ce priveste accesul la Internet si rata de adoptare a noilor tehnologii, acum diferentele s-au redus considerabil. Aderarea Romaniei la UE in 2007 a permis Emitentului sa atace piata internationala in anul 2015, avand in vedere si faptul ca transportul international devenise mult mai rapid si ieftin. In timp ce si-a consolidat pozitia prin piata locala, asigurandu-si rate bune de crestere, Emitentul si-a continuat expansiunea globala, accelerand vanzarile pe pietele externe. Pe fondul cresterii generalizate a volumului de afaceri pe toate canalele de afaceri si in urma semnarii de noi parteneriate externe, compania a ajuns la o pondere de 53% a vanzarilor pe pietele externe in semestrul 1 2021, comparativ cu o pondere de 33% in acelasi semestru al anului 2020.



Piata produselor Tellur poate fi impartita in doua mari categorii:

➤ Piata de accesorii pentru telefoane mobile si PC



➤ Piata produselor Smart Home (produse pentru case inteligente)



**Concurenta produselor pe piata de accesorii pentru telefoane mobile si PC**

- categoria preturi mici (entry-level): categoria A+ si brandurile proprii ale lanturilor mari de magazine, se evidentiaza produse: Poss, Qilive, Selecline, etc;
- preturi medii (concurenti directi), se evidentiaza produse: E-boda, Cellara, Anker, Celly, Cellularline, Sbox, Energy Sistem, Hama, Platinet, TnB, Xiaomi, Trust, Serioux, Canyon, A4Tech, Baseus, Remax;
- preturi premium - se evidentiaza produse: Plantronics, Panasonic, Jabra, JBL, Philips HUE.

**Concurenta produselor pe piata Smart Home**

Pe piata produselor Smart Home, din punct de vedere al produselor concurente, se evidentiaza: PNI, Well, Sonoff, Orvibo, Fibaro, Xiaomi, Netatmo, Hama.

Singurul brand din cele enumerate mai sus, care detine atat produse accesorii pentru telefoane mobile si PC, cat si produse Smart Home este Xiaomi, in sa cu o acoperire mai mica in zona de Smart Home. Un alt brand asemenator poate fi considerat si Anker, acesta detinand indirect produse Smart Home printr-un alt brand.

Tellur este printre singurele branduri prezente pe piata din Romania care investeste constant in "brand awareness", atat prin campanii in-store sau online, cat si prin parteneriate de marketing si radio.

In ceea ce priveste produsele Smart Home, Emitentul a dezvoltat o aplicatie cu una dintre cele mai mari companii la nivel mondial ([www.Tuya.com](http://www.Tuya.com)) din domeniul IoT (Internet of Things). Toate produsele SmartHome pot fi conectate si accesate folosind aplicatia Tellur Smart. Mai mult, in aplicatia Tellur Smart (disponibila gratuit pe Android si iOS) pot fi conectate si produsele altor branduri, chiar si unele produse care folosesc alte protocoale de conectare (ex: ZigBee). De asemenea, aplicatia este disponibila in peste 60 de limbi, inclusiv limba romana, iar majoritatea produselor sunt compatibile cu asistentii vocali: Amazon Alexa, Google Home si Siri. Aceasta a fost descarcata de peste 10.000 de utilizatori Android, a primit 200 de comentarii si are un rating de 3.9\* din 5\*, iar pe platforma AppStore a primit 390 de comentarii si are un scor de 4.8\* din 5\*. Aplicatia Tellur Smart este permanent actualizata atat in functie de actualizarile Google si Apple, cat si o data cu noile tehnologii si produse care apar in portofoliul Tellur sau in piata de profil, actualizari asigurate prin contractul de colaborare incheiat cu Tuya.

Emitentul detine unele avantaje fata de concurenta datorita experientei sale de 18 ani in acest domeniu si a concentrarii sale pe distributie. In timp ce acest tip de resurse sunt valoroase, resursele umane calificate (know-how) sunt, de asemenea, inimitabile. Lansarea in 2015 a marcii proprii de accesorii Tellur a permis Emitentului sa-si echilibreze fluxurile de venituri (detinand o marja de profit mai buna pe Tellur, prin controlarea completa a lantului de aprovizionare si a elementelor de stabilire a preturilor) si a oferit companiei o resursa rara care sa produca produse de substitutie. O alta resursa valoroasa pentru Emitent este disponibilitatea capitalului si pozitia de numerar a companiei, acestea oferindu-i in timp capacitatea de a ataca, descuraja si riposta rapid pe diferite pietele.

## Despre piata de accesorii pentru telefoane mobile si PC

Piata accesoriilor IT&C depinde puternic de dispozitivele pentru care acestea sunt create. La randul ei, piata dispozitivelor depinde de mediul de reglementare (de exemplu, licente pentru telefoane mobile, reglementari de acces), de acorduri speciale de care beneficiaza producatorii de dispozitive pentru a-si muta instalatiile de productie in anumite zone din cauza conditiilor de munca mai favorabile, scutiri de impozite etc., toate acestea punandu-i in avantaj pe unii distribuitori locali (in situatia in care gestioneaza lanturi de aprovizionare mai scurte).

Afacerea de distributie este o activitate de volum, care este erodata direct de:

- producatorii ce deschid mai multe canale pentru o regiune si nu ofera exclusivitati, participand direct la oferte si licitatii si subventionand produse prin acorduri internationale de volum;
- comportamentul imprezvizibil al consumatorilor.

Prin urmare, pentru a avea succes, este imperativ sa se gaseasca echilibrul corect intre pastrarea unui portofoliu nou, imbunatatirea (sau cel putin pastrarea) marjelor, minimizarea stocurilor si extinderea cat mai mult a creditului furnizorului.

Piata distributiei de computere, telefoane mobile si accesorii are cateva caracteristici care influenteaza puternic o companie cu activitate in acest segment:

- companiile ce activeaza in acest domeniu au afaceri de volum, caracterizate de marje de profit mici;
- domeniul de activitate este foarte dinamic - ciclul de viata al produselor este scurt datorita avansului rapid al tehnologiei; stocurile sunt inechitate in 4 - 9 luni (aparitia de noi modele de telefoane, etc.);
- concurenta din acest domeniu de activitate este una acerba - magazinele online functioneaza cu o marja de 2-3%; marii comercianti cu amanuntul scad preturile in mod constant, cerand furnizorilor diverse reduceri, taxe de finantare si marketing, ambalaje speciale, returnari etc;
- canalele de vanzari sunt subminate de vanzarile directe si neexclusive (de exemplu, marci clasa A cum ar fi Samsung, Apple etc. vand direct operatorilor);
- tendintele consumatorilor se schimba rapid - portofoliul de accesorii pentru telefoane mobile (huse de protectie) are nevoie de reimprospatare la fiecare cateva luni pentru aparituri, culori, materiale etc;
- evenimente imprezvizibile - vanzarea Samsung Note 7 s-a oprit dupa mai multe cazuri de explozie a bateriei;
- productia este 99% localizata in China, ceea ce implica costuri de achizitie in USD, plati in avans si termene de livrare lungi;
- vanzarile efective au loc in EUR sau in moneda locala cu impact semnificativ al cursurilor de schimb.

IT&C este una dintre cele mai dinamice industrii, performanta sa avand un impact semnificativ in alte domenii si contribuind dramatic la schimbarea stilului de viata.

O influenta majora asupra dezvoltarii sectorului IT&C a fost atribuita internetului, globalizarii si proliferarii de jucatori precum Google, Amazon, Facebook, Microsoft sau Samsung. Din perspectiva afacerii, fabricile de accesorii sunt obligate sa-si schimbe destul de des infrastructura (de exemplu, echipamente de productie, pregatirea personalului) pentru a face fata tehnologiilor recente, pentru a cauta continuu sa isi optimizeze productia (pentru a reduce costurile), in timp ce se confrunta cu o scadere a profiturilor.

Comportamentul consumatorului se schimba si in functie de evolutia tehnologiei care este implementata pe dispozitivele principale. Daca, din punct de vedere social, experimentam o trecere la aplicatii mobile, comunicatii de la mobile la mobile si retele wireless rapide, in zona tehnologica raspunsul este migrarea catre servicii cloud, IoT, VR, 5G si chiar Li-Fi si inteligenta artificiala. Producatorii de dispozitive incearca sa dezvolte solutii noi si mai mobile pentru a tine pasul cu tehnologiile recente si pentru a satisface cerintele din ce in ce mai mari ale clientilor. Mixul de produse ce trebuie intretinut este relativ mare, deoarece afacerea cu accesorii IT&C ar trebui gandita sa:

- satisfaca cerintele vechi - de la utilizatorii de produse mai vechi (de cel putin unu sau doi ani);
- ofere cele mai noi produse de la producatorii de dispozitive (Apple, Samsung, Huawei, Dell);
- sa fie pregatita pentru produsele ce urmeaza a fi lansate in urmatoarea perioada (3 pana la 12 luni) de catre jucatorii existenti sau chiar de catre noii veniti, operatorii din acest domeniu incercand sa fie primii pe piata, diferiti si cumva, in acelasi timp, in tendinta.

Aceste trei atribute ii obliga pe producatorii de accesorii nu numai sa investeasca in facilitatile de productie personalizabile, ci si sa aiba acorduri foarte bune cu producatorii de dispozitive si case de proiectare pentru a-si armoniza planurile de modernizare a instalatiilor cu momentul lansarii pe piata a dispozitivelor respective. Acest lucru necesita

investitii substantiale si, luand in considerare faptul ca, pentru majoritatea dispozitivelor, ciclul de viata este de sase pana la noua luni, rentabilitatea investitiei producatorilor sau distribuitorilor de accesorii va fi mai mult sau mai putin raportata la aceasta perioada de timp. Aceasta este o sarcina dificila, iar flexibilitatea, integrarea verticala sau planificarea atenta si precisa a operatiunilor si fluxurilor de numerar sunt cruciale.

In plus, tendintele consumatorilor sunt influentate nu numai de cele mai noi tehnologii sau dispozitive, ci si de comoditate, moda, pret, calitate, ingrijire a mediului, preocupari crescande pentru sanatate si bunastare, dar si individualism. Daca, in urma cu ceva timp, consumatorii cautau in magazine accesorii functionale pentru dispozitivele lor si decizia de a cumpara era in mare parte influentata de oamenii de vanzari, acum acestia cauta online produse calitative si la moda si asteapta sa le fie livrate in cateva ore dupa comanda. Aceasta schimbare de comportament (de la a avea un portofoliu mare gata pe raft si posibilitatea de a „gusta” produsele, la produse virtuale cu livrare imediata) i-a impins pe distribuitori sa acumuleze stocuri (deoarece productia la cerere nu este o chestiune de ore), ceea ce contrazice tendinta distribuitorilor de a pastra stocuri mici sau inexistente (deoarece acestea ar putea deveni inechitate rapid din cauza ciclurilor de viata reduce ale produsului). Prin urmare, se va face un compromis, dar acest lucru se reflecta in final inapoi in nivelul preturilor.

Pe piata de distributie a accesoriilor, chiar daca produsele arata diferit in functie de culori, imprimari sau sunt fabricate din diferite materiale, iar aceste aspecte ar putea fi vazute ca pe o diferentiere, in piata exista un numar ridicat de rivali, deoarece industria este dependenta de dispozitivele disponibile pe piata (de exemplu, iPhone 12, Samsung S20 etc.), si asta daca ne referim la folii si protectii pentru telefoane. Pe de alta parte, daca ne gandim la cabluri, laptopuri, etc. standardizarea conduce comunitatea, precum si omogenitatea produsului. Diferentierea devine din ce in ce mai dificila din punct de vedere tehnic, deoarece clientii nu mai sunt dispusi sa plateasca pentru tehnologie exclusiva, prin urmare alte elemente (de exemplu, momentul aparitiei in piata, preturi), vor atrage sau alunga clientii in acest segment.

Barierile de intrare, considerate ridicate in urma cu cativa ani, datorita reglementarilor si complexitatii tehnologiei, sunt reduce considerabil in perioada internetului si a globalizarii. Dupa ani de dezvoltare a fabricilor si a transferului de tehnologie in China, producatorii locali de acum au posibilitatea (si capacitatea) de a aduce pe piata produse de inalta tehnologie ieftine, dar fiabile si care respecta standardele. Daca in urma cu cativa ani producatorii chinezi acceptau doar comenzi pentru volume mari (mii sau zeci de mii pe SKU), dupa criza economica din 2008 si mai ales in ultimii ani, accepta acum comenzi de aprovizionare pentru cantitati mici (suta de articole pe SKU) reducand astfel si mai mult barierele de intrare (capitalul necesar pentru importul si mentinerea stocului intern este mult mai mic acum).

#### **Care este dimensiunea globala a pietei accesoriilor pentru telefoane mobile?**

Piata mondiala a accesoriilor pentru telefoane mobile se ridica la 81,4 mld USD in 2019 si se anticipeaza ca va ajunge la 152,03 mld USD pana in 2029, cu o rata anuala de crestere de 6,3% in perioada de prognoza 2021-2029. Se asteapta ca populatia sa ajunga la 9,6 miliarde la nivel global 2050 (date ONU). Pe fondul cresterii populatiei, preferinta populatiei generale fata de accesorii mobile a crescut, de asemenea. In tarile in curs de dezvoltare, cum ar fi Asia Pacific si Orientul Mijlociu, din cauza cresterii populatiei, se asteapta ca cererea de accesorii pentru telefoane mobile sa creasca in continuare.

In prezent, accesoriile pentru telefoane mobile sunt extrem de solicitate de catre utilizatorii de smartphone-uri din intreaga lume. Piata accesoriilor de telefonie mobila depinde in principal de penetrarea smartphone-urilor din intreaga lume. In urmatorii cativa ani, se asteapta ca piata smartphone-urilor sa atinga o crestere remarcabila din cauza necesitatii crescande si a tendintei de a face cumparaturi online. Reducerea semnificativa a preturilor de vanzare a smartphone-urilor, tendintele in crestere a fluxului video online, cresterea accesului la retelele sociale si conexe sunt susceptibile de a raspunde cererii de smartphone-uri, care va avea un impact pozitiv asupra cresterii pietei accesoriilor de telefoane mobile in perioada de prognoza<sup>1</sup>.

Se asteapta ca piata mondiala a accesoriilor de telefoane mobile sa inregistreze un CAGR de 6,7% in perioada de prognoza 2021-2031. Conform FMI, evaluarea pietei globale a accesoriilor pentru telefoane mobile este de aproximativ 82.022,1 milioane USD in 2021.

Europa conduce in prezent piata globala a accesoriilor pentru telefoane mobile. Vanzarile in Europa vor reprezenta peste 26,6% din cererea totala inregistrata pe toata perioada de prognoza, iar Germania va ramane o piata dominanta.

---

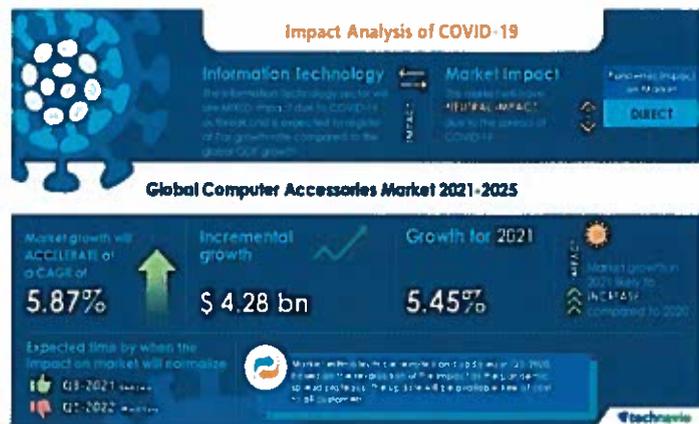
<sup>1</sup> Sursa: [www.researchandmarkets.com](http://www.researchandmarkets.com)

Marketingul online este considerat a fi un instrument cheie pentru promovare. In ultimii doi ani, patrunderea internetului a crescut semnificativ in principalele parti ale globului, in special in regiunile Americii de Nord, Europa si Asia Pacific. Acest lucru a dus la o crestere a numarului de utilizatori de social media online din intreaga lume. Prin urmare, majoritatea jucatorilor-cheie de pe piata accesoriilor de telefonie mobila privesc canalul online drept o mare platforma pentru promovarea eficienta a produselor si serviciilor lor.

Unele dintre companiile de top pe piata accesoriilor pentru telefoane mobile sunt Samsung Electronics Co. Ltd., Logitech International S.A., Plantronics Inc., Apple Inc., Sony Corporation, GN Group, Incipio Group si Western Digital Corporation<sup>2</sup>.

### Care este dimensiunea globala a pietei accesoriilor pentru PC?

Este de asteptat ca dimensiunea pietei accesoriilor pentru computere sa atinga o valoare de 4,28 mld. USD, la o rata anuala de crestere de 5,87%, in perioada 2021-2025. Popularitatea crescanda a e-sportului si adoptarea in crestere a automatizarii proceselor in industrii vor oferi oportunitati de crestere importante. Cu toate acestea, aparitia pietei smartphone-urilor si tabletelor si scaderea cererii de dispozitive independente ar putea impiedica cresterea pietei. De asemenea, dezvoltarea pietei smartphone-urilor si tabletelor va impiedica cresterea pietei<sup>3</sup>.



### Despre piata produselor Smart Home

#### Ce include piata produselor Smart Home?

Industria Smart Home cuprinde produse de tipul dispozitivelor in retea si servicii conexe care permit automatizarea casei pentru consumatori finali. Tot in aceasta categorie intra si dispozitivele care sunt conectate direct sau indirect printr-un gateway la Internet. Principalele lor scopuri sunt controlul, monitorizarea si reglementarea functiilor intr-o gospodarie privata.



Controlul si monitorizarea de la distanta a dispozitivelor individuale si, daca este cazul, comunicarea directa a acestora (Internet of Things), este o componenta esentiala a automatizarii inteligente a casei. Prin urmare, sunt luate in considerare si serviciile necesare pentru intretinerea sau controlul retelei menajere, de ex. taxe de abonament pentru aplicatii de control sau servicii de monitorizare externe.

Dispozitivele a caror functie principala nu este automatizarea sau telecomanda echipamentelor de uz casnic, de ex. smartphone-urile si tabletele, nu sunt incluse. In mod similar, nu sunt incluse nici dispozitivele care se refera la conexiunea de uz casnic si la telecomanda doar intr-o masura limitata, cum ar fi televizoarele inteligente.

#### Care este dimensiunea globala a pietei produselor Smart Home?

Diverse surse si resurse apreciaza valori usor diferite pentru piata globala a produselor Smart Home, insa toate au in comun estimari de cresteri exponentiale pentru urmatoorii ani.

Cei mai importanti factori determinanti ai acestei evolutii sunt:

- numarul tot mai mare de utilizatori de internet;
- cresterea venitului disponibil al consumatorilor in economiile in curs de dezvoltare;
- importanta tot mai mare a monitorizarii locuintelor in locatii indepartate;
- nevoia tot mai mare de solutii de economisire de energie si cu emisii reduse de carbon;
- proliferarea rapida a smartphone-urilor si gadgeturilor inteligente;

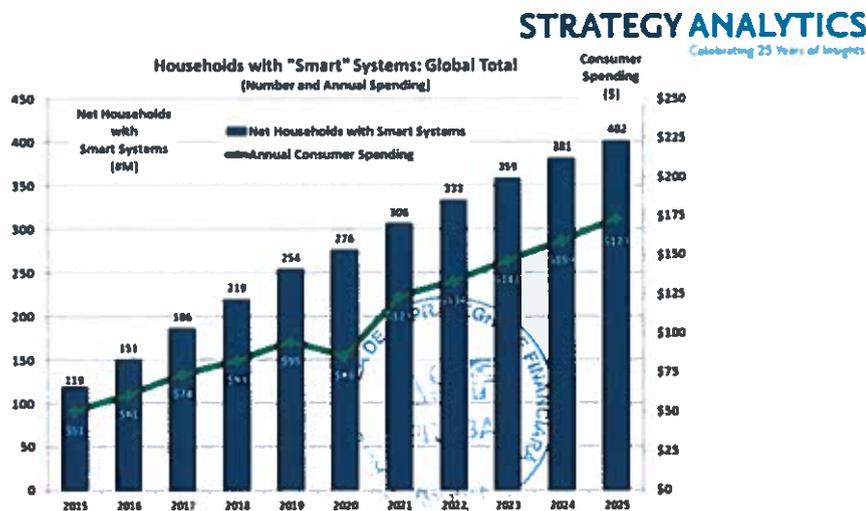
<sup>2</sup> Sursa: [www.futuremarketinsights.com](http://www.futuremarketinsights.com)

<sup>3</sup> Sursa: [www.technavio.com](http://www.technavio.com)

- extinderea portofoliului de dispozitive inteligente pentru acasa de catre un numar mare de jucatori;
- ingrijorarea tot mai mare cu privire la siguranta, securitate;
- cresterea comoditatii in randul populatiei generale.

Veniturile totale pentru companiile ce activeaza in industria Smart Home sunt estimate a ajunge la 102 mld. USD in anul 2021. Este asteptat ca acestea sa inregistreze o rata anuala de crestere (CAGR 2021-2025) de 15,64%, rezultand un volum de piata preconizat de 182 mld. USD pana in 2025. Numarul gospodariilor active pe aceasta piata se asteapta sa se ridice la 497 mil. de utilizatori pana in anul 2025. Este asteptat ca penetrarea gospodariilor sa fie de 12,3% in 2021 si se asteapta ca acest indicator sa ajunga la 21,9% pana in 2025. Este estimat ca venitul mediu pe casa inteligenta instalata sa se ridice la 387,47 USD. O comparatie globala arata ca majoritatea veniturilor generate in aceasta industrie erau localizate in Statele Unite (28 mld. USD in 2021)<sup>4</sup>.

Cheltuielile consumatorilor pentru hardware, servicii si taxe de instalare legate pentru case inteligente au totalizat 86 de mld. de dolari in 2020, dar in scadere de la 95 de mld. de dolari in 2019 din cauza recesiunii economice determinata de oprirea pe scara larga a afacerilor cauzata de COVID-19. Cu toate acestea, proiectele amanate in 2020 vor fi puse in aplicare in 2021, ceea ce va duce la o crestere in 2021 la 123 mld. dolari si va continua sa creasca cu un CAGR de 15% pana la 173 mld. dolari pana in 2025. Pana in 2025, peste 400 de milioane de case din intreaga lume, sau 19% din toate gospodariile, vor avea cel putin un tip de sistem inteligent instalat.



Sursa: [www.strategyanalytics.com](http://www.strategyanalytics.com)

Este asteptat ca dimensiunea pietei globale pentru case inteligente sa creasca de la 78,3 mld USD in 2020 la 135,3 mld USD pana in 2025, cu o rata de crestere anuala de 11,6% in perioada prognozata.

**Factori determinanti:** Un numar din ce in ce mai mare de utilizatori de internet si adaptarea tot mai mare a dispozitivelor inteligente

Internetul obiectelor (Internet of Things sau abrevia „IoT”) a castigat popularitate in randul consumatorilor rezidentiali datorita beneficiilor obtinute prin conectarea produselor casnice la internet. IoT conecteaza produse, algoritmi software, servicii si utilizatori finali, permitand un flux lin de date si luand decizii in timp real. Acesta si-a dovedit eficienta si a imbunatatit calitatea si consistenta sistemelor de automatizare. Mai multe companii mari, mijlocii si mici la nivel mondial investesc foarte mult in industria IoT. Cu majoritatea companiilor care isi schimba practicile traditionale catre IoT, se asteapta sa se ajunga la numeroase domenii de aplicatii, cum ar fi iluminatul, HVAC, securitatea, asistenta medicala si divertismentul.

Cresterea pietei de case inteligente este de asteptat sa fie determinata in mod semnificativ de preferinta crescanda a consumatorilor pentru sonerii video, tehnologii asistate de voce (precum Alexa si Google Home) si sistemele de supraveghere. Cresterea adoptarii IoT pentru consumatori este atribuita penetrarii crescande a internetului, utilizarii tot mai mari a smartphone-urilor si extinderii platformelor de retele sociale. Cresterea continua a numarului de

<sup>4</sup> Sursa: [www.statista.com](http://www.statista.com)

utilizatori de internet din intreaga lume este de asteptat sa stimuleze cresterea pietei globale IoT datorita adoptarii tot mai mari a dispozitivelor inteligente activate pentru internet, cum ar fi identificarea prin frecventa radio (RFID), scanerile de coduri de bare si computerele mobile.

*Factori restrictivi: costuri ridicate de comutare pentru consumatorii de dispozitive inteligente existente*

Livrarile de produse inteligente pentru casa depind de utilizarea si cerintele proprietarilor de case. Consumatorii prefera de obicei produsele care ofera confort si eficienta energetica. Conceptul de automatizare a locuintelor nu este nou in tarile avansate din punct de vedere economic din America de Nord si Europa. Majoritatea resedintelor din tarile nord-americe sunt deja echipate cu dispozitive inteligente. Mai multi rezidenti folosesc de mult timp termostate inteligente, contoare inteligente, comenzi HVAC si comenzi de iluminat. Deoarece costul de comutare al acestor produse este ridicat, consumatorii nu le inlocuiesc la scurt timp dupa instalare. Chiar si tarile europene, precum Marea Britanie si Germania, au un numar considerabil de case inteligente. Prin urmare, se asteapta ca piata produselor de automatizare a locuintelor, care a avut o rata de penetrare substantiala in ultimii trei ani, sa creasca intr-un ritm mai lent in perioada prognozata.

*Oportunitati: incorporarea controlerelor de iluminat cu tehnologie de conectivitate a datelor incorporate*

Piata controlului iluminatului a cunoscut o crestere considerabila in ultimii ani. Aceasta piata include un numar semnificativ de produse, cum ar fi variatoare, temporizatoare, senzori de ocupare, senzori de lumina naturala si rele. Aceste produse sunt utilizate fie independent, fie intr-o forma integrata. Ele pot fi integrate cu sistemele de automatizare a locuintei prin tehnologii cu fir si fara fir. Pentru a permite operatiunile lor automatizate, controlerul de iluminat trebuie sa fie integrat extern cu protocoalele de comunicatii. Cu toate acestea, producatorii de sisteme de control al iluminatului fabrica acum produse cu conectivitate de date incorporata. Aceste controlere pot fi operate direct, fara protocoale de comunicare externe si conectivitate. Se asteapta ca acest lucru sa creeze o cerere considerabila pentru astfel de produse, creand astfel oportunitati pentru jucatorii care opereaza pe piata caselor inteligente.

*Provocari: Riscuri de disfunctionalitate a dispozitivului*

Sistemele inteligente de casa depind in mare masura de standardele de interconectivitate a dispozitivelor, de protocoalele de comunicatii si de tehnologiile de retea. Intreaga functionare a produselor inteligente pentru casa depinde de interoperabilitatea tuturor dispozitivelor. Ecosistemul caselor inteligente include segmentele hardware, software si servicii. Pentru functionarea eficienta si fiabila a fiecarui produs, functionarea lina si colectiva a tuturor celor trei segmente este extrem de esentiala. Functionarea defectuoasa sau deconectarea oricarui dintre aceste trei poate duce la mai multe complicatii pentru proprietarii de case, in ceea ce priveste costurile si complexitatile tehnice. Prin urmare, este o provocare majora pentru furnizorii de solutii pentru casa inteligenta de a elimina riscurile de disfunctionalitate a dispozitivului si de a asigura buna functionare a acestora. Cu toate acestea, producatorii de dispozitive inteligente pentru casa semneaza acorduri de colaborare sau parteneriat cu furnizorii de software si tehnologie de conectivitate pentru a proiecta oferte inovatoare specifice pietei, care le-ar putea ajuta sa depaseasca provocarea interoperabilitatii, reducand astfel sansele de disfunctionalitate a dispozitivului.

*Sursa: [www.marketsandmarkets.com](http://www.marketsandmarkets.com)*

Piata caselor inteligente a fost evaluata la 79,13 miliarde USD in 2020 si se asteapta sa ajunga la 313,95 miliarde USD pana in 2026 si sa inregistreze o rata anuala de crestere de 25,3% in perioada prognozata (2021 - 2026). In cadrul companiilor imobiliare si al ecosistemului arhitectului, „noul normal” definit prin distantarea sociala are ca rezultat o cerinta de a reveni la elementele de baza ale reproiectarii si de a reinventa produsul imobiliar rezidential, luand in considerare proiectarea, eficienta si inovatia new-age. Pe masura ce are loc reproiectarea, nevoia unui set complet nou de facilitati a reaparut si a castigat importanta. De ceea ce va avea nevoie clientul in „noul normal” a suferit o revolutie in criza declansata de pandemia COVID-19 si duce la o schimbare de paradigma in spatiile rezidentiale.

- Automatizarea locuintelor si casele inteligente sunt doi termeni ambigui folositi cu referire la o gama larga de solutii de monitorizare, control si functii de automatizare intr-o casa. Spre deosebire de solutiile simple de automatizare a locuintelor (care ar putea varia de la usile de garaj actionate cu motor la sistemele de securitate automatizate), sistemele inteligente de casa necesita un portal web sau o aplicatie pentru smartphone ca interfata cu utilizatorul pentru a interactiona cu un sistem automatizat.
- La nivel global, se anticipeaza importanta crescanda a necesitatii de a contracara problemele de securitate pentru a alimenta cererea de case inteligente si conectate in perioada prognozata. Mai mult, tehnologiile

wireless inovatoare, inclusiv reglatoare de securitate si acces, controale de divertisment si controlere HVAC, sunt de asteptat sa incurajeze cresterea pietei.

- Companiile investesc continuu in noi modele de produse. De exemplu, in octombrie 2020, divizia Google de case inteligente Nest a introdus un nou termostat inteligent. Noul termostat Nest este un model mai simplu decat Nest Learning Thermostat sau Nest Thermostat E si este oferit la un pret mai mic de 129,99 USD, reprezentand o diferenta de 40 USD mai mica decat Nest E si 120 USD mai putin decat top-of-the-line a treia generatie Nest Learning Thermostat. A fost pus la dispozitie pentru precomanda imediat.
- T-Mobile a anuntat, de asemenea, ca va lansa o retea de domiciliu bazata pe 5G pana in 2024. Scopul este de a extinde acoperirea la zonele rurale deservite anterior din Statele Unite. In prezent, ofera o versiune de incercare a serviciului in retea sa 4G LTE unui numar select de clienti T-Mobile.<sup>5</sup>

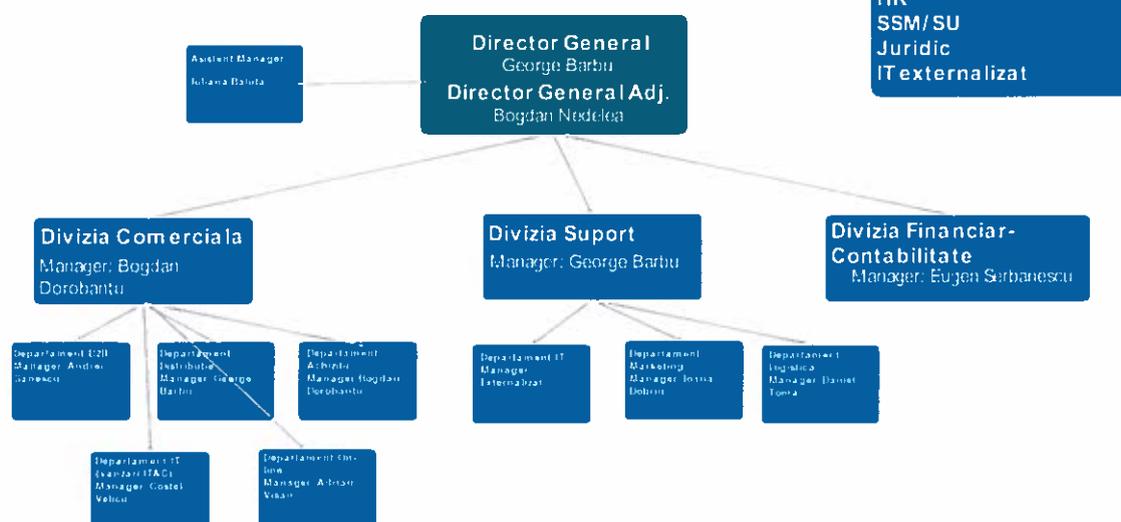
Pe masura ce rata de penetrare pe piata de Smart Home a crescut, preturile au inceput sa scada, iar diferentele de pret intre produsele traditionale si cele smart nu mai sunt la fel de mari ca acum 2-3 ani.

Printre companiile care activeaza la nivel global pe piata caselor inteligente, enumeram nume mari si cunoscute precum: Johnson Controls International (Irlanda), United Technologies Corporation (SUA), Schneider Electric (Franta), Honeywell (SUA), Siemens (Germania), Emerson Electronics (Hong Kong), Amazon (US), Apple (US), Google (US), ADT (US), Robert Bosch (Germania), ASSA Abloy (Suedia), Ingersoll Rand (Irlanda), Legrand (Franta), GE (US), Comcast (US), Hubbell (US), Samsung Electronics (Corea de Sud), LG Electronics (Corea de Sud), Sony (Japonia), Control4 (US), Lutron Electronics (US), Vivint (US), Axis Communication (Suedia), Cisco Systems (US), Microsoft Corporation (US), IBM Corporation (US).

### Pct. 2.3. Structura organizatorica

## ORGANIGRAMA

ABN SYSTEMS INTERNATIONAL S A



### ➤ Divizia comerciala

Divizia comerciala, constituie pilonul principal al organizatiei, in jurul caruia este construita afacerea Emitentului. Divizia comerciala este alcatuita din mai multe departamente: *departamentul B2B*; *departamentul Distributie*; *departamentul IT (vanzari IT&C)*; *departamentul On-line*.

<sup>5</sup> Sursa: <https://www.mordorintelligence.com/>

- **Departamentul B2B**

Ofera consultanta clientilor potentiali sau existenti in alegerea si implementarea de solutii de telecomunicatii profesionale adecvate necesitatilor proprii.

In aceasta directie, Emitentul are incheiate parteneriate, cladite de-a lungul anilor, cu marci puternice precum Plantronics, Polycom, Lifesize, Nortel Networks si Avaya, acestia fiind lideri mondiali in domeniul solutiilor de call center, solutiilor de teleconferinta sau solutiilor mobile.

Printre cei mai importanti clienti se numara, fara a se limita la: Vodafone, Orange, Oracle, Tarom, TechTeam, Siemens, HP Romania, Xerox, GeCad Romania, TNT, Accenture Services, Microsoft Romania, Raiffeisen Bank, BCR, BRD, ING Bank, Credit Europe Bank, precum si anumite agentii guvernamentale

- **Departamentul Distributie (prin marile lanturi de magazine, operatori si retele specializate)**

Acesta este departamentul dedicat vanzarilor de retail sau de vanzari cu amanuntul si este axat pe distributia de produse si accesorii IT&C catre retelele mari de magazine, operatori si retele specializate (inclusiv catre platforma de retail Amazon).

Principalele produse distribuite prin magazinele partenere sunt castile Bluetooth (cota estimata de piata 65%-70%) si castile pentru calculator de la Plantronics. Alte produse IT&C distribuite sunt: accesorii si echipamente de retea de la Netis, Intellinet (IC Intracom) si Manhattan, dispozitive GPS, dispozitive portabile, toate tipurile de carduri de memorie de la GoodRam si Silicon Power, accesorii GSM Xqisit si Blautel, accesorii gaming, etc. Acestor produse li se adauga si produsele din gama proprie Tellur (accesorii pentru telefonie mobila - casti, baterii externe, folii de protectie, selfie stick-uri, huse protectie, ceasuri inteligente, incarcatoare, boxe cu Bluetooth, etc.).

Magazinele partenere dedicate vanzarilor de retail sunt: Altex, Media Galaxy, Germanos, Telekom Romania, Orange, Vodafone, Selgros, Carrefour, Cora, Auchan, etc.

Incepand cu finalul primului trimestru al anului 2015, Emitentul a inceput distributia prin platforma Amazon, iar in februarie 2017 prin Amazon Marketplace. Ambele canale de vanzare au cunoscut o dinamica exponentiala.

- **Departamentul IT (distributie de produse IT&C catre magazine on-line)**

Infiintat in 2012, acest departament are rolul distributiei de produse IT&C, importate direct sau achizitionate local, catre magazinele on-line si revanzatorii-ii specializati de produse IT din toata tara. Rolul acestui departament este de a dezvolta acest segment al afacerii si de a extinde portofoliul de clienti.

Clientii acestui departament sunt din domeniul IT&C, atat din sfera on-line (cum ar fi: Emag, Evomag, PC Garage, etc.), cat si off-line (magazine) de vanzari cu amanuntul sau B2B din Romania.

O alta directie de dezvoltare a constituit-o extinderea canalului de vanzare pe acest segment al afacerii catre export in tarile din regiunea Central si Est Europeana. Au fost demarcate si operatiuni de export prin partenerii din Bulgaria, Albania, Moldova, Polonia, Grecia, Franta, Ungaria, Cehia sau Croatia. O colaborare fructuoasa a Emitentului este cea din tarile Serbia, Macedonia, Bosnia-Herzegovina, Kosovo, Slovenia. Emitentul este in discutii avansate pentru extinderea canalului de vanzare extern prin adaugarea de noi parteneri in Brazilia, Turcia, Israel, Cipru si Slovacia.

Printre produsele oferite se numara calculatoare portabile, tablete, televizoare, calculatoare si componente PC, dar si solutii la cheie pentru server-e, statii de lucru, software si solutii de printing.

Marcile cu cel mai mare rulaj din portofoliul departamentului sunt: Asus, Acer, Apple, Samsung, LG, HP, Dell, Intel, Lenovo, Toshiba, Gigabyte, Western Digital, Seagate, Kingston, Kingmax, Logic, Modcom, A4tech, Creative, Goodram, Energy Systems, etc.

Extinderea acestui canal de vanzare, a dus si la formarea de parteneriate cu furnizori IT locali sau externi, cum ar fi NOD, Elko, Asbis, Scop, RHS/LikeIT, Despec sau ABC Data.

- **Departamentul Online si Marketplace**

Acesta este segmentul de activitate al Emitentului care se ocupa de vanzari on-line prin platforme specializate si functioneaza inca din anul 2007. In aceasta directie, Emitentul actioneaza direct prin majoritatea site-urilor de vanzari online, precum si prin intermediul platformelor marketplace (cum ar fi Amazon, Ebay, Etsy, etc.) , ceea ce a permis extinderea portofoliului de clienti si produse atat in Romania, cat si in tari precum: Franta, Germania, Spania, Italia, UK, Olanda, Suedia, USA, Turcia, Egipt, avand in vedere extinderea pe pietele din America de Sud, India, Singapore si Australia.

- **Divizia suport**

Aceasta divizie include departamentele ale caror functiuni asigura suportul necesar bunei desfasurari ale activitatii Diviziei Comerciale. Divizia include, la randul ei, mai multe departamente cum ar fi: *departamentul achizitii; departamentul marketing; departamentul IT si departamentul logistica.*

- **Departamentul Achizitii**

Departamentul Achizitii identifica necesarul de aprovizionare, intocmeste si urmareste comenzile de aprovizionare import/export; negociaza cu furnizorii preturile de achizitie si incheie contractele cu acestia; intocmeste si analizeaza cererile de oferta; analizeaza piata si sistemul de livrare pentru a evalua valabilitatea actuala si viitoare a produselor; urmareste livrarile si asigura documentele pentru formalitatile vamale.

Emitentul are o colaborare de peste 10 ani cu o companie de consultanta si analiza din China in vederea colaborarii cu fabrici din aceasta tara pentru produsele realizate sub marca Tellur. Aceasta faciliteaza accesul in fabrici si verifica fiecare etapa din faza de fabricare a produselor Tellur. Pentru produsele din gama Smart Home, pe langa compania de consultanta exista si o verificare si implicare de conformitate din partea Tuya ([www.tuya.com](http://www.tuya.com)), una din cele mai mari companii la nivel mondial din domeniul IoT (Internet of Things), compania prin care Emitentul a dezvoltat aplicatia prin care pot fi conectate si accesate produsele SmartHome.

- **Departamentul Marketing**

Departamentul Marketing asigura prospectarea pietei interne/externe; propune structura, volumul si esalonarea produselor de realizat in firma; propune modalitati de accelerare si amplificare a vanzarilor; pregateste piata pentru primirea produsului printr-o alegere judicioasa a circuitelor si formelor de distributie, precum si printr-o campanie publicitara adecvata; introduce si testeaza prototipurile noilor produse prin intermediul pietelor de proba; coordoneaza lansarea produsului pe piata, insotita de comunicarea continua cu clientii; monitorizeaza masura in care produsele oferite de firma satisfac standardele clientilor.

- **Departamentul IT**

Departamentul IT asigura functionarea infrastructurii IT&C interne in parametri optimi si intretine site-urile proprii; acorda suport tehnic pentru angajati; participa cu solutii tehnice IT pentru noile proiecte dezvoltate / implementate in cadrul societatii.

- **Departamentul Logistica**

Departamentul Logistica coordoneaza activitatea depozitelor si de transporturi ale societatii cu respectarea tuturor actelor normative in vigoare privind transportul rutier de marfuri, sanatatii si securitatii in munca, de prevenire si stingere a incendiilor; coordoneaza expeditiile de marfa, procesele de inventariere si casare; investigheaza care sunt cauzele lipsei produselor din stocuri.

- **Divizia Financiar-Contabilitate**

Divizia Financiar-Contabilitate are un rol cheie in cadrul Emitentului in special datorita cresterii afacerilor companiei din ultimii ani. Nivelul vanzarilor, profitabilitatii, volumului tranzactiilor si numarului de furnizorii si/sau clientii, impun: (1) o excelenta gestionare a patrimoniului societatii si o valorificare optima a acestuia in scopul cresterii rentabilitatii; (2) managementul eficient al fluxurilor de numerar si minimizarea riscurilor asociate incasarilor, creditelor furnizor, diferentelor de curs valutar, executiei bugetare; precum si, (3) identificarea necesitatilor de finantare si atragerea capitalului necesar continuarii dezvoltarii societatii.

Divizia Financiar-Contabilitate asigura respectarea legislatiei fiscale la nivel de firma si efectuarea la timp a inregistrarilor, intocmirea situatiilor lunare privind principalii indicatori economico-financiari, arhivarea documentelor legate de activitatea financiara, efectuarea platilor de decontare si taxe, mentinand, de asemenea, legatura cu organele teritoriale ale administratiei fiscale si directiei de taxe si impozite.

**Pct. 2.3.1. Daca emitentul face parte dintr-un grup, o organigrama, in cazul in care aceasta nu este inclusa in alta parte in Prospect si in masura in care este necesara pentru intelegerea activitatii emitentului ca intreg;**

Emitentul nu face parte dintr-un holding de companii. Emitentul formeaza un grup fiscal unic incepand cu data de 01.04.2021 impreuna cu HAPPY ELECTRONICS SALES S.R.L. scopul fiind exclusiv tratarea T.V.A., acest grup neavand obligatia de a emite situatii financiare consolidate.

Companii afiliate ale Emitentului, exclusiv prin prisma actionariatului comun, sunt:

FIRMA	ACTIONARI / ASOCIATI COMUNI	OBIECT DE ACTIVITATE	LOCALITATEA	COMENTARII
HAPPY ELECTRONICS SALES S.R.L.	a) BARBU ADISOR GEORGE (50% din capital); b) NEDELEA BOGDAN REMUS (50% din capital).	comertul cu amanuntul prin intermediul caselor de comenzi sau prin internet	BUCURESTI	-
ENBORG S.R.L. (Fost Tellur Romania SRL)	a) BARBU ADISOR GEORGE (35% din capital); b) NEDELEA BOGDAN REMUS (35% din capital).	lucrari de instalatii electrice	BUCURESTI	Nume si obiect de activitate modificate la data de 25.10.2021
MAGIC KIDS ARENA SRL	a) BARBU ADISOR GEORGE (30% din capital); b) NEDELEA BOGDAN REMUS (50% din capital).	comert cu ridicata al altor bunuri de uz gospodaresc	BUCURESTI	-

**Pct. 2.3.2. Daca emitentul este dependent de alte entitati din cadrul grupului, se indica explicit acest lucru si se descrie legatura de dependenta.**

Nu este cazul.

**Pct.2.4. Investitiile**

**Pct. 2.4.1. O descriere a investitiilor semnificative ale emitentului (inclusiv cuantumul), de la sfarsitul perioadei vizate de informatiile financiare istorice incluse in prospect pana la data Prospectului.**

In perioada de la finalul anului 2020 si pana la data Prospectului nu au existat investitiile semnificative ale Emitentului.

**Pct. 2.4.2. O descriere a investitiilor importante ale emitentului aflate in derulare sau pentru care au fost deja asumate angajamente ferme, inclusiv metoda de finantare a acestora (interna sau externa), daca prezinta importanta pentru activitatea emitentului.**

In perioada de la finalul anului 2020 si pana la data Prospectului nu au fost initiate investitiile semnificative ale Emitentului care sa se afle in derulare sau pentru care sa se fi asumat angajamente ferme.

**Pct. 2.5. Examinarea rezultatelor activitatii si a situatiei financiare – exclusiv pentru titlurile de capital emise de societati cu capitalizare bursiera de peste 200 000 000 EUR.**

Nu este cazul.

**Pct.2.6. Informatii privind tendintele**

Punctul 2.6.1 O descriere a celor mai semnificative tendinte recente care au afectat vanzarile, costurile si preturile de vanzare de la sfarsitul ultimului exercitiu financiar si pana la data Prospectului.

Unul dintre factorii care a afectat evolutia firmelor din domeniul Emitentului, atat in anul 2020, cat si de la inceputul anului pana in prezent, este pandemia cauzata de virusul COVID-19. Cu toate acestea, Societatea s-a adaptat cu brio la noua situatie si a reusit sa-si mareasca vanzarile prin intermediul canalelor online.

**Pct. 2.7. Previziuni sau estimari privind profitul**

**Pct. 2.7.1. Previziuni ale Emitentului privind evolutia afacerii.**

Urmatorul tabel prezinta estimari pentru indicatori privind situatia contului de profit si pierdere pentru anii 2021-2024.

<b>RON</b>	<b>2021E</b>	<b>2022E</b>	<b>2023E</b>	<b>2024E</b>
<b>Cifra afaceri</b>	<b>107.000.000</b>	<b>130.000.000</b>	<b>150.000.000</b>	<b>175.500.000</b>
Venituri intern	57.000.000	65.000.000	69.000.000	83.500.000
Venituri export	50.000.000	65.000.000	81.000.000	92.000.000
Alte venituri din exploatare	152.250	200.000	200.000	200.000
<b>Venituri din exploatare</b>	<b>107.152.250</b>	<b>130.200.000</b>	<b>150.200.000</b>	<b>175.700.000</b>
<b>Cheltuieli din exploatare</b>	<b>95.682.000</b>	<b>115.990.000</b>	<b>132.686.000</b>	<b>155.180.000</b>
Materii prime si consumabile	300.000	310.000	330.000	375.000
Alte cheltuieli materiale	125.000	150.000	175.000	250.000
Alte cheltuieli externe	250.000	300.000	350.000	400.000
Cheltuieli privind marfurile	91.043.000	110.275.000	126.379.000	146.450.000
Reduceri comerciale primite	12.500.000	14.000.000	16.500.000	18.000.000
Cheltuieli cu personalul	4.935.000	5.870.000	6.022.000	6.405.000
Amortizarea activelor corporale si necorporale	300.000	300.000	300.000	300.000
Alte cheltuieli de exploatare	11.229.000	13.285.000	15.630.000	19.000.000
<b>Profit din exploatare</b>	<b>11.470.250</b>	<b>14.210.000</b>	<b>17.514.000</b>	<b>20.520.000</b>
<i>Marja din exploatare</i>	<i>10,70%</i>	<i>10,91%</i>	<i>11,66%</i>	<i>11,68%</i>
<b>EBITDA</b>	<b>11.770.250</b>	<b>14.510.000</b>	<b>17.814.000</b>	<b>20.820.000</b>
<i>Marja EBITDA</i>	<i>10,98%</i>	<i>11,14%</i>	<i>11,86%</i>	<i>11,85%</i>
Venituri financiare	350.000	375.000	400.000	400.000
Cheltuieli financiare	1.450.000	1.500.000	1.750.000	2.000.000
<b>Rezultatul financiar</b>	<b>-1.100.000</b>	<b>-1.125.000</b>	<b>-1.350.000</b>	<b>-1.600.000</b>
<b>Venituri totale</b>	<b>107.502.250</b>	<b>130.575.000</b>	<b>150.600.000</b>	<b>176.100.000</b>
<b>Cheltuieli totale</b>	<b>97.132.000</b>	<b>117.490.000</b>	<b>134.436.000</b>	<b>157.180.000</b>
<b>Profit brut</b>	<b>10.370.250</b>	<b>13.085.000</b>	<b>16.164.000</b>	<b>18.920.000</b>
<i>Marja bruta</i>	<i>9,68%</i>	<i>10,05%</i>	<i>10,76%</i>	<i>10,77%</i>
Impozit	869.281	1.585.000	3.164.000	3.420.000
<b>Profit net</b>	<b>9.500.969</b>	<b>11.500.000</b>	<b>13.000.000</b>	<b>15.500.000</b>
<i>Marja neta</i>	<i>8,87%</i>	<i>8,83%</i>	<i>8,66%</i>	<i>8,82%</i>

Urmatorul tabel prezinta ratele de crestere aferente estimarilor de mai sus, pentru toti indicatorii financiari estimati si prezentati in tabelul de mai sus:

<b>Evolutii anuale</b>	<b>2021E</b>	<b>2022E</b>	<b>2023E</b>	<b>2024E</b>
<b>Cifra afaceri</b>	<b>14,3%</b>	<b>21,5%</b>	<b>15,4%</b>	<b>17,0%</b>
Venituri intern	-4,3%	14,0%	6,2%	21,0%
Venituri export	47,1%	30,0%	24,6%	13,6%
Alte venituri din exploatare	-21,8%	31,4%	0,0%	0,0%
<b>Venituri din exploatare</b>	<b>14,3%</b>	<b>21,5%</b>	<b>15,4%</b>	<b>17,0%</b>
<b>Cheltuieli din exploatare</b>	<b>9,6%</b>	<b>21,2%</b>	<b>14,4%</b>	<b>17,0%</b>
Materii prime si consumabile	19,3%	3,3%	6,5%	13,6%
Alte cheltuieli materiale	-50,4%	20,0%	16,7%	42,9%

Alte cheltuieli externe	45,4%	20,0%	16,7%	14,3%
Cheltuieli privind marfurile	9,9%	21,1%	14,6%	15,9%
Reduceri comerciale primite	10,1%	12,0%	17,9%	9,1%
Cheltuieli cu personalul	10,2%	8,8%	12,1%	6,4%
Amortizarea activelor corporale si necorporale	-36,9%	0,0%	0,0%	0,0%
Alte cheltuieli de exploatare	10,1%	18,3%	17,7%	21,6%
<b>Profit din exploatare</b>	<b>78,1%</b>	<b>23,9%</b>	<b>23,3%</b>	<b>17,2%</b>
<i>Marja din exploatare</i>	<i>55,9%</i>	<i>2,0%</i>	<i>6,8%</i>	<i>0,2%</i>
<b>EBITDA</b>	<b>70,2%</b>	<b>23,3%</b>	<b>22,8%</b>	<b>16,9%</b>
<i>Marja EBITDA</i>	<i>48,9%</i>	<i>1,5%</i>	<i>6,4%</i>	<i>-0,1%</i>
Venituri financiare	59,1%	7,1%	6,7%	0,0%
Cheltuieli financiare	60,5%	3,4%	16,7%	14,3%
<b>Rezultatul financiar</b>	<b>60,9%</b>	<b>2,3%</b>	<b>20,0%</b>	<b>18,5%</b>
Venituri totale	14,4%	21,5%	15,3%	16,9%
Cheltuieli totale	10,1%	21,0%	14,4%	16,9%
<b>Profit brut</b>	<b>80,1%</b>	<b>26,2%</b>	<b>23,5%</b>	<b>17,1%</b>
<i>Marja bruta</i>	<i>57,5%</i>	<i>3,8%</i>	<i>7,1%</i>	<i>0,1%</i>
Impozit	1844,1%	82,3%	99,6%	8,1%
<b>Profit net</b>	<b>66,3%</b>	<b>21,0%</b>	<b>13,0%</b>	<b>19,2%</b>
<i>Marja neta</i>	<i>45,4%</i>	<i>-0,4%</i>	<i>-2,0%</i>	<i>1,9%</i>

In cadrul Hotararii nr 01/17.11.2021 a Adunarii Generale Ordinare a Actionarilor ABN SYSTEMS INTERNATIONAL S.A. s-a aprobat cu unanimitatea voturilor exprimate bugetul de venituri si cheltuieli al Societatii pentru perioada 2021-2024.

#### **Pct. 2.7.2. Principalele ipoteze pe care Emitentul si-a bazat previziunea.**

Atunci cand elaboreaza bugetele financiare, conducerea isi realizeaza intotdeauna estimarile pe baza urmatoarelor ipoteze:

- I. Strategia pe termen scurt si mediu a companiei care prevede dezvoltarea diviziilor principale
- II. Situatiia financiara prezenta si viitoare a companiei
- III. Tendintele din industria IT si asteptarile privind cererea de produse IT
- IV. Contextul economic national, regional si global

Avand in vedere increderea demonstrata de-a lungul anilor din partea partenerilor si a clientilor in calitatea produselor si serviciilor, compania se gaseste in pozitia privilegiata de a-si extinde activitatea si intentioneaza in continuare sa creasca portofoliul de produse, atat in ceea ce priveste marcile consacrate la nivel international, cat si portofoliul de produse sub brand propriu Tellur. Pentru urmatoorii ani, Compania vizeaza in primul rand o crestere accelerata a vanzarilor la export, care urmeaza sa fie motorul principal de dezvoltare al companiei.

Proiectele demarate in directia imbunatatirii infrastructurii informatice, investitiile in dezvoltarea si imbunatatirea resurselor umane si in directia dezvoltarii de noi canale de distributie in vederea cresterii cotei de piata, sunt proiecte pe care compania le are in vedere si in anii urmatoari. Emitentul are in vedere atat consolidarea si extinderea continua a pozitiei in piata de distributie IT&C, in vederea cresterii cifrei de afaceri, extinderii si diversificarii bazei de clienti, a portofoliului de produse comercializate, dar si eficientizarea operatiunilor curente si a activelor.

Pe langa o rata de crestere pe plan national, proiectele principale (deja identificate si in curs de implementare) ce au fost luate in calcul in vederea realizarii estimarilor pentru perioada urmatoare, includ:

##### ➤ **Produsele marca proprie Tellur**

Accentuarea dezvoltarii gamelor existente Tellur, si adaugarea de noi componente in functie de cererea pietei. Daca vanzarile produselor Tellur reprezentau in anul 2015 aproximativ 1,26 mil. RON, iar in anul 2016 in jur de 5,4 mil. RON, cifra realizata s-a dublat in anul 2017 (9,4 mil. RON) si anul 2018 (10,3 mil. RON). In anul 2019 vanzarile Tellur au crescut cu aproximativ 30% pana la 13,4 mil. RON, iar in anul 2020 au ajuns la 19,4 mil. RON, in crestere cu 45% fata de anul

anterior. Activitatile de promovare, coroborate cu gradul de adoptie tehnologic si avansul produselor pe curba ciclului de viata, au dus contributia produselor Tellur de la 6% din cifra totala de afaceri in anul 2016, la 12% in anul 2017 si in anul 2018, la 15% in 2019, respectiv la 21% in anul 2020.

Astfel, pentru urmatoorii ani, Compania isi propune sa accelereze acest trend in perioada imediat urmatoare, ceea ce va permite:

- sa-si micsoreze gradul de dependenta fata de furnizorii internationali pentru care activeaza ca si distribuitor (ex: Plantronics);
- sa creasca EBITDA si gradul de control, produsele proprii generand o margine de profit mult mai mare comparativ cu produsele vandute in regim de reseller autorizat;
- sa reduca gradul de sensibilitate la fluctuatiile pietei pe termen scurt, prin diversificarea portofoliului de produse si activitati;
- si, nu in ultimul rand, sa creasca valoarea intangibila a activului, care poate fi valorificata ulterior de actionariat.

Pentru urmatoorii ani, Compania estimeaza un ritm de crestere similar pentru produsele sub marca proprie Tellur, in special datorita noilor parteneriate externe, a celor la nivel de grup cu operatori de telecomunicatii prin retele proprii extinse de magazine (ex: Telekom, Orange, Vodafone), cat si a diversificarii canalelor interne (ex: OMV/Petrom), chiar in conditiile pandemiei COVID-19.

#### ➤ **Noi piete de desfacere**

Emitentul este in plin proces de implementare a unei strategii de crestere a retelei de distributie la nivel pan-european si international, pentru care a apelat la companii specializate in acest sens care sa ii permita penetrarea rapida si extinderea eficienta pe anumite piete externe tinta. In acest moment, compania este activa prin distribuitori in peste 25 de tari de pe trei continente precum si prin 10 platforme Amazon.

Un alt factor notabil pentru evolutia viitoare a Emitentului il reprezinta, de asemenea, si intarirea relatiilor de colaborare cu principalii furnizori: Plantronics, Apple, Panasonic, Jabra, Energy Systems si Nike. Aceste brand-uri, cu o imagine si vizibilitate extrem de mare la nivel international, au generat crestere pe linie in ultimii ani. Ca urmare a initiativelor de consolidare a pietei (de ex: achizitia Polycom de catre Plantronics) a modificarilor modelelor operationale si go-to-market introduse de furnizori (ex: reducerea numarului de distribuitori pan-europeni pentru Plantronics din 2019, Emitentul fiind unicul distribuitor pentru regiunea SEE) si odata cu atingerea pragurilor de volum prestabilite, statutul Emitentului s-a imbunatatit, ceea ce ii permite companiei sa abordeze in aceleasi conditii de competitivitate pietele externe.

Pe langa dezvoltarea noilor canale de distributie si a pietelor externe, compania acorda in continuare o atentie deosebita clientilor interni din categoria KA (Key Accounts) – Carrefour, Emag, Altex, etc.

Compania estimeaza mentinerea trend-ului de crestere a volumului de afaceri la export in ritm mai accelerat comparativ cu ritmul de dezvoltare pe piata interna, sperand ca, din cea de a doua jumatate a anului 2021, veniturile generate de cele doua categorii (intern si export) sa contribuie aproximativ in mod egal la cifra totala de afaceri a companiei.

#### ➤ **Marketplace Amazon**

Ca urmare a parteneriatului initiat cu Amazon.eu in anul 2015 si a evolutiei bune a relatiei pe parcursul anului 2016, s-a decis ca, incepand din ianuarie 2017, compania sa listeze produse din portofoliul sau in mod direct (din postura de furnizor independent) pe platforma marketplace Amazon. Aceasta actiune ii va permite, pe de-o parte, un control direct al vanzarilor, preturilor si al activitatilor de promovare, dar si accesul extins pe o piata de ordinul a peste 90 milioane de clienti. Indeplinirea acestui obiectiv va fi conditionata de capacitatea companiei de a mentine un stoc optim cu rotatie medie in proximitatea centrelor de livrare ale Amazon situate in diferite tari (ex: Germania, Franta, Spania, Italia, Marea Britanie, Cehia si Polonia), tari pentru care au fost obtinute coduri de TVA si sunt derulate operatiuni de vanzare directe, cu suportul logistic si fiscal al Amazon si KPMG. La fel precum in cazul vanzarilor Tellur la export, termenele de implementare asumate initial au suferit o intarziere de 5-6 luni, in principal din cauza activitatilor administrative necesare (de ex: setup-ul in sistemele Amazon, obtinerea de coduri de TVA in tarile target, constituirea si gestionarea stocurilor de marfa externe, etc.). Eforturile companiei au avut un impact pozitiv in cifra de afaceri, incepand cu anul 2017, in timp ce, in anul 2018, vanzarile pe platforma marketplace s-au triplat. De asemenea, Societatea si-a atins previziunile in anul 2019 si 2020; pentru anii urmatoari, estimam un trend pozitiv al acestui segment de afacere.

### ➤ Optimizari operationale

Managementul Emitentului este preocupat in mod constant, pe langa cresterea veniturilor, si de reducerea cheltuielilor operationale, optimizarea fluxurilor si proceselor de business, motivarea echipei si atragerea in mod constant de talente.

Odata cu introducerea aplicatiei de tip ERP si a modulului de business intelligence in septembrie 2016, au fost crescute vizibilitatea, standardizarea si transparenta asupra proceselor de business, a fluxurilor de activitati si a timpilor implicati in fiecare etapa a executiei, ceea ce ii permite companiei evaluarea si optimizarea eforturilor si a costurilor aferente la nivel de tranzactie. In urma analizei detaliate a utilizarii resurselor companiei, aceasta poate sa reuseasca sa le directioneze cu prioritate catre clientii si comenzile care ofera profitabilitate mai mare. De asemenea, tot pe baza analizelor de tip business intelligence, a fost demarat un program de monitorizare a rotatiei stocurilor la nivel de articol, avand ca scop cresterea stocurilor relevante in vederea satisfacerii cererii generate de initiativele mentionate anterior (produse Tellur, distributie la export, platformele marketplace Amazon). Recent, a fost extinsa si forta de vanzari prin recrutarea unor persoane cu experienta de business si de management la nivel pan-european. Pentru o mai mare flexibilitate, acuratete si grad de automatizare, s-a trecut, in anul 2016, la sistemul ERP al SAP, cu descentralizarea partii de operatiuni depozit (suportata actual de aplicatia xTrackWMS), model implementat cu succes si pe care compania a continuat sa il dezvolte in anii 2018 si 2019 prin integrarile EDI.

Emitentului intentioneaza sa acorde o atentie mai mare produselor / caracteristicilor / beneficiilor prin care se poate diferentia de concurenta directa, cum ar fi:

- produsele patentate (cum ar fi: FreshDot);
- ultimele tehnologii folosite in domeniu (cum ar fi cele din gama bateriilor externe);
- dezvoltarea in continuare a aplicatiei, disponibilizata in AppStore, cat si in GooglePlay, prin care un utilizator poate gestiona toate produsele Tellur Smart pe care le detine sau doreste sa le achizitioneze;
- prezentarea pe intelesul tuturor a produselor care par mai complexe (cum ar fi utilizarea produselor Smart Tellur) si a tehnologiilor mai putin cunoscute (cum ar fi explicatii video pentru instalarea luminii cu LED WiFi Tellur);
- interactiunea cu utilizatorii produselor Tellur pe platformele Social media (Facebook, YouTube, Instagram);
- servicii post-vanzare oferite atat partenerilor, cat si utilizatorilor finali prin platforma Tellur Club;
- actualizarea si imbunatatirea permanenta a siteurilor Tellur din toate platforme Amazon in care Emitentul are prezenta (cum ar fi pagina marcii Tellur de pe Amazon.co.uk), pentru a creste prezenta si notorietatea marcii Tellur in Europa;
- acordarea unei atentii deosebite raportului calitate / pret pentru produsele Emitentului, aceasta atentie fiind confirmata de recomandarile utilizatorilor finali care au achizitionat produsele Tellur din magazinele online, unde media este cuprinsa de 4,6 din 5. Conform analizelor realizate de Emitent, cea mai frecventa expresie intalnita in recomandarile post vanzare din Romania este de forma: "un produs la un pret corect".

### ➤ Raport de evaluare a marcii Tellur

Emitentul realizeaza, in prezent, un raport de evaluare a marcii Tellur cu scopul de a tranzactiona si a inregistra in contabilitate ca activ necorporal ABN SYSTEMS INTERNATIONAL S.A. In cadrul raportului de evaluare se doreste estimarea valorii de piata a marcii Tellur.

Emitentul declara si se angajeaza ca previziunile de mai sus sunt elaborate si pregatite pe o baza care este atat comparabila cu situatiile financiare anuale; cat si conforma cu politicile contabile ale Emitentului.

Dintre ipotezele folosite in redactarea previziunilor de mai sus factorii incerti care ar putea modifica in mod semnificativ rezultatul previziunii (+/-5% in evolutia rezultatului net previzionat) sunt: (1) evolutia preferintelor publicului ce influenteaza atat pretul cat si cantitatea vanduta din produsele companiei, (2) evolutia pretului energiei si materiilor prime care influenteaza costul final al bunurilor vandute, dar si cheltuielile generale ale societatii, (3) evolutia costului mediu cu salariile, (4) evolutia ratei impozitului pe profit.

Factorii care sunt in totalitate in afara influentei membrilor organelor de administrare, conducere si supraveghere ale Emitentului: toti ceilalti factori mentionati anterior si care nu sunt inclusi in paragraful de mai jos.

Factorii relevanti pentru pe care membrii organelor de administrare, conducere si supraveghere ale Emitentului ii pot influenta: (1) pretul de vanzare al produselor proprii, (2) salariile si alte beneficii oferite angajatilor, (3) chirile oferite pentru bunurile inchiriate, (4) costul general al atragerii de resurse financiare, (5) rata de amortizare a mijloacelor fixe, (6) cheltuielile generale si administrative, (7) tipurile de produse oferite, (8) segmentele de piata abordate si furnizorii alesi, (9) partenerii si distribuitorii alesi. Este de precizat ca in niciunul dintre aceste cazuri controlul managementului Emitentului nu este complet ci, mai degraba, subsidiar fortelor pietei si/sau legislatiei in vigoare.

### **Pct. 2.7.3. Declaratie privind prognozele**

Previziunile managementului oricarei companii (inclusiv a Emitentului) pot fi diferite in mod semnificativ (atat in minus cat si in plus) de rezultate efectiv inregistrate in viitor. Desi continutul acestui capitol (ca si restul documentelor aferente Ofertei) este redactat cu buna-credita, prezentarea unor previziuni nu trebuie interpretata in niciun fel ca fiind o garantie oferita de Emitent sau vreuna dintre celelalte parti implicate in derularea ofertei.

Astfel, investitorii nu trebuie sa isi fundamenteze decizia de investitii presupunand ca prezentele previziuni sunt orice altceva decat o incercare de tip "best effort" a managementului Emitentului de a estima evolutia pe care spera sa o aiba afacerile ABN Systems International S.A. in viitor, fara a putea garanta in nici un fel ca evolutia efectiva din viitor nu va diferi semnificativ fata de aceste previziuni. Astfel, nici Emitentul si nici vreuna dintre celelalte parti implicate in derularea ofertei nu pot fi tinute raspunzatoare daca, fara rea-vointa din partea acestora, oricare dintre estimarile prezentate in prezenta documentatie de Oferta se vor dovedi a avea o evolutie divergenta fata de ceea ce se va intampla efectiv in evolutia viitoare a afacerilor Emitentului, a pietelor pe care activeaza acesta sau a economiei in general.

Prognozele financiare includ proiectii ale elementelor de venituri si cheltuieli (bugete de venituri si cheltuieli), supuse aprobarii de catre Adunarea Generala a Actionarilor (AGA) precum si, dupa caz, elemente de fluxuri de numerar asociate unor bugete de investitii supuse aprobarii de catre AGA. Aceste prognoze vor fi furnizate investitorilor pe pagina pe pagina de internet a Companiei, [www.abnsystems.ro](http://www.abnsystems.ro), sectiunea pentru Investitori. Prognozele astfel publicate vor face parte din rapoartele anuale puse la dispozitia investitorilor. In cazul in care este necesara revizuirea bugetului anual asa cum a fost aprobat in AGA, compania va furniza o prognoza actualizata in raportul semestrial. Compania nu va furniza alte prognoze financiare pe parcursul anului fiscal.

In elaborarea prognozelor financiare, conducerea Companiei va depune eforturi rezonabile pentru a se asigura ca ipotezele si scenariile utilizate sunt adecvate si furnizeaza estimari realiste privind rezultatele financiare viitoare asteptate sau privind impactul asupra pozitiei si performantelor financiare ale Companiei.

### SECTIUNEA 3 – FACTORI DE RISC

O descriere a riscurilor semnificative care sunt specifice emitentului, intr-un numar limitat de categorii, intr-o sectiune intitulata "Factorii de risc".

In fiecare categorie, se stabilesc mai intai riscurile cele mai semnificative in evaluarea emitentului, tinand seama de impactul negativ asupra emitentului si de probabilitatea aparitiei acestora. Riscurile sunt coroborate in functie de continutul prospectului.

#### ➤ Riscuri legate de activitatea si industria in care activeaza compania

- Riscul privind punerea in aplicare a planurilor companiei

##### Riscul asociat planului de dezvoltare

In ciuda estimarilor calculate de care Emitent, din motive ce nu tin cont in intregime de acesta, planurile de extindere a activitatii derulate de companie, atat pe plan intern, cat si pe pietele externe ar putea sa nu fie realizabile. In cazul anumitor investitii derulate de catre companie, acestea se pot dovedi a nu fi la fel de profitabile sau chiar neprofitabile fata de estimarile initiale, ce au dus la luarea deciziei de investire, fapt ce ar putea avea un efect negativ, posibil chiar semnificativ asupra activitatii, situatiei financiare sau rezultatelor operationale ale Societatii din perspectiva planurilor de dezvoltare.

Societatea considera ca are un plan de dezvoltare moderat care, in orice scenariu, poate fi rapid ajustat corespunzator cu resursele disponibile. Intr-adevar, pot sa apara intarzieri din motive ce nu tin strict de Emitent sau ca rezultat al unor factori care nu au fost prevazuti anterior sau al caror impact negativ nu a putut fi contracarat sau anticipat la momentul realizarii analizei interne. O evolutie economica nefavorabila pe plan intern sau international ar putea infrana evolutia vanzarilor companiei.

##### Riscul asociat cu realizarea prognozelor

Prognozele financiare pornesc de la premisa indeplinirii planului de dezvoltare a afacerii. Societatea isi propune sa emita periodic prognoze privind evolutia principalilor indicatori economico-financiari, pentru a oferi potentialilor investitori si pietei de capital o imagine fidela si completa asupra situatiei actuale si a planurilor de viitor avute in vedere de companie, precum si rapoarte curente cu detalierea elementelor comparative intre datele prognozate si rezultatele efective obtinute. Prognozele vor fi parte a rapoartelor anuale si semestriale, iar politica privind prognozele urmeaza sa fie publicata pe site-ul societatii. Prognozele vor fi facute intr-o maniera prudenta, insa exista riscul de neindeplinire al acestora, prin urmare, datele ce urmeaza a fi raportate de companie pot fi semnificativ diferite de cele prognozate sau estimate, ca rezultat al unor factori care nu au fost prevazuti anterior sau al caror impact negativ nu a putut fi contracarat sau anticipat.

##### Riscul privind planul de afaceri

Intocmirea unui plan de afaceri care pleca de la un context probabil pe termen mediu si lung are impact asupra strategiei societatii; cu toate acestea lipsa unor date concrete si materializarea unui context diferit poate duce la obtinerea unor rezultate nedorite, la scaderea numarului de clienti si alte efecte adverse nedorite. Societatea elaboreaza intai un studiu de piata care sa stea la baza intocmirii unui plan de afaceri pe termen mediu si lung, iar apoi realizeaza si doreste implementarea unui plan pe termen mediu si lung.

- Riscul privind resursele umane

##### Riscul privind angajatii/personalul cheie

Succesul si capacitatea companiei depind in foarte mare masura de abilitatile personalului, de motivatia precum si de loialitatea acestuia. Pentru a gestiona aceste riscuri, societatea a adaptat o serie de masuri.

La nivelul Emitentului au fost elaborate programe de instruire si perfectionare a angajatilor. In acest sens, a fost completat si standardizat programul de inductie pentru noii angajati, in scopul de a permite familiarizarea rapida a acestora cu procesele si uneltele utilizate in cadrul companiei; au fost introduse cursurile trimestriale pentru actualizarea cunostintelor anagajatilor pe domeniile specifice de activitate (vanzari, contabilitate, logistica, marketing, si asa mai departe) si a tendintelor macroeconomice pe segmentul de activitate al Emitentului.

A avut loc migrarea in cloud a aplicatiei sistemului integrat ERP Si securizarea accesului prin Internet astfel incat Emitentul sa isi poata continua activitatea si in conditii de lucru remote.

A avut loc implementarea unui sistem de managementul performantei integrat cu SAP si actualizarea programului de compensatii si beneficii la nivelul intregului Emitent in scopul fidelizarii angajatilor concomitent cu alinierea retributiilor la cerintele pietei. In urma sondajelor interne realizate si a parerilor/sugestiilor angajatilor, a inceput colaborarea cu noi furnizori de servicii integrate pentru extinderea pachetului de beneficii acordate salariatilor si motivarea acestora. A fost largit numarul indicatorilor de performanta inteligenti monitorizati la nivel individual si pe departament si au fost integrati acesti indicatori in programul intern de managementul performantei pentru a permite angajatilor consultarea si analiza evolutiei / involutiei fiecaruia in timp real, pentru a putea actiona eficient in vederea alinierii cu obiectivele generale stabilite la nivel de companie.

#### **Riscul privind oferta de pe piata muncii**

Oferta redusa la recrutarea fortei de munca cu aptitudini sau calificare in domeniul de activitate al firmei reprezinta un risc pentru societate. Dificultatea angajarii, dar si pastrarea actualei fortei de munca cu aptitudini in domeniu reprezinta un risc pentru societate, aceasta putand sa intampine dificultati precum scaderea profitului si alte afecte adverse nedorite. Pentru a diminua pe cat este posibil acest risc, societatea depune eforturi cu privire la actiunile de recrutare. In cadrul acestui risc, includem si riscul asociat cu persoanele cheie, societatea depinde de recrutarea si pastrarea personalului din conducere si a angajatilor calificati. Cea mai mare parte a persoanelor cheie din companie au vechime de peste 5-10 ani, la nivelul Emitentului fiind realizate mai multe actiuni cu scopul retentiei personalului. Rentabilitatea pe termen mediu si lung a societatii depinde, in mare masura, de performanta angajatilor calificati, a personalului si conducerii executive, deosebit de importanti pentru dezvoltarea sa.

#### **Riscul privind comunicarea defectuasa dintre angajatii si clientii sau partenerii companiei**

Riscul privind comunicarea defectuasa dintre angajatii si clientii sau partenerii companiei – o comunicare interna defectuasa poate duce la scaderea vanzarilor si chiar pierderea clientilor si/sau partenerilor fideli. In vederea mitigarii acestui risc, societatea considera esentiala obtinerea de feed-back de la angajati in vederea imbunatatirii continue, si enuntarea unor reguli clare de cooperare si comunicare inscise in fisa de post.

- **Riscul de pierdere al reputatiei**

Riscul pierderii reputatiei este un risc inerent activitatii Emitentului, reputatia fiind deosebit de importanta in mediul de afaceri, mai ales in cadrul domeniului de activitate al societatii. Compania poate sa nu isi mentina reputatia in ceea ce priveste calitatea produselor si serviciilor, capacitatea Companiei de a atrage noi clienti, si de a pastra clientii existenti, de a mentine si dezvolta parteneriate noi putand fi afectata. Abilitatea de a pastra si de a atrage noi clienti sau parteneriate, depinde si de recunoasterea brandului si de reputatia acestuia pentru calitatea produselor si serviciilor oferite pe piata.

- **Riscul privind depasirea termenelor de livrare**

Unele depasiri ale termenelor de livrare pericliteaza capacitatea de a respecta angajamentul convenit cu clientul si scade astfel satisfactia acestuia si posibilitatea unei noi comenzi din partea acestui client. Aceste depasiri ale termenelor de livrare pot duce la returnarea marfii, pierderea clientului si chiar solicitarea de despagubiri din partea acestuia. Pentru a putea gestiona volumul de livrari, compania a a facut in ultimii ani eforturi sustinute in vederea optimizarii proceselor operationale, imbunatatirii infrastructurii informatice prin: (1) implementarea unui sistem integrat ERP, in vederea automatizarii proceselor de afaceri si standardizarea acestora la nivelul intregii organizatii, dar si in vederea unei gestionari optime a resurselor companiei; (2) integrarea EDI sau Electronic Data Interchange cu principalii clienti si furnizori ai Emitentului; (3) extinderea si modernizarea spatiilor de depozitare, impreuna cu modernizarea solutiei xTrack WMS, o aplicatie care raspunde complet la cerintele logisticii moderne folosind cele mai noi concepte pentru un management al depozitului eficient, (4) modernizarea infrastructurii informatice in vederea asigurarii rezilientei necesare continuitatii fluxurilor si proceselor operationale in cazul unor incidente neprevazute, etc.) si de instruire a personalului, eforturi care au permis Emitentului gasirea de noi canale de distributie si de crestere continua a vanzarilor si imbunatatire a marjelor de profitabilitate.

- **Riscul de cash-flow**

Acesta reprezinta riscul ca Societatea sa nu-si poata onora obligatiile de plata la scadenta. O politica prudenta de gestionare a riscului de cash-flow implica mentinerea unui nivel suficient de numerar, echivalent de numerar si

disponibilitate financiara prin facilitati de credit contractate adecvat. Societatea monitorizeaza nivelul intrarilor de numerar previzionate din incasarea creantelor comerciale, precum si nivelul iesirilor de numerar previzionate pentru plata datoriilor comerciale si a altor datorii.

Societatea a avut un ritm de crestere anual mediu sustinut, chiar in conditiile crizelor financiare mondiale (si mai nou in contextul COVID-19), reusind sa gasesca solutii pentru mentinerea si chiar imbunatatirea indicatorilor de profitabilitate, solvabilitate si lichiditate, dovedindu-se un partener de incredere al furnizorilor si clientilor sai. Aceasta a contribuit la mentinerea sau cresterea termenelor de plata pentru anumiți furnizori existenti, mentinerea sau cresterea garantiilor pentru furnizori de la companiile de asigurari, acoperind cu succes, printr-o disciplina financiara coerenta, intarzierile la plata facturilor scadente din partea unor clienti mari, pe fondul mentinerii unui grad total de indatorare mic, concomitent cu imbunatatirea marjelor din vanzari si a rentabilitatii afacerii.

Totusi, nevoile companiei de expansiune (ex: 1. adaugarea de noi furnizori in vederea diversificarii portofoliului de produse, acest aspect presupunand plati in avans si termene de plata mai reduse in comparatie cu furnizorii existenti pentru care este demonstrata functionalitatea relatiei de afaceri si bonitatea; 2. obligativitatea de a avea in permanenta stocurile suficiente si necesare desfacerii, ca un criteriu de diferentiere fata de concurenta, dar si pentru a sustine proiecte noi) si de consolidare a pozitiei pe segmentele sale de activitate (ex: 1. schimbarea modelului de afaceri al Plantronics a dus la reducerea termenelor de plata impuse; 2. proceduri noi interne ale clientilor mari sau intarzierea determinata de utilizarea companiilor de curierat, au dus la intarzieri de plata fata de termenul agreeat; 3. mentinerea relatiilor comerciale presupun activitati de promovare si informare, dar si stimulente financiare sub forma de bonusuri), au dus treptat in ultimii ani la inversarea si scaderea ecartului DSO (numarul mediu de zile in care compania reuseste sa colecteze creantele de la clienti) - DPO (numarul mediu de zile in care compania reuseste sa isi plateasca furnizorii), punand presiune pe cash flow-ul companiei.

De precizat este si faptul ca: (1).relatiile cu bancile sunt agreeate de Emitent a fi stabile, dezvoltate de-a lungul anilor, pentru care exista un istoric de plata si de creditare; (2) nu exista litigii cu clientii sau furnizorii societatii, acestia avand o reputatie impecabila in piata si risc minim de neplata; (3) exista un control direct al institutiilor de creditare asupra creantelor societatii, acestea fiind factorizate sau asigurate.

- **Riscul de contrapartida**

Acesta este riscul ca o terta persoana fizica sau juridica sa nu isi indeplineasca obligatiile catre companie, ducand astfel la o pierdere financiara pentru aceasta. In mod normal, compania este expusa riscului de credit din activitatile sale de exploatare, insa de precizat este faptul ca exista un control direct al institutiilor de creditare asupra creantelor companiei, contractele mari fiind factorizate prin contracte de factoring cu institutii bancare precum BRD – Groupe Societe Generale sau ING Bank NV Amsterdam, cu regres sau prin reverse factoring. Contractele sau partenerii ale caror facturi nu sunt incluse in contracte de factoring, sunt incluse in polita de asigurare pe care compania o are incheiata cu Compagnie Francaise D'Assurance pour le Commerce Exterieur S.A. Bois-Colombes Sucursala Bucuresti – Asigurator, Coface Romania Insurance Service S.R.L. – Prestator de Servicii de Informatii si Agentie de Colectare a Datoriilor).

- **Riscul de lichiditate aferent bunurilor detinute de companie**

Politica companiei este de a nu investi neaparat in cladiri pentru depozite, magazine sau birouri. Valoarea imobilelor va evolua odata cu tendintele de pe piata imobiliara. Preturile de achizitie permit o marja larga de fluctuatie, astfel incat chiar o scadere dramatica a pietei sa nu coboare valoarea lor sub preturile de achizitie.

Riscul de lichiditate este corelat cu detinerea de active imobilizate si transformarea acestora in active lichide. Activitatea Societatii nu depinde de transformarea acestora in lichiditati.

- **Riscul privind concurenta**

Intrarea unor noi competitori pe piata va intensifica concurenta si va pune presiune asupra activitatii desfasurate de societate, avand riscul de a inregistra o scadere a profitului si chiar efecte adverse nedorite. Pentru a mitiga acest risc, societatea consolideaza punctele tari ale firmei pentru a crestere gradul de fidelizare a clientilor.

- **Riscul de poprire a conturilor Emitentului**

Poprirea conturilor este o masura de executare silita care poate fi aplicata pentru o companie. Astfel, conturile Emitentului pot fi blocate ca rezultat al popririi, in cazul in care creditorii ai Emitentului solicita aceasta masura pentru a

isi recupera creante. Poprirea conturilor Emitentului atrage blocarea sumelor din conturile poprite si poate conduce la ingreunarea sau imposibilitatea companiei de a isi onora obligatii ulterioare, in termenii agreeati. Pana la data prezentului Document, Emitentul nu a avut datorii restante catre stat sau alte datorii restante si nici procese in acest sens.

- **Riscul de pret**

Riscul de pret este o componenta a riscului de piata, care poate sa apara din fluctuatiile preturilor serviciilor si produselor oferite de Companie, astfel incat contractele existente sa devina neprofitabile. Compania monitorizeaza cu atentie preturile pietei, iar, la nevoie, se poate retrage din contractele ce risca sa devina nefavorabile.

- **Riscul investitiilor in alte companii**

Emitentul poate decide investitia in alte companii din acelasi domeniu de activitate, luand decizia de investitie in mod rezonabil, fundamentat si diligent in functie de oportunitatile viitoare. Emitentul poate decide investitia in companii ce deruleaza activitati incadrate in aceeasi linie de activitati, sau a unor activitati complementare, luand in calcul integrarea acestor linii in cadrul activitatii principale ale societatii. Dar, din motive ce nu tin de Emitent, investitia se poate dovedi a fi sub estimarile prognozate de Emitent la momentul luarii deciziei de investitie, astfel aceasta demonstrandu-se a fi nefavorabila ulterior. In cazul preluarii altei companii sau a unei detineri semnificative in alte companii, Emitentul nu poate garanta pastrarea portofoliului de clienti ale societatii achizitionate sau generarea aceleasi marje de profit inregistrate anterior de acestea.

- **Riscul datorat schimbarilor in tehnologie**

Deoarece evolutia tehnologiei are un rol foarte important in activitatea societatii, anticiparea schimbarilor in acest domeniu poate imbunatati pozitia societatii pe piata. Dupa cum orice ezitare, intarziere sau eroare in previzionarea evolutiei tehnologiei sau in achizitionarea, dezvoltarea, oferirea produselor catre clienti a celor mai adecvate realizari in domeniu, poate aduce Societatii reducerea sau chiar pierderea portofoliului de clienti. Un astfel de risc poate conduce la diminuarea surselor de venit si la scaderea pozitiei de pe piata a societatii. Compania este la curent cu trendurile existente la nivel global, in era tehnologiei, Emitentul sustinand accesul universal la produse care contribuie la cresterea standardelor de viata si de securitate.

➤ **Riscuri legate de aspecte legale si de reglementare si litigii**

- **Riscul fiscal si juridic**

Emitentul este guvernat de legislatia din Romania si chiar daca legislatia din Romania a fost in mare parte armonizata cu legislatia Uniunii Europene, pot aparea modificari ulterioare, respectiv pot fi introduse legi si regulamente noi, ce pot produce efecte asupra activitatii companiei. Legislatia din Romania este adesea neclara, supusa unor interpretari si implementari diferite si modificari frecvente. Atat modificarea legislatiei fiscale si juridice, cat si eventuale evenimente generate de aplicarea acestora, se pot concretiza in posibile amenzi sau procese intentate companiei, care pot impacta activitatea Emitentului.

- **Riscurile legate de litigiile companiei**

**Riscul generat de litigiile societatii**

Desi Emitentul acorda o atentie deosebita respectarii tuturor prevederilor legale, in contextul derularii activitatii sale, Emitentul este supus riscului generat de litigii si de alte proceduri judiciare. Este posibil ca Emitentul sa fie afectat de pretentii contractuale sau extracontractuale, plangeri, inclusiv de contrapartile din relatiile contractuale, clienti, concurenti sau autoritati reglementare. De asemenea, o influenta o poate avea si orice fel de publicitate negativa asociata unui astfel de eveniment.

**Riscul asociat altor tipuri de litigii**

In contextul derularii activitatii sale, Emitentul este supus unui risc de litigii, printre altele, ca urmare a modificarilor si dezvoltarii legislatiei. Este posibil ca Emitentul sa fie afectat de alte pretentii contractuale, plangeri si litigii, inclusiv de la contraparti cu care are relatii contractuale, clienti, concurenti sau autoritati de reglementare, precum si de orice publicitate negativa pe care o atrage un astfel de eveniment.

*Pana in prezent, Emitentul nu a fost implicat in litigii cu furnizorii sau clientii sai, acestia avand o reputatie impecabila in piata si risc minim de neplata. La data realizarii prezentului document, Emitentul nu este implicat in proceduri judiciare.*

- **Risc privind protectia datelor cu caracter personal**

In cadrul activitatii sale, compania colecteaza, stocheaza si utilizeaza date care sunt protejate de legi privind protectia datelor cu caracter personal. Cu toate ca Emitentul ia masuri de precautie in vederea protejarii datelor clientilor, in conformitate cu cerintele legale privind protectia vietii private, mai ales in contextul implementarii Regulamentului general privind protectia datelor (UE) 2016/79 si in Romania (incepand cu 25 mai 2018), riscurile privind scurgerea de date nu pot fi complet eliminate.

Compania a implementat o procedura privind pastrarea confidentialitatii datelor cu caracter personal, pentru a exclude expunerea la incalcarea dispozitiilor legale ce reglementeaza protectia datelor cu caracter personal in vigoare in spatiul european. Compania ia in calcul acest risc si ia masuri de precautie in vederea protejarii datelor clientilor, in conformitate cu cerintele legale in vigoare. Desi Emitentul ia toate masurile de precautie impuse in acest domeniu, exista posibilitatea ca, avand in vedere ca desfasoara relatii comerciale cu diversi parteneri contractuali, acestia sa nu respecte pe deplin termenii contractuali relevanti si toate obligatiile referitoare la protectia datelor impuse acestora.

- **Risc asociat cu insolventa si falimentul**

Legislatia din Romania privind falimentul si executarea nu ofera acelasi nivel de drepturi, remedii si proiectii de care se bucura creditorii conform regimurilor juridice din alte jurisdicții ale Uniunii Europene. In special, legislatia si practica privind falimentul si executarea din Romania pot face recuperarea de catre Emitent a sumelor legate de creantele garantate si negarantate in instanțele din Romania mult mai dificila si indelungata comparativ cu alte tari. In ultimii ani, insolventa in Romania a cunoscut o dinamica nefavorabila, societatile insolvabile, precum si societatile care au raportat pierderi nete, fiind in mare parte responsabile de inrautatarea disciplinei de plata in intreaga economie. Incapacitatea de a obtine remedii legale eficiente intr-un timp rezonabil poate afecta in mod negativ activitatea, situatia financiara, rezultatele operatiunilor, lichiditatea sau perspectivele Emitentului.

Totusi, riscul asociat cu insolventa si falimentul trebuie corelat cu faptul ca nici unul dintre clientii cu potential de risc nu reprezinta mai mult de 1% din cifra de afaceri ai Emitentului, precum si prin prisma faptul ca toti clientii sunt asigurati (prin contracte de factoring, chiar si pe limita discreționara oferita prin contractul cu Coface).

➤ **Riscuri legate de mediul economic intern si international**

- **Riscuri economice generale**

Activitatile Emitentului sunt sensibile la ciclurile economice si la conditiile economice generale. Atat crizele financiare internationale, cat si mediul economic instabil pot avea efecte negative semnificative asupra activitatii, rezultatelor operationale si pozitiei financiare a Emitentului. Turbulentele socio-politice pot, de asemenea, impacta activitatea companiei. Pietele financiare internationale au resimtit efectele crizei financiare mondiale declansata in anul 2008 sau ale crizei generate de pandemia de COVID-19. Aceste efecte s-au resimtit si pe piata financiara romaneasca sub forma lichiditatii scazute a pietei de capital, precum si printr-o crestere a ratelor de dobanda de finantare. Pe viitor, astfel de scenarii s-ar putea repeta si eventualele pierderi semnificative suferite de piata financiara internationala, cu implicatii majore pe piata locala, ar putea afecta capacitatea Emitentului de a isi pune in aplicare planul de dezvoltare si afaceri, rezultatele operationale ale acestuia si potentialul de a obtine imprumuturi sau finantari noi, in conditii sustenabile.

- **Risc de pandemie**

Risc de pandemie - Desi ignorat in ultimele decenii, acest risc (in special riscul unor epidemii la nivel global, respectiv riscul de pandemie) a revenit, relativ recent, in atentia publicului. Desi pentru unele companii acestea pot deveni oportunitati, cel putin pe termen scurt, impactul economic general este considerat a fi unul negativ. Astfel, exista opinii ca, in functie de natura si severitatea pandemiei, aceasta poate induce recesiuni care sa dureze un trimestru, sau chiar si mai multi ani. In conditiile in care reactiile autoritatilor publice si/sau ale comunitatii medicale nu ar fi cele potrivite, exista chiar riscul unei depresiuni care ar conduce la reduceri importante in activitatea economica si in pretul majoritatii activelor.

De exemplu, in primele luni ale anului 2020, a aparut o pandemie de coronavirus (SARS-COV-2), cunoscuta sub denumirea COVID-19. Aceasta pandemie a dus la inregistrarea unor scaderi de peste 25% raportate la cele mai recente maxime pentru principalii indici bursieri la nivel global. Acest lucru a influentat in mod similar si piata locala de capital. Mai mult, la nivel international, majoritatea claselor de active importante au fost influentate negativ in mod sever, chiar si cele care functioneaza traditional ca refugii pentru investitori.

- **Riscul fluctuatiilor cursului valutar si a inflatiei**

Riscul valutar se manifesta sub forma posibilitatii inregistrarii unor pierderi, fie ca urmare a pastrarii sau incasarii unei valute, fie datorita efectuarii de operatiuni de schimb valutar, la o data ulterioara predeterminata.

In prezent, moneda oficiala a Romaniei are un regim al cursului de schimb variabil, avand fluctuatii lunare. Compania este expusa riscului valutar prin numerarul detinut si prin incasarile de la clientii din afara tarii sau prin platile catre partenerii externi.

Creantele si datoriile in valuta sunt exprimate in lei, la cursul de schimb valabil la data bilantului, comunicat de Banca Nationala a Romaniei. Diferentele rezultate din cursurile de schimb sunt inregistrate in contul de profit si pierdere, iar acestea nu impacteaza fluxurile de numerar pana la momentul lichidarii datoriei sau a creantei.

- **Riscul asociat ratelor dobanzilor si surselor de finantare**

In cazul deteriorarii mediului economic in cadrul caruia opereaza Emitentul, acesta s-ar putea gasi in imposibilitatea contractarii unui nou credit/linii de credit in conditiile anterioare, fapt ce ar putea duce la cresterea costurilor de finantare si ar afecta situatia financiara a Societatii.

- **Alte riscuri**

Investitorii potentiali ar trebui sa ia in considerare faptul ca riscurile prezentate anterior sunt cele mai semnificative riscuri de care compania are cunostinta la momentul redactarii documentului. Totusi, riscurile prezentate in aceasta sectiune nu includ in mod obligatoriu toate acele riscuri asociate activitatii Emitentului, iar compania nu poate garanta faptul ca ea cuprinde toate riscurile relevante. Pot exista si alti factori de risc si incertitudini de care compania nu are cunostinta la momentul redactarii documentului si care pot modifica in viitor rezultatele efective, conditiile financiare, performantele si realizarile emitentului si pot conduce la o scadere a pretului actiunilor companiei. De asemenea, investitorii ar trebui sa intreprinda verificari prealabile necesare in vederea intocmirii propriei evaluari a oportunitatii investitiei.

Prin urmare, decizia investitorilor potentiali, daca o investitie in instrumentele financiare emise de catre Emitent este adecvata, ar trebui sa fie luata in urma unei evaluari atente atat a riscurilor implicate, cat si a celorlalte informatii referitoare la emitent, cuprinse sau nu in acest document.

## **SECTIUNEA 4 – GUVERNANTA CORPORATIVA**

In aceasta sectiune este explicat modul de administrare a emitentului si rolul persoanelor implicate in administrarea societatii.

### ***Pct. 4.1. Organele de administrare, conducere si supraveghere si conducerea superioara***

**Pct. 4.1.1. Numele, adresa de la locul de munca si functia in cadrul societatii emitente ale urmatoarelor persoane si principalele activitati desfasurate de acestea in afara societatii emitente, daca activitatile in cauza sunt semnificative pentru societatea emitenta:**

- membrii organelor de administrare, conducere si/sau supraveghere;**
- asociatii comanditati, in cazul unei societati in comandita pe actiuni.**
- orice membru al conducerii superioare al carui nume poate fi mentionat pentru a dovedi ca societatea emitenta dispune de pregatirea si experienta necesara pentru conducerea activitatilor sale.**

**Detalii privind natura oricarei relatii de rudenie intre persoanele mentionate la literele (a)-(c).**

Emitentul este persoana juridica romana, avand forma de societate pe actiuni si isi desfasoara activitatea in conformitate cu prevederile prezentului Act Constitutiv, cu Legea societatilor nr. 31/1990 republicata, cu modificarile si completarile ulterioare si cu legislatia romana in vigoare.

Societatea este administrata in sistem unitar de catre un Consiliu de Administratie format din trei membri, ales de catre adunarea generala ordinara a actionarilor pentru un mandat de 4 ani, cu posibilitatea reinnoirii mandatului. Durata mandatului primilor membri ai Consiliului de Administratie este de 2 ani.

Consiliul de Administratie poate delega conducerea Societatii unuia sau mai multor directori, numind pe unul dintre ei director general, caz in care puterea de a reprezenta Societatea in raport cu tertii si in justitie apartine Directorului General al Societatii. Consiliul de Administratie pastreaza atributia de reprezentare a Societatii in raporturile cu directorii acesteia.

Durata mandatului directorilor se stabileste prin decizia Consiliului de Administratie sau prin contractul de management. Presedintele Consiliului de Administratie al Societatii poate fi numit Director General.

Consiliul de Administratie isi desfasoara activitatea la sediul Emitentului.

La data prezentului Prospect, componenta Consiliului de Administratie era urmatoarea:

- Barbu Adisor-George, Membru executiv si Presedintele Consiliului de Administratie, avand un mandat de 2 ani, pana la data de 06.10.2023
- Nedelea Bogdan-Remus, Membru executiv, avand un mandat de 2 ani, pana la data de 06.10.2023
- Dorobantu Mircea-Bogdan, Membru neexecutiv, avand un mandat de 2 ani, pana la data de 06.10.2023

Nu exista relatii de rudenie intre persoanele mentionate la literele (a)-(c).

**Pct. 4.1.2 Pentru fiecare membru al organelor de administrare, conducere sau supraveghere și fiecare persoană menționată la punctul 4.1.1 literele (b) și (c), detalii privind pregătirea și experiența relevantă a persoanei respective în ceea ce privește gestionarea afacerilor, precum și următoarele informații:**

#### **Barbu Adisor-George**

Barbu Adisor-George si-a inceput activitatea in cadrul Emitentului in anul 2007, avand o experienta de peste 14 ani in cadrul acestuia. Pasionat de tehnologie si inovatie, ocupa in acest moment functia de Director General si presedinte al Consiliului de Administratie al Emitentului. Anterior experientei din cadrul Emitentului, acesta a mai ocupat functii de management in cadrul Diverta si intr-o alta companie de productie. Acesta detine o diploma MBA in cadrul ASEBUSS & Kennesaw State University.

#### **Nedelea Bogdan-Remus**

Nedelea Bogdan Remus, asociat/actionar fondator, este in acest moment Director General Adjunct si membru in Consiliul de Administratie al Emitentului. De la fondarea companiei pana in prezent este Administrator si Director General Adjunct. O perioada (anii 2006-2008), a lucrat pentru ING Bank, din functia de Director de Office in Bucuresti. Acesta detine o diploma universitara in informatica economica, Universitatea Romano-Americana din Bucuresti.

#### **Dorobantu Mircea-Bogdan**

Dorobantu Mircea-Bogdan detine, in prezent, functia de Director Comercial si membru in Consiliul de Administratie al Emitentului. Acesta s-a alaturat Societatii in iunie 2009, in rolul de Manager Achizitii, functie pe care a detinut-o pana in septembrie 2018. Anterior experientei din cadrul Emitentului, acesta a mai ocupat functii de management in cadrul Diverta si Proca Romania. Dl. Dorobantu Mircea-Bogdan detine o diploma universitara in management in cadrul Academiei de Studii Economice din Bucuresti.

#### **(a) Detalii privind orice condamnare pentru fraudă pronunțată în cursul ultimilor cinci ani cel puțin**

Emitentul declara ca persoanele mentionate la Pct. 4.1.1. nu au suferit nicio condamnare pentru fraudă pronunțată in cursul ultimilor cel puțin cinci ani.

**(b) Detalii privind orice incriminare si/sau sanctiune publica oficiala adusa/impusa unei astfel de persoane de catre autoritatile statutare sau de reglementare. Se indica, de asemenea, daca persoana in cauza a fost vreodata impiedicata de o instanta sa mai actioneze ca membru al unui organ de administrare, conducere sau supraveghere al**

**unui emitent sau sa intervina in gestionarea sau desfasurarea afacerilor unui emitent in cursul ultimilor cinci ani cel puțin.**

Emitentul declara ca, pentru persoanele mentionate la pct. 4.1.1, nu au fost aduse sau aplicate nicio incriminare sau sanctiune publica oficiala adusa/impusa de catre autoritatile statutare sau de reglementare (inclusiv de catre organismele profesionale). De asemenea, emitentul declara ca, persoanele mentionate la pct. 4.1.1, nu au fost vreodata impiedicate de o instanta sa actioneze ca membru al unui organ de administrare, conducere sau supraveghere al unui emitent, sau sa intervina in gestionarea sau desfasurarea afacerilor unui emitent in cursul ultimilor cinci ani, cel puțin.

***Pct. 4.2. Remuneratie si beneficii, pentru ultimul exercitiu financiar complet, pentru persoanele menționate la punctul 4.1.1 literele (a) și (c)***

***Pct.4.2.1 Cuantumul remuneratiei platite (inclusiv orice remuneratie condiționată sau amănată) si beneficiile în natură acordate de către Emitent pentru serviciile de orice fel prestate în beneficiul lor de persoana în cauză***

In ultimul exercitiu financiar incheiat, societatea fiind inregistrata sub forma de S.R.L. nu a existat un mandat remunerat, cei trei asociati / actionari fondatori asigurand impreuna conducerea acesteia. Astfel, nu a existat nici o remuneratie conditionata sau amanata.

Membrilor conducerii li s-au acordat acele beneficii in natura care sunt necesare desfasurarii in bune conditii a sarcinilor ce le revin, respectiv vacante platite si asigurare medicala privata, in cuantum total de aproximativ 17.300 RON/an pentru fiecare persoana din conducerea Emitentului.

***Pct. 4.2.2. Cuantumul total al sumelor alocate de emitent pentru plata pensiilor sau a altor beneficii***

Emitentul nu a alocat sume pentru plata de pensii si alte beneficii persoanelor mentionate la pct. 4.1.1 literele (a) și (c), in afara celor prezentate la pct. 4.2.1 de mai sus.



***Pct. 4.3. Participațiile și opțiunile pe acțiuni***

***Cele mai recente informatii posibile privind participatiile detinute in capitalurile proprii ale emitentului si eventualele optiuni pe actiunile emitentului de catre fiecare dintre persoanele mentionate la pct. 4.1.1 literele (a) și (c)***

La data prezentului Prospect, Dl. Nedelea Bogdan Remus detine 8.132.000 Actiuni, reprezentand 45% din capitalul social al Emitentului (reprezentand o participare de 45% la profitul sau pierderile Emitentului si 45% din drepturile de vot) iar dl. Barbu Adisor George detine 8.132.000 Actiuni, reprezentand 45% din capitalul social al Emitentului (reprezentand o participare de 45% la profitul sau pierderile emitentului si 45% din drepturile de vot).

Dl. Dorobantu Mircea-Bogdan, administrator executiv, nu deține niciun fel de participații in capitalurile proprii ale Emitentului.

Niciuna dintre persoanele mentionate la pct. 4.1.1 literele (a) si (c) nu detine in prezent optiuni pe actiunile Emitentului. Totusi, conform Hotararii A.G.E.A. nr. 1 din 24.11.2021 in perioada 2022 – 2024 Consiliul de Administratie va putea aloca Persoanelor Eligibile optiuni pe actiuni in limita a maximum 2,5% pe an din capitalul social al Societatii de la momentul exercitarii Optiunii. Aceasta se va face luand in considerare rezultatele financiare si operationale ale anului anterior acordarii (deci perioada 2021-2023) iar dintre persoanele mentionate la pct. 4.1.1 literele (a) si (c) ale Prospectului pot deveni astfel eligibile pentru a detine optiuni pe actiuni.

## SECTIUNEA 5 – INFORMATII FINANCIARE SI INDICATORII-CHEIE DE PERFORMANTA

In aceasta sectiune sunt prezentate informatii financiare istorice prin publicarea informatiilor financiare si a indicatorilor-cheie de performanta ai emitentului.

Informatiile financiare prezentate mai jos pentru anii 2018, 2019 si 2020 au fost extrase din situatiile financiare anuale individuale auditate ale Emitentului la data de si pentru exercitiile financiare incheiate la 31 decembrie 2018, 2019 si 2020.

Informatiile financiare prezentate mai jos pentru perioada de sase luni incheiata la 30 iunie 2020 si 2021 au fost extrase din raportarile financiare interimare semestriale neauditate ale Emitentului la datele 30 iunie 2020 si 30 iunie 2021.

### Pct. 5.1. Informatii financiare istorice

#### Pct. 5.1.1. Informatii financiare istorice auditate pentru ultimele trei exercitii financiare (sau pentru orice perioada mai scurta de cand functioneaza emitentul) si raportul de audit corespunzator fiecarui exercitiu.

Informatiile financiare de mai jos consta in situatii financiare anuale auditate ale Emitentului pentru exercitiile financiare incheiate la 31 decembrie 2018, 31 decembrie 2019 si 31 decembrie 2020. Informatiile financiare anuale prezentate au fost extrase din situatiile financiare auditate intocmite in conformitate cu Ordinul Ministrului Finantelor Publice nr. 1802/2014 pentru aprobarea Reglementarilor contabile privind situatiile financiare anuale individuale si situatiile financiare anuale consolidate, cu modificarile ulterioare („OMFP nr. 1802/2014”), la data de si pentru exercitiile financiare incheiate la la 31 decembrie 2018, 31 decembrie 2019 si 31 decembrie 2020, insotite de raportul auditorului independent.

Situatiile financiare anuale au fost aprobate de catre actionarii in ASOA.

Situatiile financiare anuale sunt prezentate in lei romanesti (RON), daca nu este specificat altfel, aceasta fiind moneda functionala la nivel de Emitent.

Informatiile financiare anuale incluse in acest Prospect UE pentru crestere trebuie citite impreuna cu situatiile financiare anuale amintite mai sus si, acolo unde este cazul, impreuna cu notele explicative la situatiile financiare anuale, precum si coroborat cu informatiile din celelalte subcapitole din prezenta Sectiune a Prospectului UE pentru crestere. Investitorii potentiali ar trebui sa citeasca prezentul Prospect UE pentru crestere in totalitate si nu ar trebui sa se bazeze exclusiv pe informatiile selectate sau pe cele sintetizate.

Informatiile financiare incluse in „Alte informatii financiare” se refera la informatii financiare care nu au fost extrase din situatiile financiare dar care au fost, totusi, extrase sau au rezultat din inregistrarile de gestiune sau din evidentele contabile.

### Situatia contului de profit si pierdere

Urmatorul tabel prezinta situatia contului de profit si pierdere pentru anii incheiati la 31 decembrie 2018, 31 decembrie 2019 si 31 decembrie 2020.

RON	Pentru anul incheiat la 31 decembrie			variatie (%)	
	2020	2019	2018	2020/2019	2019/2018
Venituri totale din exploatare	93.773.917	91.917.453	94.280.755	2,0%	-2,5%
Cifra de afaceri neta	93.579.297	91.604.240	94.036.608	2,2%	-2,6%
<i>*Cifra de afaceri neta , din care:</i>					
vanzari intern	59.578.249	56.259.823	53.249.263	5,9%	5,7%
vanzari extern	34.001.048	35.344.417	40.787.345	-3,8%	-13,3%
<i>*Cifra de afaceri neta , din care:</i>					
vanzari B2B	18.999.116	11.195.153	10.502.546	69,7%	6,6%
vanzari distributie	33.177.379	36.173.914	34.994.974	-8,3%	3,4%
vanzari IT	28.529.391	35.832.412	41.659.494	-20,4%	-14,0%
vanzari online si marketplace	12.873.411	8.402.761	6.879.593	53,2%	22,1%

<i>*Cifra de afaceri neta , din care:</i>					
vanzari Tellur	19.494.746	13.453.212	10.357.852	44,9%	29,9%
vanzari altele	74.084.551	78.151.028	83.678.756	-5,2%	-6,6%
Alte venituri	194.620	313.213	244.147	-37,9%	28,3%
<b>Cheltuieli totale de exploatare</b>	<b>87.333.078</b>	<b>85.758.862</b>	<b>88.937.299</b>	<b>1,8%</b>	<b>-3,6%</b>
Cheltuieli materii prime si materiale	675.344	791.623	978.910	-14,7%	-19,1%
Cheltuieli privind marfurile (costul bunurilor vandute) nete de reduceri comerciale	71.503.809	68.516.931	69.896.682	4,4%	-2,0%
Cheltuieli cu personalul	4.479.848	4.312.870	4.684.600	3,9%	-7,9%
Amortizarea	475.356	624.641	500.757	-23,9%	24,7%
Alte cheltuieli de exploatare	10.198.721	11.512.797	12.876.350	-11,4%	-10,6%
<b>Rezultatul din exploatare (EBIT)</b>	<b>6.440.839</b>	<b>6.158.591</b>	<b>5.343.456</b>	<b>4,6%</b>	<b>15,3%</b>
<b>**Rezultatul din exploatare inainte de amortizare (EBITDA)</b>	<b>6.916.195</b>	<b>6.783.232</b>	<b>5.844.213</b>	<b>2,0%</b>	<b>16,1%</b>
Venituri financiare	219.932	447.057	182.454	-50,8%	145,0%
Cheltuieli financiare	903.591	1.119.710	910.262	-23,4%	29,6%
Rezultat financiar	(683.659)	(732.654)	(727.808)	-6,7%	0,7%
<b>Venituri totale</b>	<b>93.993.849</b>	<b>92.364.510</b>	<b>94.463.209</b>	<b>1,8%</b>	<b>-2,2%</b>
<b>Cheltuieli totale</b>	<b>88.236.669</b>	<b>86.938.573</b>	<b>89.847.561</b>	<b>1,5%</b>	<b>-3,2%</b>
<b>Rezultat brut</b>	<b>5.757.180</b>	<b>5.425.937</b>	<b>4.615.648</b>	<b>6,1%</b>	<b>17,6%</b>
Impozit pe profit	44.713	126.698	48.334	-64,7%	162,1%
<b>Rezultatul net</b>	<b>5.712.467</b>	<b>5.299.239</b>	<b>4.567.314</b>	<b>7,8%</b>	<b>16,0%</b>

\* „Alte informatii financiare” care nu au fost extrase din situatiile financiare anuale auditate dar care au fost, totusi, extrase sau au rezultat din inregistrările de gestiune sau din evidentele contabile ale Emitentului.

\*\*Rezultatul din exploatare inainte de amortizare (sau EBITDA) este rezultat in urma adunarii valorii cheltuielilor de exploatare cu Amortizarea (Ajustari de valoare privind imobilizarile corporale si necorporale) cu Rezultatul din exploatare (sau EBIT) pentru perioada indicata in tabel. Valoarea rezultata prin adunare nu este auditata.

#### Situatia activelor, datoriilor si capitalurilor proprii

Urmatorul tabel prezinta situatia activelor, datoriilor si capitalurilor proprii pentru anii incheiati la 31 decembrie 2018, 31 decembrie 2019 si 31 decembrie 2020.

RON	Pentru anul incheiat la 31 decembrie			variatie (%)	
	2020	2019	2018	2020/2019	2019/2018
<b>Activ</b>					
<b>Total active imobilizate</b>	<b>10.181.102</b>	<b>10.112.523</b>	<b>10.163.327</b>	<b>0,7%</b>	<b>-0,5%</b>
Imobilizari corporale	9.906.164	9.707.167	9.655.853	2,1%	0,5%
Imobilizari necorporale	139.763	276.030	378.148	-49,4%	-27,0%
Imobilizari financiare	135.175	129.326	129.326	4,5%	0,0%
<b>Total active circulante</b>	<b>64.046.370</b>	<b>55.410.952</b>	<b>54.900.058</b>	<b>15,6%</b>	<b>0,9%</b>
Stocuri	29.545.247	22.876.263	20.063.139	29,2%	14,0%
Creante	34.096.460	32.088.207	33.731.076	6,3%	-4,9%
Investitii financiare pe termen scurt	0	0	0	0,0%	0,0%
Casa si conturi la banci	404.663	446.482	1.105.843	-9,4%	-59,6%
<b>Cheltuieli in avans</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>
<b>Total activ</b>	<b>74.227.472</b>	<b>65.523.475</b>	<b>65.063.385</b>	<b>13,3%</b>	<b>0,7%</b>

<b>Capitaluri proprii si pasiv</b>					
<b>Total datorii</b>	<b>48.531.153</b>	<b>42.694.436</b>	<b>44.748.300</b>	<b>13,7%</b>	<b>-4,6%</b>
<b>Total datorii pe termen scurt</b>	<b>48.531.153</b>	<b>42.694.436</b>	<b>44.748.300</b>	<b>13,7%</b>	<b>-4,6%</b>
Datorii comerciale furnizori pe termen scurt	20.342.727	18.876.146	16.883.293	7,8%	11,8%
Datorii institutii credit pe termen scurt	19.744.247	16.287.546	15.494.570	21,2%	5,1%
Avansuri incasate in contul clientilor	0	9.431	116.725	na	-91,9%
Alte datorii, inclusiv datoriile fiscale si datoriile privind asigurarile sociale	8.444.179	7.521.313	12.253.712	12,3%	-38,6%
<b>Total datorii pe termen lung</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>
<b>Venituri in avans</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>
<b>Total capital propriu</b>	<b>25.696.319</b>	<b>22.829.039</b>	<b>20.315.085</b>	<b>12,6%</b>	<b>12,4%</b>
Capital social	1.807.000	1.807.000	1.807.000	0,0%	0,0%
Rezerve din reevaluare	1.012.223	1.012.223	1.019.107	0,0%	-0,7%
Alte rezerve	3.052.238	3.052.238	3.052.238	0,0%	0,0%
Profit/pierdere reportata	14.112.391	11.658.339	9.869.426	21,0%	18,1%
Profit/pierdere exercitiu financiar	5.712.467	5.299.239	4.567.314	7,8%	16,0%
<b>Total capitaluri proprii si pasiv</b>	<b>74.227.472</b>	<b>65.523.475</b>	<b>65.063.385</b>	<b>13,3%</b>	<b>0,7%</b>



<b>Indicatori flux de numerar (lei)</b>	<b>2020</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>
<b>- valori individuale</b>	<b>auditat</b>	<b>auditat</b>	<b>auditat</b>
<b>Activitati de exploatare</b>			
Profitul net	5.712.467	5.299.239	4.567.314
Amortizare	475.356	624.641	500.757
(Crestere)/Descrerea din finantarea fondului de rulment	(7.210.656)	808.830	(14.276.734)
Numerar net din activitati de exploatare	(1.022.833)	6.732.710	(9.208.663)
-			
<b>Activitati de investitii</b>			
<b>Achizitiile de imobilizari</b>	<b>(543.935)</b>	<b>(573.837)</b>	<b>(622.930)</b>
Numerar net utilizat in activitati de investitii	(543.935)	(573.837)	(622.930)
-			
<b>Activitati de finantare</b>			
Incasari din cresterea capitalului social	-	-	-
Incasari din imprumuturi	4.370.136	(4.046.717)	13.517.663
Numerar net din activitati de finantare	1.524.949	(6.818.234)	10.388.945
-			
Cresterea numerarului si echivalentului de numerar	(41.819)	(659.361)	557.352
Numerar si echivalent de numerar la inceputul perioadei	446.482	1.105.843	548.491
Numerar si echivalent de numerar la sfarsitul perioadei	404.663	446.482	1.105.843

Opinia auditorului asupra situatiilor financiare anuale aferente anilor 2018 si 2019 este una cu rezerve iar opinia managementului legat de acest aspect este redada in sub-capitolul in care sunt prezentate si concluziile rapoartelor de audit corespunzatoare fiecarui exercitiu, respectiv la pct. 5.3 - Auditarea informatiilor financiare anuale istorice, de mai jos. Pentru anul 2020 nu au existat rezerve („opinie rezonabila”) insa au fost formulate o serie de recomandari, descrise la acelasi punct 5.3.

## Pct. 5.2 Informatii financiare interimare si alte informatii financiare

**Pct. 5.2.1. Daca emitentul a publicat informatii financiare trimestriale sau semestriale de la data ultimelor situatii financiare auditate, informatiile financiare in cauza trebuie incluse in prospect. Daca informatiile financiare trimestriale sau semestriale in cauza au fost auditate sau revizuite, trebuie inclus, de asemenea, raportul de revizuire sau de audit. Daca informatiile financiare trimestriale sau semestriale nu sunt auditate sau nu au fost revizuite, se precizeaza acest lucru.**

Informatiile financiare de mai jos consta in situatii financiare interimare semestriale neauditate ale Emitentului pentru perioada de sase luni incheiata la 30 iunie 2020 si 2021. Informatiile financiare semestriale prezentate au fost extrase din raportarile financiare interimare semestriale neauditate ale Emitentului la data de 30 iunie 2020 si 30 iunie 2021, intocmite in conformitate cu Ordinul Ministrului Finantelor Publice nr. 1802/2014 pentru aprobarea Reglementarilor contabile privind situatiile financiare anuale individuale si situatiile financiare anuale consolidate, cu modificarile ulterioare („OMFP nr. 1802/2014”), la data de si pentru perioada de sase luni incheiata la 30 iunie 2020 si 2021, neinsotite de un raport de audit extern.

Situatiile financiare interimare semestriale nu au fost aprobate de catre actionarii in AGOA.

Situatiile financiare anuale sunt prezentate in lei romanesti (RON), daca nu este specificat altfel, aceasta fiind moneda functionala la nivel de Emitent.

Informatiile financiare interimare semestriale neauditate incluse in acest Prospect UE pentru crestere trebuie citite impreuna cu situatiile financiare interimare semestriale neauditate amintite mai sus si coroborat cu informatiile din celelalte subcapitole din prezenta Sectiune a Prospectului UE pentru crestere. Investitorii potentiali ar trebui sa citeasca prezentul Prospect UE pentru crestere in totalitate si nu ar trebui sa se bazeze exclusiv pe informatiile selectate sau pe cele sintetizate.

Informatiile financiare incluse in „Alte informatii financiare” se refera la informatii financiare care nu au fost extrase din situatiile financiare dar care au fost, totusi, extrase sau au rezultat din inregistrarile de gestiune sau din evidentele contabile.



### Situatia contului de profit si pierdere

Urmatorul tabel prezinta situatia contului de profit si pierdere pentru perioada de sase luni incheiata la 30 iunie 2020 si 2021.

RON	Pentru perioada incheiata la 30 iunie		variatie (%)
	2021 neauditat	2020 neauditat	S1 2021 /S1 2020
Venituri totale din exploatare	49.934.562	37.193.762	34,3%
Cifra de afaceri neta	49.747.190	37.086.092	34,1%
<i>*Cifra de afaceri neta, din care:</i>			
vanzari intern	23.474.085	24.829.672	-5,5%
vanzari extern	26.273.105	12.256.420	114,4%
<i>*Cifra de afaceri neta, din care:</i>			
vanzari B2B	12.029.667	6.113.019	96,8%
vanzari distributie	11.281.834	12.908.470	-12,6%
vanzari IT	19.789.790	11.563.238	71,1%
vanzari online si marketplace	6.645.899	6.501.365	2,2%
<i>*Cifra de afaceri neta, din care:</i>			
vanzari Tellur	7.436.607	5.442.961	36,6%
vanzari altele	42.310.583	31.643.131	33,7%
Alte venituri	187.372	107.670	74,0%
Cheltuieli totale de exploatare	47.172.406	36.558.198	29,0%
Cheltuieli materii prime si materiale	429.466	345.759	24,2%

Cheltuieli privind marfurile (costul bunurilor vandute) nete de reduceri comerciale	38.291.093	29.833.813	28,3%
Cheltuieli cu personalul	2.270.883	2.197.909	3,3%
Amortizarea	237.387	245.240	-3,2%
Alte cheltuieli de exploatare	5.943.577	3.935.477	51,0%
<b>Rezultatul din exploatare (EBIT)</b>	<b>2.762.156</b>	<b>635.564</b>	<b>334,6%</b>
<b>Rezultatul din exploatare inainte de amortizare (EBITDA)</b>	<b>2.999.543</b>	<b>880.804</b>	<b>240,5%</b>
Venituri financiare	172.673	124.922	38,2%
Cheltuieli financiare	487.775	470.977	3,6%
Rezultat financiar	(315.102)	(346.055)	-8,9%
<b>Venituri totale</b>	<b>50.107.235</b>	<b>37.318.684</b>	<b>34,3%</b>
<b>Cheltuieli totale</b>	<b>47.660.181</b>	<b>37.029.175</b>	<b>28,7%</b>
<b>Rezultat brut</b>	<b>2.447.054</b>	<b>289.509</b>	<b>745,2%</b>
Impozit pe profit	-	-	0,0%
<b>Rezultatul net</b>	<b>2.447.054</b>	<b>289.509</b>	<b>745,2%</b>

\* „Alte informatii financiare” care nu au fost extrase din situatiile financiare anuale auditate dar care au fost, totusi, extrase sau au rezultat din inregistrările de gestiune sau din evidentele contabile ale Emitentului.

\*\*Rezultatul din exploatare inainte de amortizare (sau EBITDA) este rezultat in urma adunarii valorii cheltuielilor de exploatare cu Amortizarea (Ajustari de valoare privind imobiliarile corporale si necorporale) cu Rezultatul din exploatare (sau EBIT) pentru perioada indicata in tabel. Valoarea rezultata prin adunare nu este auditata.

#### Situatia activelor, datoriilor si capitalurilor proprii

Urmatorul tabel prezinta situatia activelor, datoriilor si capitalurilor proprii pentru perioada de sase luni incheiata la 30 iunie 2020 si 2021.

RON	Pentru perioada incheiata la 30 iunie		variatie (%)
	2021 neauditat	2020 neauditat	S1 2021 / S1 2020
<b>Activ</b>			
<b>Total active imobilizate</b>	<b>9.988.671</b>	<b>9.901.828</b>	<b>0,9%</b>
Imobilizari corporale	9.777.353	9.567.886	2,2%
Imobilizari necorporale	76.143	204.616	-62,8%
Imobilizari financiare	135.175	129.326	4,5%
<b>Total active circulante</b>	<b>57.658.989</b>	<b>46.977.670</b>	<b>22,7%</b>
Stocuri	30.393.351	21.367.925	42,2%
Creante	26.225.851	24.009.824	9,2%
Investitii financiare pe termen scurt	0	0	0,0%
Casa si conturi la banci	1.039.787	1.599.921	-35,0%
Cheltuieli in avans	0	0	-
<b>Total activ</b>	<b>67.647.660</b>	<b>56.879.498</b>	<b>18,9%</b>
<b>Capitaluri proprii si pasiv</b>			
<b>Total datorii</b>	<b>41.207.848</b>	<b>35.488.034</b>	<b>16,1%</b>
<b>Total datorii pe termen scurt</b>	<b>41.207.848</b>	<b>35.488.034</b>	<b>16,1%</b>
<b>Total datorii pe termen lung</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-</b>
Venituri in avans	0	0	-
<b>Total capital propriu</b>	<b>26.439.812</b>	<b>21.391.464</b>	<b>23,6%</b>
Capital social	1.807.000	1.807.000	0,0%
Rezerve din reevaluare	1.012.223	1.012.223	0,0%

Alte rezerve	3.052.238	3.052.238	0,0%
Profit/pierdere reportata	18.121.297	15.230.494	19,0%
Profit/pierdere exercitiu financiar	2.447.054	289.509	745,2%
<b>Total capitaluri proprii si pasiv</b>	<b>67.647.660</b>	<b>56.879.498</b>	<b>18,9%</b>

<b>Indicatori flux de numerar (lei)</b>	<b>S1 2021</b>	<b>S1 2020</b>
<b>- valori individuale</b>	<b>neauditat</b>	<b>neauditat</b>
<b>Activitati de exploatare</b>		
Profitul net	2.447.054	289.509
Amortizare	237.387	245.240
(Crestere)/Descresterea din finantarea fondului de rulment	(3.421.890)	796.626
Numerar net din activitati de exploatare	(737.449)	1.331.375
-		
<b>Activitati de investitii</b>		
Achizițiile de imobilizari	(44.956)	(34.545)
Numerar net utilizat in activitati de investitii	(44.956)	(34.545)
<b>Activitati de finantare</b>		
Incasari din cresterea capitalului social	-	-
Incasari din imprumuturi	3.121.090	1.583.693
Numerar net din activitati de finantare	1.417.529	(143.391)
Cresterea numerarului si echivalentului de numerar	635.124	1.153.439
Numerar si echivalent de numerar la inceputul perioadei	404.663	446.482
Numerar si echivalent de numerar la sfarsitul perioadei	1.039.787	1.599.921

### **Pct. 5.3. Auditarea informatiilor financiare anuale istorice**

**Pct. 5.3.1. Informatiile financiare anuale istorice trebuie sa faca obiectul unui audit independent. Raportul de audit este elaborat in conformitate cu Directiva 2014/56/UE si cu Regulamentul (UE) nr. 537/2014.**

Situatiile financiare anuale au fost auditate de catre firma de audit PREMIUM AUDIT CONSULTING SRL, cu sediul situat in strada Popa Stoica Farcas, nr. 86-88A, etajul 4 + terasa, ap. 12BIS, camera nr.3, sectorul 3, Bucuresti, Romania, inregistrata la Registrul Comertului cu nr. J40 /7015 /2015, avand Cod Unic de Inregistrare 34633694, fiind membru al Camerei Auditorilor Financiar din Romania, inregistrata in Registrul Public al Auditorilor Financiar cu numarul 1260/07.09.2015.

#### **Raportul de audit aferent exercitiului financiar 2020**

Raportul de audit pentru anul 2020 desi este una fara rezerve („opinie rezonabila”) precizeaza urmatoarele in evidentierea unor aspecte (recomandari):

- Raport de audit situatii financiare 2020 - „Recomandam stabilirea valorii de piata a marcii „Tellur” pentru a fi inregistrata in contabilitate ca activ necorporal la valoare justa in conformitate cu Standardul International de Contabilitate 38 „Imobilizari necorporale”.”

In prezent, Emitentul realizeaza un raport de evaluare a marcii Tellur cu scopul de a tranzactiona si a inregistra in contabilitate ca activ necorporal ABN SYSTEMS INTERNATIONAL S.A. In cadrul raportului de evaluare se doreste estimarea valorii de piata a marcii Tellur.

- Raport de audit situatii financiare 2020 - „Situatiile financiare la 31.12.2020 contin imobile, anume terenuri si constructii ipotecate in favoarea bancii cu care compania are incheiat contract de credit. Recomandam transmiterea dreptului de proprietate asupra bunurilor ipotecate in favoarea bancii catre actionari din motive ce tin de politica contractuala a societatii:

- Teren si Constructie locuinta P+1E, situate in Comuna Chiajna, Sat Chiajna, Intrarea Nicolae Iorga nr.36D, nr.cadastral 51272, Judet Ilfov;
- Teren si Constructie P+1+M, situate in Comuna Balotesti, Sat Saftica, Intrarea Morarilor, nr.1-3, nr.cadastral 1201/1/2/11, Judet Ilfov;
- Teren si Constructie P+1+M, situate in Comuna Balotesti, Sat Saftica, Intrarea Morarilor, nr.1-3, nr.cadastral 1201/1/2/5, Judet Ilfov;
- Teren si constructii (garaj si anexe si imobil S+P+M) situat in Comuna Snagov, Sat Vladiceasca, Strada George Enescu nr 63, tarlăua 221, parcela 792, nr.cadastral 109455, Judet Ilfov;
- Teren, situat in comuna Snagov, sat Vladiceasca, lot4, nr. Cadastral 101929 si cota indiviza din lot 5, nr. Cadastral 101930, tarla 221;
- Teren si Constructie P+2E, situate in strada Marinarilor, nr.29, nr.cadastral 226784, Sector 1, Bucuresti;
- Teren si Constructie P+M, Comuna Balotesti, Sat Balotesti, nr.6/1, nr.cadastral 50392, Judet Ilfov;
- Apartament 2 camere Pitesti, str. Dimitrie Onciul, nr. 3, bl. C8, sc. A, et 5, Ap 21, judetul Arges, nr. Cadastral 82783. „

Emitentul a intreprins toate actiunile necesare in vederea efectuării transferurilor de mai sus la data prezentului Prospect UE pentru crestere, iar aceste actiuni s-au reflectat si au afectat in mod negativ valoarea Imobilizarilor corporale ale companiei incepand cu raportarea financiara pentru 30.09.2021. Astfel, valoarea totala a imobilizarilor corporale a scazut de la 9.777.353 RON la data de 30.06.2021, la 9.706.558 RON la 30.09.2021. Estimarea valorii de piata a marcii Tellur este in curs de realizare, estimandu-se ca va fi definitivata in anul 2022.

#### **Raportul de audit aferent exercitiului financiar 2019**

##### **Opinia auditorului**

„In opinia noastra, situatiile financiare anexate ofera o imagine fidela a pozitiei financiare a Societatii la data de 31 decembrie 2019 precum si a rezultatului operatiunilor sale si a fluxurilor de trezorerie pentru exercitiul financiar incheiat la aceasta data in conformitate cu Ordinul Ministrului Finantelor Publice nr. 1802/2014 pentru aprobarea Reglementarilor contabile privind situatiile financiare anuale individuale si situatiile financiare anuale consolidate, cu modificarile ulterioare („OMFP nr. 1802/2014”).”



##### **Baza opiniei**

Auditul a fost efectuat in conformitate cu Standardele Internationale de Audit („ISA”). Societatea de audit este independenta fata de Emitent, conform Codului Etic al Profesionistilor Contabili (Codul IESBA) emis de Consiliul pentru Standarde Internationale de Etica pentru Contabili, asa cum a fost adoptat si implementat in Romania de Camera Auditorilor Financiari, si a indeplinit celelalte responsabilitati etice, conform Codului IESBA. Auditorul considera ca probele de audit pe care le-a obtinut sunt suficiente si adecvate pentru a constitui baza opiniei de audit, cu rezerve.

Opinia managementului legat de acest aspect este ca rezervele exprimate de auditor au survenit ca urmare a faptului ca lucrarile de audit s-au desfasurat in 2020 si, pe fondul debutului pandemiei, testele de audit nu au putut avea granularitatea dorita de catre auditor.

#### **Raportul de audit aferent exercitiului financiar 2018**

##### **Opinia auditorului**

„In opinia noastra, situatiile financiare anexate ofera o imagine fidela a pozitiei financiare a Societatii la data de 31 decembrie 2018 precum si a rezultatului operatiunilor sale si a fluxurilor de trezorerie pentru exercitiul financiar incheiat la aceasta data in conformitate cu Ordinul Ministrului Finantelor Publice nr. 1802/2014 pentru aprobarea Reglementarilor contabile privind situatiile financiare anuale individuale si situatiile financiare anuale consolidate, cu modificarile ulterioare („OMFP nr. 1802/2014”).”

##### **Baza opiniei**

Auditul a fost efectuat in conformitate cu Standardele Internationale de Audit („ISA”). Societatea de audit este independenta fata de Emitent, conform Codului Etic al Profesionistilor Contabili (Codul IESBA) emis de Consiliul pentru Standarde Internationale de Etica pentru Contabili, asa cum a fost adoptat si implementat in Romania de Camera

Auditorilor Financiar, si a indeplinit celelalte responsabilitati etice, conform Codului IESBA. Auditorul considera ca probele de audit pe care le-a obtinut sunt suficiente si adecvate pentru a constitui baza opiniei de audit, cu rezerve.

Opinia managementului legat de acest aspect este ca opinia cu rezerve este una normala fiind primul an auditat ceea ce a condus la lipsa unor repere legate de anul anterior.

**Pct. 5.3.2 Indicarea celorlalte informatii din prospect care au fost auditate de auditori.**

Nu este cazul.

**Pct. 5.3.3 In cazul in care informatiile financiare din prospect nu au fost extrase din situatiile financiare auditate ale emitentului, se mentioneaza sursa acestora si faptul ca informatiile nu sunt auditate.**

Informatiile financiare istorice anuale prezentate in prospect au fost extrase din situatiile financiare auditate ale emitentului.

Situatiile financiare interimare semestriale pentru perioada incheiata la 30 iunie 2021 si 30 iunie 2020 din care au fost extrase informatii in prezentul Prospect nu sunt auditate.

De asemenea, cifrele privind structura cifrei de afaceri neta pe vanzari interne, vanzari externe; structura cifrei de afaceri pe vanzari B2B, Distributie, IT, Online si marketplace; structura cifrei de afaceri dupa vanzarile de produse marca proprie Tellur, sunt extrase sau au rezultat din inregistrarile de gestiune sau din evidentele contabile ale Emitentului, acestea nefiind incluse in situatiile financiare auditate sau neauditate ale Emitentului.

**Pct. 5.4. Indicatorii-cheie de performanta (KPI)**

**Pct. 5.4.1. In masura in care nu este prezentata in alta parte in prospect si in cazul in care un emitent a publicat indicatori-cheie de performanta financiari si/sau operationali sau a ales sa includa astfel de indicatori in prospect, in prospect se include o descriere a indicatorilor-cheie de performanta ai emitentului pentru fiecare exercitiu financiar din perioada vizata de informatiile financiare istorice. KPI trebuie calculati pe o baza comparabila. In cazul in care KPI au fost auditati de catre auditori, trebuie mentionat acest fapt.**

Aceasta analiza a pozitiei financiare si a rezultatului operational al Emitentului ar trebui considerata de catre investitori in concordanta cu situatiile financiare publicate de Emitent si informatiile prezentate in alte sectiuni ale acestui Prospect UE pentru crestere. Informatia inclusa in aceasta analiza si prezentata mai jos precum si informatia prezentata in alte sectiuni ale acestui Prospect UE pentru crestere contin anumite consideratii privind anumite aspecte analizate in legatura cu Emitentului. Va rugam sa faceti referire si la celelalte sectiuni ale prezentului Prospect UE pentru crestere si mai ales la sectiunea special dedicata ce analizeaza factorii de risc pentru a analiza factorii semnificativi ce ar putea determina diferente semnificative intre rezultatul curent si rezultatele descrise sau sugerate in situatiile previzionate incluse in acest Prospect UE pentru crestere. Investitorii ar trebui sa citeasca in intregime Prospect UE pentru crestere.

Daca nu se prevede altfel, atunci analiza prezentata mai jos este bazata pe situatiile financiare anuale auditate de la data de 31 decembrie 2020, 31 decembrie 2019, 31 decembrie 2018 si, respectiv si situatiile financiare semestriale neauditate de la data de 30 iunie 2021, 30 iunie 2020 si 30 iunie 2019.

Au fost incluse in analiza si informatii care nu au fost extrase din situatiile financiare asa cum este precizat mai sus, dar care au fost, totusi, extrase sau au rezultat din inregistrarile de gestiune sau din evidentele contabile ale Emitentului. Acestea sunt marcate pe parcurs in continutul prezentului capitol.

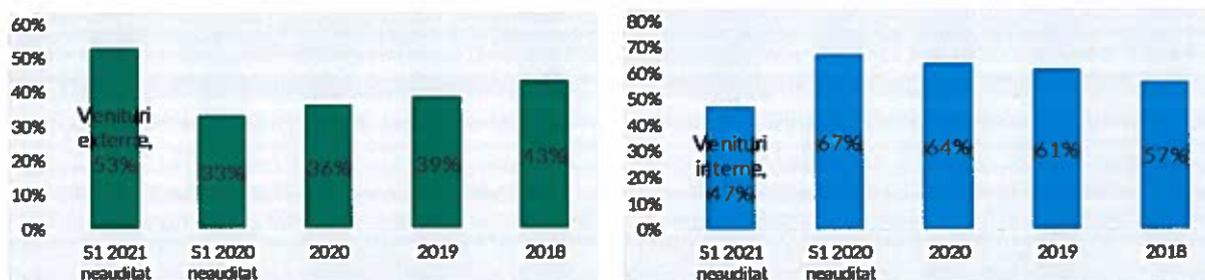
**Prezentare generala**

Emitentul, prin parteneriate cu nume cunoscute in domeniul IT&C, dar si prin marca proprie Tellur, este specializat in distributia unei game largi de sisteme de telecomunicatii profesionale, componente, periferice si echipamente IT, software, accesorii GSM, Audio, produse Smart Home, electronice si electrocasnice. De asemenea, compania ofera clientilor corporate solutii integrate de mobilitate, infrastructura IT, sisteme de supraveghere video. Produsele si serviciile companiei sunt oferite atat pe teritoriul tarii, cat si pe piete externe printr-o retea diversificata de distributie.

Printr-o retea puternica de distributie formata din mai mult de 1.000 de magazine apartinand partenerilor din intreaga tara, veniturile companiei provin atat de pe piata interna din Romania, cat si de pe piete externe.

Dupa o evolutie exponentiala a afacerii in ultimii 10 ani (2010-2020), cu o crestere medie anuala a acesteia de 17,6%, cifra de afaceri a companiei a avut o evolutie de +2,2% in anul 2020 (93.579.297 RON in anul 2020) si de -2,6% in anul 2019 (91.604.240 RON in anul 2019), acestia fiind ani in care Emitentul si-a concentrat atentia pe imbunatatirea infrastructurii de afaceri in vederea unei evolutii sustinute in anii urmatoari, avand in vedere proiectele de expansiune pe pietele externe.

In urma incheierii unor etape in dezvoltarea Emitentului si incheierii de noi parteneriate, ponderea veniturilor externe in total cifra de afaceri a crescut pana la 53% in Semestrul 1 2021, comparativ cu o pondere de doar 33% in aceeaasi perioada a anului trecut.



\* structura cifrei de afaceri in venituri interne si venituri externe au fost extrase sau au rezultat din inregistrarile de gestiune / evidentele contabile ale Emitentului.

Activitatea Emitentului poate fi impartita in patru directii principale, cifra de afaceri fiind rezultatul acestora, si anume:

- **B2B** (segment al afacerii ce ofera consultanta clientilor potentiali sau existenti in alegerea si implementarea de solutii de telecomunicatii profesionale adecvate necesitatilor proprii);
- **Distributie** (segment dedicat vanzarilor de retail sau vanzarilor cu amanuntul si este axat pe distributia de produse si accesorii IT&C catre retelele mari de magazine);
- **IT** (segment dedicat distributiei de produse IT&C, importate direct sau achizitionate local, catre magazinele on-line si revanzatorii-ii specializati de produse IT&C);
- **Online si marketplace** (segment dedicat vanzarilor on-line prin platforme specializate marketplace).

O dinamica buna, a avut-o segmentul B2B, care a crescut cu 69,7% in anul 2020 fata de anul 2019 si cu 6,6% in anul 2019 fata de anul 2018. Evolutia buna a segmentului B2B s-a pastrat si in anul 2021, cresterea veniturilor din acest segment de activitate fiind de 96,8% in semestrul 1 2021 fata de semestrul 1 2020. Aceasta dinamica s-a concretizat si in cresterea veniturilor din acest segment de activitate raportat la cifra de afaceri neta. Ponderea veniturilor B2B in total cifra de afaceri neta a ajuns la 24% in semestrul 1 2021 comparativ cu 16% in aceeaasi perioada a anului trecut, 20% in anul 2020 si 11% in anul 2018.

La fel de buna a fost si evolutia vanzarilor prin platforme marketplace, acest segment de activitate crescand cu 53,2% in anul 2020 fata de anul 2019 si cu 22,1% in anul 2019 fata de anul 2018. Evolutia buna a segmentului B2B s-a pastrat si in anul 2021, cresterea veniturilor din acest segment de activitate fiind de 96,8% in semestrul 1 2021 fata de semestrul 1 2020.

In semestrul 1 2021, dupa ce in anul 2020 fata de anul 2019 a scazut cu 20,4%, si in anul 2019 a scazut cu 14,0% comparativ cu anul 2018, o evolutie buna a avut-o si segmentul IT, unde vanzarile au crescut cu 71,1% fata de semestrul 1 2020. Implicit si ponderea vanzarilor din acest segment de activitate a crescut pana la 40% in total cifra de afaceri neta, comparativ cu 31% in aceeaasi perioada a anului trecut.



\* structura cifrei de afaceri in venituri din B2B, Distributie, IT si Online si marketplace au fost extrase sau au rezultat din inregistrările de gestiune / evidentele contabile ale Emitentului.

Un driver important al evolutiei Emitentului a fost reprezentat de vanzarile de produse marca proprie Tellur. Acestea au avut in fiecare din perioada analizata crestere ale vanzarilor. Astfel, in anul 2020 vanzarile de produse Tellur au crescut cu 44,9% comparativ cu anul 2019, in timp ce in anul 2019 acestea au crescut cu 29,9% fata de anul 2018. Vanzarile de astfel de produse au avut evolutii bune si in primul semestru din anul 2021 fata de aceeași perioada a anului trecut, cifra de afaceri neta cu produse Tellur crescand cu 36,6%. Evolutia pozitiva s-a vazut si in cresterea ponderii vanzarilor de produse Tellur in total cifra de afaceri, aceasta ajungand la 21% in anul 2020 comparativ cu doar 11% in anul 2018. In semestrul 1 2021, ponderea a ramas relativ constanta la 15% comparativ cu aceeași perioada a anului trecut, acest lucru fiind motivat de sezonabilitatea vanzarilor.



\* structura cifrei de afaceri cu venituri Tellur au fost extrase sau au rezultat din inregistrările de gestiune / evidentele contabile ale Emitentului.

#### Rate de profitabilitate

In tabelul urmator pot fi urmariti indicatori de profitabilitate calculati utilizand situatiile financiare anuale si semestriale ale Emitentului. Eforturile companiei in ceea ce priveste investitiile in imbunatatirea infrastructurii de business si adaptarea afacerii in special ca urmare a cresterii vanzarilor cu produse marca proprie Tellur, caracterizate de o marja mai buna a vanzarilor, a generat o imbunatatire a profitabilitatii afacerii daca ne uitam la marja EBIT (de 6,9% in anul 2020 fata de 5,7% in anul 2018) marja EBITDA (de 7,4% in anul 2020 fata de 6,2% in anul 2018), Marja neta (de 6,1% in anul 2020 fata de 4,9% in anul 2018), ROA (de 8,2% in anul 2020 fata de 7,9% in anul 2019) si ROE (de 23,5% in anul 2020 fata de 24,0% in anul 2018).

	30 iunie		31 decembrie		
	2021	2020	2020	2019	2018
Marja bruta % = (cifra de afaceri neta – cheltuieli privind marfurile, mai putin reduceri comerciale primite)/cifra de afaceri neta	23,0%	19,6%	23,6%	25,2%	25,7%
Marja rezultat din exploatare (EBIT) = rezultatul din exploatare sau EBIT / cifra de afaceri neta	5,6%	1,7%	6,9%	6,7%	5,7%
Marja rezultat din exploatare inainte de amortizare (EBITDA) = rezultatul din exploatare inainte de amortizare sau EBITDA / cifra de afaceri neta	6,0%	2,4%	7,4%	7,4%	6,2%
Marja rezultat inainte de impozitare = rezultatul brut / cifra de afaceri neta	4,9%	0,8%	6,2%	5,9%	4,9%

Marja neta = rezultatul net / cifra de afaceri neta	4,9%	0,8%	6,1%	5,8%	4,9%
ROA = rezultatul net pe ultimele 12 luni / medie active totale inceput perioada si final perioada	12,6%	8,8%	8,2%	8,1%	7,9%
ROE = rezultatul net pe ultimele 12 luni / medie capitaluri proprii inceput perioada si final perioada	32,9%	25,7%	23,5%	24,6%	24,0%

#### Rate de lichiditate

In tabelul urmatoare poti fi urmariti indicatori de lichiditate calculati utilizand situatiile financiare anuale si semestriale ale Emitentului. Lichiditatea curenta a companiei a cunoscut o imbunatatire in semestrul 1 2021 ajungand la 1,4 (active circulante/datorii pe termen scurt), de la 1,32 in aceeași perioada a anului trecut si 1,23 in anul 2020. Majoritatea activelor circulante ale companiei sunt concentrate in stocuri si creante, Emitentul avand o politica foarte atenta de conversie a numerarului in vederea desfasurarii activitatii, acest aspect fiind specific sectorului economic din care face parte.

	30 iunie		31 decembrie		
	2021	2020	2020	2019	2018
Lichiditate curenta = active circulante/datorii pe termen scurt	1,40	1,32	1,32	1,30	1,23
Lichiditate imediata = (casa si conturi la banci + instrumente financiare pe termen scurt + creante)/datorii pe termen scurt	0,66	0,72	0,71	0,76	0,78
Lichiditate cash = (casa si conturi la banci + instrumente financiare pe termen scurt)/datorii pe termen scurt	0,03	0,05	0,01	0,01	0,02
Raportul defensiv (zile) = (casa si conturi la banci + instrumente financiare pe termen scurt + creante)/cheltuieli zilnice	104,41	126,22	142,72	136,59	141,52

#### Rate de solvabilitate

In tabelul urmatoare poti fi urmariti indicatori de solvabilitate calculati utilizand situatiile financiare anuale si semestriale ale Emitentului. Asa cum se poate vedea in tabelul urmatoare rata de indatorare pe termen lung a companiei (datorii pe termen lung / active totale) este 0%, in timp ce rata de indatorare pe termen scurt (datorii pe termen scurt/active totale) este de 61%, aceasta cunoscand o imbunatatire fata de perioadele anterioare analizate in tabel.

	30 iunie		31 decembrie		
	2021	2020	2020	2019	2018
Datorii pe termen lung / Capital propriu	-	-	-	-	-
Datorii pe termen scurt / Capital propriu	1,56	1,66	1,89	1,87	2,20
Datorii pe termen lung / Active totale	-	-	-	-	-
Datorii pe termen scurt / Active totale	0,61	0,62	0,65	0,65	0,69
Total datorii / Capital propriu	1,56	1,66	1,89	1,87	2,20
Total datorii / Active totale	0,61	0,62	0,65	0,65	0,69
Total active / Total capital propriu	2,56	2,66	2,89	2,87	3,20
Rata de acoperire a cheltuielilor cu dobanzile = Rezultatul din exploatare sau EBIT/Cheltuieli cu dobanzile	9,60	2,50	13,83	9,29	10,08

#### Rate activitate companie

In tabelul urmatoare poti fi urmariti indicatori privind activitatea de zi cu zi a companiei, calculati utilizand situatiile financiare anuale si semestriale ale Emitentului. Indicatorii sunt calculati utilizand informatii financiare din situatia

contului de profit si pierdere, dar si din situatia activelor, datoriilor si capitalurilor proprii. Expansiunea companiei din ultimii ani a presupus prin altele: adaugarea de noi parteneri de afaceri (clienti sau furnizori), cresterea stocurilor pentru mentinerea unui flux consistent al vanzarilor pe toate segmentele afacerii si imbunatatirea conditiilor pentru partenerii de afaceri existenti. Acest lucru a dus la o nevoie mai mare de capital de lucru, aspect sesizabil in evolutia indicatorilor de activitate. Cresterea capitalului de lucru este considerat de emitent indispensabil in vederea cresterii sustinute a cifrei de afaceri pentru anii urmatoari. Asa cum se poate vedea mai jos, ciclul de conversie in numerar a crescut de la 116 zile in anul 2018 la 179 de zile in semestrul 1 din anul 2021.

	30 iunie		31 decembrie		
	2021	2020	2020	2019	2018
Raportul de rotatie stocuri = <i>costul bunurilor si serviciilor vandute / medie stocuri</i>	1,28	1,35	2,73	3,19	3,54
Durata de rotatie a stocurilor (DOH) – zile = <i>numar de zile in perioada/ raportul de rotatie stocuri</i>	142,84	135,33	133,80	114,37	103,00
Raportul de rotatie creante = <i>cifra de afaceri / medie creante</i>	1,65	1,32	2,83	2,78	3,48
Durata de rotatie a creantelor (DSO) – zile = <i>numar de zile in perioada / raportul de rotatie creante</i>	110,65	138,03	129,07	131,13	104,88
Raportul de rotatie datorii furnizori – zile = <i>costul bunurilor si serviciilor vandute / medie datorii furnizori</i>	2,48	2,11	3,65	3,83	3,99
Durata de rotatie datorii furnizori (DPO) – zile = <i>numar de zile in perioada / raportul de rotatie datorii furnizori</i>	73,57	86,66	100,10	95,25	91,54
Raportul de rotatie a fondului de rulment = <i>cifra de afaceri / medie fond de rulment</i>	3,11	3,06	6,63	8,01	10,52
Durata de rotatie a fondului de rulment – zile = <i>numar de zile in perioada/ raportul de rotatie al fondului de rulment</i>	58,64	59,56	55,06	45,56	34,69
Rotatia activelor imobilizate = <i>cifra de afaceri / medie active nete fixe</i>	10,11	7,70	9,54	9,46	9,64
Rotatia activelor totale = <i>cifra de afaceri / medie active totale</i>	1,40	1,21	1,34	1,40	1,63
Ciclul de conversie numerar – zile = <i>(DOH+DSO-DPO)</i>	179,91	186,69	162,77	150,25	116,35

#### **Pct. 5.5 Modificari semnificative ale pozitiei financiare a emitentului**

O descriere a oricarei modificari semnificative a pozitiei financiare a grupului care s-a produs de la sfarsitul ultimului exercitiu financiar pentru care au fost publicate situatii financiare auditate sau informatii financiare interimare, sau o declaratie negativa adecvata.

La data prezentului Prospect UE pentru crestere, si luand in considerare recomandarile din raportul auditorului pentru anul 2020, in evidentierea unor aspecte, au avut loc urmatoarele actiuni:

- Raport de audit situatii financiare 2020 - „Recomandam stabilirea valorii de piata a marcii „Tellur” pentru a fi inregistrata in contabilitate ca activ necorporal la valoare justa in conformitate cu Standardul International de Contabilitate 38 “Imobilizari necorporale”.”

In prezent, Emitentul realizeaza un raport de evaluare a marcii Tellur cu scopul de a tranzactiona si a inregistra in contabilitate ca activ necorporal ABN SYSTEMS INTERNATIONAL S.A. In cadrul raportului de evaluare se doreste estimarea valorii de piata a marcii Tellur.

- Raport de audit situatii financiare 2020 - „Situatiile financiare la 31.12.2020 contin imobile, anume terenuri si constructii ipotecate in favoarea bancii cu care companie are incheiat contract de credit. Recomandam

transmiterea dreptului de proprietate asupra bunurilor ipotecate in favoare banii catre actionari din motive ce tin de politica contractuala a societatii:

- Teren si Constructie locuinta P+1E, situate in Comuna Chiajna, Sat Chiajna, Intrarea Nicolae Iorga nr.36D, nr.cadastral 51272, Judet Ilfov;
- Teren si Constructie P+1+M, situate in Comuna Balotesti, Sat Saftica, Intrarea Morarilor, nr.1-3, nr. cadastral 1201/1/2/11, Judet Ilfov;
- Teren si Constructie P+1+M, situate in Comuna Balotesti, Sat Saftica, Intrarea Morarilor, nr.1-3, nr.cadastral 1201/1/2/5, Judet Ilfov;
- Teren si constructii (garaj si anexe si imobil S+P+M) situat in Comuna Snagov, Sat Vladiceasca, Strada George Enescu nr 63, tarlăua 221, parcela 792, nr.cadastral 109455, Judet Ilfov;
- Teren, situat in comuna Snagov, sat Vladiceasca, lot4, nr. Cadastral 101929 si cota indiviza din lot 5, nr. Cadastral 101930, tarla 221;
- Teren si Constructie P+2E, situate in strada Marinarilor, nr.29, nr.cadastral 226784, Sector 1, Bucuresti;
- Teren si Constructie P+M, Comuna Balotesti, Sat Balotesti, nr.6/1, nr.cadastral 50392, Judet Ilfov;
- Apartament 2 camere Pitesti, str. Dimitrie Onciul, nr. 3, bl. C8, sc. A, et 5, Ap 21, judetul Arges, nr. Cadastral 82783. "

Emitentul a intreprins toate actiunile necesare in vederea efectuării transferurilor de mai sus la data prezentului Prospect UE pentru crestere, iar aceste actiuni s-au reflectat si au afectat in mod negativ valoarea Imobiliarilor corporale ale companiei incepand cu raportarea financiara pentru 30.09.2021. Astfel, valoarea totala a imobiliarilor corporale a scazut de la 9.777.353 RON la data de 30.06.2021, la 9.706.558 RON la 30.09.2021.

In plus, prin Hotararile Adunarii Generale a Asociatilor nr. 194/28.09.2021 si nr. 195/30.09.2021 (societatea fiind inca organizata ca S.R.L. la acel moment) a fost aprobata plata de dividende din rezultatele anilor anteriori in valoare totala bruta insumata de 10 mil. RON catre asociatii de la acea data ai Emitentului, respectiv domnii Barbu Adisor George si Nedelea Bogdan Remus. Aceasta plata urmeaza sa fie efectiv facuta cel mai probabil in T4/2021 sau T1/2022.

De asemenea, in prezent este in lucru un raport de evaluare al marcii proprii „Tellur” care va fi cel mai probabil definitivat in anul 2022. In legatura cu aceasta evaluare, pe baza informatiilor din prezent, managementul Emitentului se asteapta ca ea sa aiba un impact pozitiv de circa 11 mil. RON asupra rezultatului exercitiului financiar 2022.

Pe parcursul anului 2021, pana la data prezentului document, Emitentul a cesionat participatia de 50% din compania Magic Kids Arena SRL - o societate cu raspundere limitata, inregistrata in Bucuresti, cu un capital social in valoare de 222.420 lei. Magic Kids Arena SRL are ca obiect principal de activitate comerțul cu amanuntul prin intermediul caselor de comenzi sau prin internet (COD CAEN 4791).

## SECTIUNEA 6 – INFORMATII PRIVIND ACTIONARI SI DETINATORII DE VALORI MOBILIARE

*In aceasta sectiune sunt prezentate informatii privind actionarii principali ai emitentului, existenta unor potentiale conflicte de interese intre conducerea superioara si emitent, capitalul social al emitentului, precum si informatii privind tranzactiile cu parti afiliate, procedurile judiciare si de arbitraj si contractele semnificative.*

### Pct. 6.1. Principalii actionari

**6.1.1. In masura in care aceste informatii sunt cunoscute de emitent, se precizeaza daca emitentul este detinut sau controlat, direct sau indirect, si de catre cine si se descrie natura controlului si masurile adoptate pentru ca acest control sa nu fie exercitat in mod abuziv.**

La momentul intocmirii prezentului Prospect, conform informatiilor furnizate de Emitent, actionarii emitentului sunt:

Nume / Denumire	Numar actiuni	Procent detinere
Nedelea Bogdan Remus	8.132.000	45%
Barbu Adisor George	8.132.000	45%
Nedelea Ilie	1.806.000	10%

Nedelea Bogdan Remus detine 8.132.000 Actiuni, reprezentand 45% din capitalul social al Emitentului (reprezentand o participare de 45% la profitul sau pierderile Emitentului si 45% din drepturile de vot).

Barbu Adisor George detine 8.132.000 Actiuni, reprezentand 45% din capitalul social al Emitentului (reprezentand o participare de 45% la profitul sau pierderile emitentului si 45% din drepturile de vot).

Nedelea Ilie detine 1.806.000 Actiuni, reprezentand 10% din capitalul social al Emitentului (reprezentand o participare de 10% la profitul sau pierderile emitentului si 10% din drepturile de vot).

In masura in care Actionarii Emitentului nu vor subscrie Actiunile Oferite, participatia acestora va scadea, iar detinerile acestora vor fi „diluata”. Un actionar cu o detinere de 10% in capitalul social al Emitentului anterior majorarii de capital, va inregistra o diluare a detinerii pana la 7,00279% ulterior majorarii de capital, in ipotezele in care nu subscrie in majorare si toate actiunile puse in vanzare in majorarea de capital sunt subscribe.

### **6.1.2. Drepturi de vot diferite.**

**Informatii din care sa reiasa daca actionarii principali ai emitentului au drepturi de vot diferite sau o declaratie negativa adecvata.**

La data intocmirii Prospectului, toate actiunile Emitentului sunt actiuni ordinare si confera detinatorilor lor drepturi egale. Nu exista situatii in care actionari ai Emitentului sa aiba drepturi de vot diferite. O Actiune confera un drept de vot in cadrul adunarilor generale ale actionarilor.

### **6.1.3. Controlul asupra Emitentului**

**In masura in care aceste informatii sunt cunoscute de emitent, se precizeaza daca emitentul este detinut sau controlat, direct sau indirect, si de catre cine si se descrie natura controlului si masurile adoptate pentru ca acest control sa nu fie exercitat in mod abuziv.**

Actionarii care detin pozitie de control la momentul realizarii prospectului sunt Nedelea Bogdan Remus si Barbu Adisor George, fiecare dintre acestia avand o participatie de 45% din capitalul social scris si varsat.

### **6.1.4. Acorduri privind controlul**

**O descriere a acordurilor cunoscute de emitent, a caror aplicare poate genera sau impiedica, la o data ulterioara, o schimbare a controlului asupra emitentului.**

Nu este cazul. Emitentul nu are cunostinta de existenta unor acorduri a caror aplicare poate genera, la o data ulterioara, schimbarea controlului.

### Pct. 6.2. Proceduri judiciare si de arbitraj

**6.2.1. Informatii privind orice procedura guvernamentala, judiciara sau de arbitraj (inclusiv orice astfel de procedura in derulare sau potentiala de care emitentul are cunostinta) din ultimele 12 luni, cel putin, care ar putea avea sau a avut recent efecte semnificative asupra pozitiei financiare sau a profitabilitatii emitentului si/sau a grupului, sau o declaratie negativa adecvata.**

Emitentul declara ca nu are cunostinta de vreo procedura guvernamentala, judiciara sau de arbitraj incheiata, in derulare sau potentiala, din ultimele 12 luni, care ar putea avea sau a avut efecte semnificative asupra pozitiei financiare sau a profitabilitatii Companiei.

### Pct. 6.3. Conflicte de interes la nivelul organelor de administrare, conducere si supraveghere si al conducerii superioare

**6.3.1. Informatii clare privind orice potential conflict de interes intre obligatiile fata de emitent ale oricareia dintre persoanele mentionate la punctul 4.1.1 si interesele sale private si alte obligatii. In cazul in care nu exista astfel de conflicte de interes, trebuie facuta o declaratie in acest sens.**

Conducerea Emitentului nu considera ca exista conflicte de interes legate de persoanele mentionate la pct. 4.1.1. Entitatile afiliate cu care exista in mod recurent tranzactii activeaza pe segmente de piata diferite iar celelalte tranzactii au fost facute in spiritul separarii activelor „core” de cele „non-core”, aspect aliniat inclusiv cu raportul auditorului financiar pentru exercitiul financiar 2020.

**Informatii privind orice intelegere sau acord cu actionarii principali, clientii, furnizorii sau alte persoane, in temeiul carora oricare dintre persoanele mentionate la punctul 4.1.1 a fost aleasa ca membru al unui organ de administrare, conducere sau supraveghere sau membru al conducerii superioare.**

Emitentul declara ca nu exista o intelegere sau acord cu actionarii principali, clientii, furnizorii sau alte persoane, in temeiul carora oricare dintre persoanele mentionate la punctul 4.1.1 sa fi fost aleasa ca membru al unui organ de administrare, conducere sau supraveghere sau membru al conducerii superioare.

**Detalii privind orice restrictie acceptata de persoanele mentionate la punctul 4.1.1 privind cesionarea, intr-o anumita perioada de timp, a valorilor mobiliare ale emitentului detinute de acestea.**

Actionarii Emitentului de la data inceperii Ofertei se obliga sa nu cesioneze actiunile detinute cel putin pana la data de 31.12.2022 (inclusiv). In afara de aceasta, Emitentul nu are cunostinta de o restrictie acceptata de persoanele mentionate la punctul 4.1.1 privind cesionarea, intr-o anumita perioada de timp, a valorilor mobiliare ale emitentului detinute de acestea.

### Pct. 6.4. Tranzactii cu parti afiliate

**6.4.1. Daca Standardele Internationale de Raportare Financiara adoptate in conformitate cu Regulamentul (CE) nr. 1606/2002 nu se aplica emitentului, trebuie prezentate urmatoarele informatii pentru perioada acoperita de informatiile financiare istorice si pana la data prospectului:**

**(a) natura si cuantumul tuturor tranzactiilor cu parti afiliate care, luate separat sau in ansamblu, sunt importante pentru emitent. Daca tranzactiile cu parti afiliate nu s-au desfasurat in conditiile pietei, se explica motivele. In cazul imprumuturilor in curs, inclusiv al garantiilor de orice tip, se indica cuantumul soldului de rambursat;**

**(b) cuantumul sau procentajul reprezentat de tranzactiile incheiate cu parti afiliate din cifra de afaceri a emitentului.**

Entitate afiliata	Postura Emitentului	Natura tranzactiei	Perioada	Valoare (RON) cu TVA	% din C.A.* a Emitentului	Comentarii
MAGIC KIDS ARENA SRL	Vanzator	Vanzare produse electronice	1.01-31.12.2018	706.745,44	0,75%	In linie cu pretul de piata apreciat de management. Nu au fost necesara intocmirea unui dosar de preturi de transfer. Auditorul independent nu a prezentat obiectii in acest sens.
HAPPY ELECTRONICS SALES S.R.L.	Vanzator	Vanzare produse electronice	1.01-31.12.2019	153.982,58	0,17%	In linie cu pretul de piata apreciat de management. Nu au fost necesara intocmirea unui dosar de preturi de transfer. Auditorul independent nu a prezentat obiectii in acest sens.

MAGIC KIDS ARENA SRL	Vanzator	Vanzare produse electronice	1.01-31.12.2019	610.793,57	0,67%	In linie cu pretul de piata apreciat de management. Nu au fost necesara intocmirea unui dosar de preturi de transfer. Auditorul independent nu a prezentat obiectii in acest sens.
HAPPY ELECTRONICS SALES S.R.L.	Vanzator	Vanzare produse electronice	1.01-31.12.2020	271.708,50	3,50%	In linie cu pretul de piata apreciat de management. Nu au fost necesara intocmirea unui dosar de preturi de transfer. Auditorul independent nu a prezentat obiectii in acest sens.
MAGIC KIDS ARENA SRL	Vanzator	Vanzare produse electronice	1.01-31.12.2020	510.635,99	0,55%	In linie cu pretul de piata apreciat de management. Nu au fost necesara intocmirea unui dosar de preturi de transfer. Auditorul independent nu a prezentat obiectii in acest sens.
HAPPY ELECTRONICS SALES S.R.L.	Vanzator	Vanzare produse electronice	Anul 2021	4.233.310,44	4,52%	In linie cu pretul de piata apreciat de management. Nu au fost necesara intocmirea unui dosar de preturi de transfer. Auditorul independent nu a prezentat obiectii in acest sens.
MAGIC KIDS ARENA SRL	Vanzator	Vanzare produse electronice	Anul 2021	54.321,44	0,38%	In linie cu pretul de piata apreciat de management. Nu au fost necesara intocmirea unui dosar de preturi de transfer. Auditorul independent nu a prezentat obiectii in acest sens.
BARBU GEORGE-ADISOR	Posesor initial	Transfer imobil	Anul 2021	720.000,00	0,77%	In linie cu raportul evaluatorului independent (fara impozite aferente)
NEDELEA BOGDAN REMUS	Posesor initial	Transfer imobil	Anul 2021	840.000,00	0,90%	In linie cu raportul evaluatorului independent (fara impozite aferente)
BARBU GEORGE-ADISOR	Posesor initial	Transfer imobil	Anul 2021	882.000,00	0,94%	In linie cu raportul evaluatorului independent (fara impozite aferente)
NEDELEA BOGDAN REMUS	Posesor initial	Transfer imobil	Anul 2021	3.860.150,00	4,42%	In linie cu raportul evaluatorului independent (fara impozite aferente)
NEDELEA BOGDAN REMUS	Posesor initial	Transfer imobil	Anul 2021	487.900,00	0,52%	In linie cu raportul evaluatorului independent (fara impozite aferente)
BARBU GEORGE-ADISOR	Posesor initial	Transfer imobil	Anul 2021	1.609.000,00	1,72%	In linie cu raportul evaluatorului independent (fara impozite aferente)
BARBU GEORGE-ADISOR	Posesor initial	Transfer imobil	Anul 2021	1.060.300,00	1,13%	In linie cu raportul evaluatorului independent (fara impozite aferente)
BARBU GEORGE-ADISOR	Posesor initial	Transfer imobil	Anul 2021	197.000,00	0,21%	In linie cu raportul evaluatorului independent (fara impozite aferente)
NEDELEA BOGDAN REMUS	Cesiune	Cesiune parti sociale	Anul 2021	-	0,00%	In linie cu pretul de piata apreciat de management. Nu au fost necesara intocmirea unui dosar de preturi de transfer. Auditorul independent nu a prezentat obiectii in acest sens.
ENBORG S.R.L.	nu exista tranzactii		1.01 2018-prezent	-	0,00%	

\* anul derularii pentru tranzactiile anilor anteriori celui curent, anul 2020 pentru cele derulate in anul 2021

## **Pct. 6.5. Capitalul social**

**6.5.1. Urmatoarele informatii de la punctele 6.5.2-6.5.7 din situatiile financiare anuale, de la data celui mai recent bilant:**

**6.5.2. Cuantumul capitalului emis si, pentru fiecare categorie de actiuni:**

**(a) capitalul social autorizat total al emitentului;**

Conform aprobarii Adunarii Generale a Asociatilor nr. 1/06.10.2021, valoarea capitalului social autorizat este de 9.000.000 actiuni sau 900.000 lei.

La data redactarii Prospectului, capitalul social subscris si integral varsat al Emitentului este de 1.807.000 lei

**(b) numarul de actiuni emise si achitate integral si numarul de actiuni emise, dar neachitate integral;**

Numarul de actiuni emise si achitate integral este de 18.070.000.

Numarul de actiuni emise dar neachitate integral este 0.

**(c) valoarea nominala a unei actiuni sau faptul ca actiunile nu au o valoare nominala; si**

Valoarea nominala a unei actiuni este 0,1 lei.

**(d) o reconciliere a numarului de actiuni aflate in circulatie la data deschiderii si la data inchiderii exercitiului.**

In anul 2020, Emitentul a fost organizat ca societate cu raspundere limitata (SRL), avand un capital social de 1.807.000 lei, impartit in 9.035 parti sociale, cu valoare nominala de 200 lei. Numarul de parti sociale la data deschiderii exercitiului (01.01.2020) a fost egal cu numarul de parti sociale la data inchiderii exercitiului (31.12.2020) si anume 9.035.

In 06 octombrie 2021, Adunarea Generala a Asociatilor Societatii a hotarat splitarea partilor sociale ale societatii, prin reducerea valorii nominale a acestora de la 200 lei la 0,1 lei, si cresterea corespunzatoare a numarului de parti sociale de la 9.035 la 18.070.000, capitalul social al societatii ramanand acelasi. Aceeasi adunare generala a aprobat si transformarea in societate pe actiuni.

**Se precizeaza daca peste 10% din capitalul social a fost varsat prin intermediul altor active decat numerarul in perioada vizata de situatiile financiare anuale.**

In perioada vizata de informatiile financiare istorice, nicio parte din capitalul social nu a fost varsat prin intermediul altor active decat numerarul.

**6.5.3. Numarul si caracteristicile principale ale actiunilor care nu reprezinta capital, daca exista.**

Nu este cazul.

**6.5.4. Numarul, valoarea contabila si valoarea nominala a actiunilor emitentului detinute de emitent sau in numele emitentului ori de catre filialele acestuia.**

Nu este cazul. Emitentul nu isi detine propriile actiuni.

**6.5.5. Cuantumul valorilor mobiliare convertibile, preschimbabile sau insotite de bonuri de subscriere, cu indicarea conditiilor si a procedurilor de conversie, schimb sau subscriere.**

Nu este cazul.

**6.5.6. Informatii despre orice drept de achizitie si/sau obligatie aferent(a) capitalului autorizat, dar neemis, sau despre orice angajament de majorare a capitalului social, precum si conditiile acestora.**

Nu este cazul.

**6.5.7. Informatii privind capitalul social al oricarui membru al grupului care face obiectul unei optiuni sau al unui acord conditionat sau neconditionat care prevede acordarea unor optiuni asupra capitalului si detalii privind optiunile respective, inclusiv identitatea persoanelor la care se refera.**

Nu este cazul.

**Pct. 6.6. Actul constitutiv si statutul**

**6.6.1. O scurta descriere a oricarei prevederi din actul constitutiv, statut, carta sau un regulament care ar putea avea ca efect amanarea, suspendarea sau impiedicarea schimbarii controlului asupra emitentului.**

Nu este cazul.

**Pct. 6.7. Contracte importante**

**6.7.1. Rezumatul oricarui contract important (altele decat cele incheiate in cadrul normal al activitatii) incheiat de catre emitent sau orice alt membru al grupului, in cursul anului imediat anterior publicarii prospectului.**

Entitate	Natura contract	Valoare totala (RON)	Valabil pana la
ING BANK N.V. AMSTERDAM – Sucursala BUCURESTI	Facilitate de linie credit	29.000.000	16.09.2022

COMPAGNIE FRANCAISE D'ASSURANCE POUR LE COMMERCE EXTERIEUR S.A. BOIS-COLOMBES SUCURSALA BUCURESTI	Contract asigurare risc de neplata	75% din cifra de afaceri	31.07.2022
---	---------------------------------------	--------------------------	------------

## SECTIUNEA 7 – DOCUMENTELE DISPONIBILE

**Pct. 7.1. O declaratie prin care se confirma faptul ca, in perioada de valabilitate a prospectului, pot fi consultate, dupa caz, urmatoarele documente:**

**(a) actul constitutiv actualizat ale emitentului;**

**(b) toate rapoartele, corespondenta si alte documente, evaluarile si declaratiile facute de un expert la solicitarea emitentului, din care anumite parti sunt incluse sau mentionate in prospect/documentul de inregistrare. Indicarea site-ului pe care pot fi consultate documentele.**

In perioada de valabilitate a prospectului pot fi consultate pe site-ul Emitentului (<https://www.abnsystems.ro/ro/>): Actul constitutiv actualizat, Prospectul, precum si toate documentele relevante acestei operatiuni.



# INFORMATII DESPRE OFERTA, MODALITATI DE SUBSCRIERE SI PROCEDURI

## SECTIUNEA 1. SCOP, PERSOANE RESPONSABILE, INFORMATII PRIVIND TERTII, RAPOARTE ALE EXPERTILOR SI APROBAREA AUTORITATII COMPETENTE

*In aceasta sectiune sunt prezentate informatii privind persoanele responsabile pentru continutul Prospectului UE pentru crestere privind valorile mobiliare. Scopul acestei sectiuni este de a oferi siguranta investitorilor in ceea ce priveste exactitatea informatiilor publicate in prospect. In plus, in aceasta sectiune se prezinta informatii despre interesele persoanelor implicate in oferta, precum si despre motivele care au stat la baza ofertei, utilizarea veniturilor obtinute si cheltuielile aferente ofertei. In plus, in aceasta sectiune se pun la dispozitie informatii despre temeiul juridic al Prospectului UE pentru crestere privind valorile mobiliare si despre aprobarea acestuia de catre autoritatea competenta.*

**Pct. 1.1** Se identifica toate persoanele responsabile pentru informatii sau pentru anumite parti ale acestora incluse in Prospect, indicand, in cel de al doilea caz, partile in cauza. In cazul in care persoanele responsabile sunt persoane fizice, inclusiv membri ai organelor de administrare, conducere sau supraveghere ale emitentului, se indica numele si functia acestora; in cazul persoanelor juridice, se indica denumirea si sediul social.

A se vedea pct. 1.1. din „Informatii despre emitent, factorii de risc si informatii financiare” a prezentului Prospect.

**Pct. 1.2.** *O declaratie a persoanelor responsabile pentru informatiile privind valorile mobiliare din care sa relasa ca informatiile incluse in sectiunea privind valorile mobiliare sunt, dupa cunostintele lor, conforme cu realitatea si ca informatiile privind valorile mobiliare nu contin omisiuni susceptibile sa ii afecteze semnificatia.*

A se vedea pct. 1.2. din „Informatii despre emitent, factorii de risc si informatii financiare” a prezentului Prospect.

**Pct. 1.3. Declaratii, rapoarte ale expertilor**

A se vedea pct. 1.3. din „Informatii despre emitent, factorii de risc si informatii financiare” a prezentului Prospect.

**Pct. 1.4. Informatii atribuite unei terte parti**

A se vedea pct. 1.4. din „Informatii despre emitent, factorii de risc si informatii financiare” a prezentului Prospect.

**Pct 1.5. Declaratie referitoare la aprobarea prospectului:**

A se vedea pct. 1.5. din „Informatii despre emitent, factorii de risc si informatii financiare” a prezentului Prospect.

**Pct. 1.6. Interesele persoanelor implicate in Oferta**

Nu exista niciun conflict de interese care ar putea influenta semnificativ emisiunea/Oferta.

Intermediarul nu are nici un interes si nici un conflict de interese care ar putea influenta in mod semnificativ Oferta, cu exceptia indeplinirii contractului incheiat cu Emitentul.

**Pct. 1.7. Motivele ofertei, utilizarea fondurilor obtinute si cheltuielile aferente emisiunii/ofertei**

In vederea sustinerii nevoilor de crestere ale cifrei de afaceri, avand in vedere contextul de afaceri si potentialul pietelor externe anticipat, Emitentul isi extinde sursele de finantare in vederea obtinerii de capital de lucru aditional, apeland, pe langa resursele proprii si liniile de credit existente de la banci, la finantare prin atragere de resurse de pe piata de capital. Acest aspect este motivat in principal de:

- modificarea preferintelor clientilor companiei;
- necesitatea diversificarii gamei de produse influentata de aparitia noilor tehnologii;
- comportamentului de consum (in principal dezvoltarii e-commerce, a modalitatilor de plata, a cresterii responsabilitatii fata de mediu si maturizarea solutiilor inteligente de economisire a energiei);
- disponibilitatea produselor la vanzare prin reducerea termenelor de livrare si a cresterii competitiei in piata, solicitarile pentru termene de plata extinse din partea clientilor a crescut.

Pe langa intentia de a folosi resursele atrase in vederea obtinerii de capital de lucru aditional sau plata unor sume datorate de societate, Emitentul ia in considerare potentiale investitii/achizitii de branduri sau companii care prezinta sinergie cu modelul de business actual.

**MODUL DE UTILIZARE A VENITURILOR :** Sumele atrase prin infuzia de capital vor fi utilizate pentru dezvoltarea si extinderea capacitatii Societatii dar si pentru eventuale achizitii de branduri sau companii sau plata unor sume datorate.

Valoarea totala neta a veniturilor obtinute in urma emisiunii in ipoteza in care toate Actiunile Oferite vor fi subscrise la pretul maxim din Intervalul de Pret de Oferta este de 47.006.460 lei.

#### **Cheltuielile aferente Ofertei**

- Comisionul Intermediarului: in conformitate cu contractul intre parti;
- Comision ASF de 0,1% din valoarea realizata a Ofertei nu mai mult de 1.000.000 lei;
- Taxa ASF eliberare certificat inregistrare valori mobiliare pentru actiuni: 500 Lei;
- Taxe Registrul Comertului de inregistrare a majorarii capitalului social: aproximativ 2.000 Lei;
- Taxa Depozitarul Central eliberare coduri ISIN, CFI si FISN pentru actiuni: 179 Lei;
- Taxa Depozitarul Central servicii registru;
- Taxe BVB pentru procesare documentatie si pentru admiterea si mentinerea la tranzactionare: aprox. 5.950 lei;
- Alte cheltuieli legate de traducere/autentificare documente/declaratii: aproximativ 1.000 Lei;
- Cheltuielile prezentate anterior sunt estimative.

#### **Pct. 1.8 Informatii suplimentare**

**Pct. 1.8.1. Daca in Prospect sunt mentionati consilieri care au legatura cu emisiunea, o declaratie precizand calitatea in care au actionat acestia.**

Nu este cazul.

**Pct. 1.8.2. Se precizeaza ce alte informatii din Prospect au fost verificate sau examinate de catre auditori si daca acestia au elaborat un raport. Se prezinta raportul in intregime sau, cu aprobarea autoritatii competente, un rezumat al acestuia.**

Nu este cazul, informatiile din Prospect nu au fost verificate sau examinate de catre auditori, cu exceptia informatiilor financiare istorice aferente exercitiilor incheiate la 31.12.2018, 31.12.2019 si 31.12.2020 care au fost auditate, iar concluziile rapoartelor auditorilor sunt prezentate la Cap. „Informatii despre Emitent, Factori de risc si Informatii financiare”, Sectiunea 5 - INFORMATII FINANCIARE SI INDICATORII-CHEIE DE PERFORMANTA, pct. 5.3 - Auditarea informatiilor financiare anuale istorice.

## **SECTIUNEA 2. DECLARATIA PRIVIND CAPITALUL CIRCULANT SI DECLARATIA PRIVIND CAPITALIZAREA SI NIVELUL DE INDATORARE**

#### **Pct 2.1. Capitalul circulant**

Persoana responsabila din partea Emitentului declara fara rezerve ca, in opinia sa, capitalul sau circulant, calculat ca diferenta dintre valoarea activelor circulante si cea a datoriilor cu termen de exigibilitate sub 1 an si in valoare de 15,515,217 lei la 31.12.2020, este suficient pentru acoperirea obligatiilor sale actuale, in urmatoarele 12 luni cel puțin.

Veniturile obtinute din Oferta nu au fost incluse in calculul capitalului circulant.

**Pct 2.2. Capitalizare si nivel de indatorare** Nu se aplica.

## SECTIUNEA 3. FACTORII DE RISC

*Scopul acestei sectiuni este de a descrie principalele riscuri specifice valorilor mobiliare ale emitentului.*

*Pct 3.1. O descriere a riscurilor semnificative care sunt specifice valorilor mobiliare oferite, prezentate intr-un numar limitat de categorii, intr-o sectiune intitulata "Factorii de risc".*

*In fiecare categorie, se stabilesc mai intai riscurile cele mai semnificative in evaluarea emitentului sau a ofertantului, tinand seama de impactul acestora asupra emitentului si a valorilor mobiliare si de probabilitatea aparitiei acestora.*

- **Evaluarea oportunitatii investitiei**

Fiecare potential investitor in Actiuni trebuie sa stabileasca, in baza propriei sale analize independente si/sau a recomandarilor profesionale pe care le considera adecvate in conditiile date, oportunitatea investitiei respective.

Fiecare potential investitor ar trebui, in special:

- sa dispuna de cunostinte suficiente si de experienta pentru a realiza o evaluare semnificativa a Actiunilor, a avantajelor si riscurilor pe care le presupune investitia in Actiuni si a informatiilor continute in Document sau in orice supliment al acestuia;
- sa aiba acces la si sa detina informatiile necesare cu privire la metodele si instrumentele analitice adecvate pentru a evalua, in contextul situatiei sale financiare specifice, o investitie in Actiuni si impactul Actiunilor asupra portofoliului sau general de investitii;
- sa dispuna de suficiente resurse financiare si de lichiditati pentru a suporta toate riscurile unei investitii in Actiuni;
- sa inteleaga pe deplin termenii Actiunilor si sa fie familiarizat cu modul in care evolueaza orice indici si pietele financiare relevante; si
- sa poata sa evalueze (fie pe cont propriu, fie asistat de un consultant financiar) posibilele scenarii privind factorii economici, rata dobanzii si alti factori care pot afecta investitia precum si capacitatea sa de a suporta riscurile aferente.

- **Regim fiscal**

Potentialii cumparatori si vanzatori de Actiuni ar trebui sa aiba in vedere ca li se poate cere sa plateasca impozite sau alte taxe documentate sau comisioane, in conformitate cu legile si practicile din Romania. Potentialilor investitori li se recomanda sa nu se bazeze doar pe informatiile de natura fiscala continute in Prezentul Document, ci sa apeleze la proprii consultanti in legatura cu obligatiile lor fiscale specifice aplicabile achizitiei, detinerii sau vanzarii de Actiuni. Doar acesti consultanti sunt in masura sa aprecieze in mod corect situatia particulara a fiecarui potential investitor. Aceasta analiza cu privire la investitie se impune a fi coroborata cu sectiunile privind regimul fiscal din acest document.

- **Modificari legislative**

Conditiiile Actiunilor (inclusiv orice obligatii necontractuale care rezulta din acestea sau in legatura cu acestea) se bazeaza pe legile relevante in vigoare la data acestui Document. Nu se pot oferi asigurari in ceea ce priveste impactul oricarei posibile hotarari judecatoresti sau modificari legislative sau aplicari ori interpretari oficiale a unor astfel de legi sau practici administrative ulterioare documentului.

- **Riscul investitiei directe in actiuni**

Investitorii ar trebui sa fie constienti asupra riscului asociat cu o investitie directa in actiuni, care este mult mai mare decat riscul asociat unei investitii in titluri de stat sau participatii in fonduri de investitii, avand in vedere caracterul volatil al pietelor de capital si preturilor actiunilor.

- **Riscul asociat cu listarea actiunilor Societatii pe piata AeRO - SMT – pretul viitor pe actiune si lichiditatea tranzactiilor**

Pretul actiunilor si lichiditatea tranzactiilor pentru societatile listate pe SMT depinde de numarul si marimea ordinelor de cumparare si vanzare plasate de investitori. Nu poate exista nicio garantie asupra pretului viitor al actiunilor Societatii dupa debutul pe piata AeRO - SMT si nicio garantie asupra lichiditatii acestora. Nu este posibil sa se garanteze faptul ca un investitor care cumpara actiunile va putea sa le vanda oricand, la un pret satisfacator.

- **Imposibilitatea listarii Actiunilor pe piata AeRO - SMT operata de BVB**

Admiterea la tranzactionare pe Bursa de Valori Bucuresti este supusa anumitor cerinte. Emitentul intentioneaza sa ia toate masurile care se impun pentru a se asigura ca Actiunile sunt admise la tranzactionare pe piata AeRO - SMT operata de BVB cat mai repede posibil. Cu toate acestea, nu exista nicio garantie ca, in eventualitatea in care intervin modificari in ceea ce priveste conditiile de admitere, se vor indeplini toate cerintele de listare. Pe cale de consecinta, in cazul in care se modifica conditiile de admitere la tranzactionare aplicabile, nu exista nicio certitudine ca Actiunile vor fi admise la tranzactionare pe Sistemul Multilateral de Tranzactionare (SMT) administrat de BVB.

- **Actiunile pot sa nu fie tranzactionate in mod activ**

Ulterior admiterii la tranzactionare in cadrul AeRO - SMT – Sistemului Multilateral de Tranzactionare administrat de Bursa de Valori Bucuresti, este posibil ca Actiunile sa nu aiba o piata de tranzactionare definita si, de asemenea, este posibil ca o asemenea piata sa nu se dezvolte niciodata. Daca, totusi, se va dezvolta o piata de tranzactionare, este posibil ca aceasta sa nu fie foarte lichida. Prin urmare, este posibil ca investitorii sa nu reuseasca sa-si vanda Actiunile cu usurinta sau la preturi care sa le asigure un randament comparabil cu cel obtinut in cazul unor investitii similare, care au dezvoltat o piata secundara. Nu exista nicio garantie ca Actiunile, chiar si in cazul in care se asteapta sa fie listate la BVB, vor fi tranzactionate in mod activ, si in caz contrar, o astfel de situatie ar fi de natura sa determine o crestere a volatilitatii pretului si/sau sa aiba un impact nefavorabil asupra pretului Actiunilor.

Faptul ca Actiunile emise ar putea fi admise la tranzactionare pe AeRO - SMT nu garanteaza tranzactionarea in mod activ a acestora.

- **Valoarea de piata a Actiunilor**

Valoarea Actiunilor depinde de o serie de factori interdependenti care includ evenimente economice, financiare si politice care au loc in Romania sau in alta parte din lume, inclusiv factori care afecteaza pietele de capital in general si bursele de valori pe care se tranzactioneaza Actiunile. Pretul la care un detinator de Actiuni va putea sa vanda Actiunile ar putea contine o reducere din pretul de cumparare platit de respectivul cumparator, ce ar putea fi substantiala.

## **SECTIUNEA 4. TERMENII SI CONDITIILE VALORILOR MOBILIARE**

**Scopul acestei sectiuni este de a preciza termenii si conditiile valorilor mobiliare si de a oferi o descriere detaliata a caracteristicilor acestora**

### **Pct. 4.1. Informatii privind valorile mobiliare care urmeaza a fi oferite**

#### **Pct 4.1.1. O descriere a tipului si clasei valorilor mobiliare oferite, inclusiv codul ISIN (numarul international de identificare a valorilor mobiliare).**

Oferta are ca obiect un numar total de 7.734.000 actiuni ordinare, nominative, indivizibile, de valoare egala, emise in forma dematerializata, cu o valoare nominala de 0,1 lei/actiune, emise de ABN Systems International S.A., in conformitate cu Hotararea AGEA nr. 1 din data de 21.10.2021.

Codul ISIN al valorilor mobiliare emise este: RO4RE5P89AZ6.

#### **Pct 4.1.2 Legislatia in temeiul careia au fost create valorile mobiliare.**

Actiunile Societatii (inclusiv Actiunile Oferite) se supun si au fost emise in temeiul actelor normative din Romania privind societatile – Legea societatilor nr. 31/1990 republicata, cu modificarile si completarile ulterioare (denumita in continuare „Legea Societatilor”).

Dupa admiterea la tranzactionare a Actiunilor Societatii, acestea ii vor fi aplicabile si prevederile Legii nr. 24/2017 privind emitentii de instrumente financiare si operatiuni de piata, republicata (denumita in continuare „Legea Emitentilor”).

**Pct 4.1.3. Forma sub care au fost emise valorile mobiliare: titluri nominative sau la purtator, fizice sau dematerializate. In cazul valorilor mobiliare dematerializate, se indica denumirea si adresa entitatii insarcinate cu efectuarea inregistrarilor necesare.**

Toate Actiunile ABN Systems International S.A. sunt actiuni nominative, ordinare, liber transferabile, emise in forma dematerializata prin inscrierea in registrul actionarilor Emitentului.

Registrul actionarilor ABN Systems International S.A. va fi tinut de catre Depozitarul Central SA, societate cu sediul in Bulevardul Carol I nr 34-36, cod postal 020922, Bucuresti, telefon 021 408 5826, <https://www.roclear.ro/>.

Entitatea insarcinata cu efectuarea inregistrarilor necesare in registrul detinatorilor de Actiuni si in registrul detinatorilor de Drepturi de Preferinta este Depozitarul Central S.A.

**Pct 4.1.4. Moneda emisiunii de valori mobiliare.**

Moneda emisiunii de valori mobiliare – Actiuni– este moneda oficiala a statului roman, RON.

**Pct 4.1.5. O descriere a drepturilor asociate valorilor mobiliare, inclusiv a oricarei restrictii care le este aplicabila, si a modalitatilor de exercitare a drepturilor in cauza:**

Toate actiunile Emitentului au valoare egala si confera posesorilor drepturi egale. Astfel, fiecare actiune dobandita in conformitate cu legea confera actionarului o serie de drepturi conexe Actiunilor, inclusiv:

- dreptul de a participa si de a vota in Adunarea Generala a Actionarilor Societatii;
- dreptul la dividende;
- dreptul de preferinta, drept aferent operatiunii de majorare a capitalului social si care confera actionarului posibilitatea de a subscrie cu intaietate actiunile nou emise, protejandu-l fata de riscul diluării cotei din capitalul social detinute anterior majorarii;
- dreptul de participare la repartizarea activului patrimonial in cazul lichidarii Emitentului;
- dreptul de a alege organele de conducere ale Emitentului;
- dreptul la informare;
- precum si orice alte drepturi prevazute de Actul Constitutiv si de prevederile legale in vigoare.

Detinerea cel puțin a uneia din actiunile Emitentului implica adeziunea actionarului la prevederile Actului Constitutiv. Drepturile si obligatiile legate de Actiuni prevazute in Actul Constitutiv urmeaza Actiunile in cazul trecerii lor in proprietatea altor persoane. Obligatiile Emitentului sunt garantate cu patrimoniul Emitentului, iar actionarii vor fi tinuti raspunzatori numai in limita valorii Actiunilor subscribe.

**(a) dreptul la dividende: (i) data (datele) fixa (fixe) la care ia nastere acest drept; (ii) termenul de prescriere si persoana in favoarea careia intervine prescrierea; (iii) restrictiile aplicabile dividendelor si procedurile aplicabile detinatorilor de titluri nerezidenti; (iv) rata sau modul de calcul al dividendelor, frecventa si natura cumulativa sau necumulativa a platilor;**

Potrivit Legii Societatilor comerciale, AGOA are, printre altele, obligatia sa discute si sa aprobe situatiile financiare anuale, respectiv sa fixeze dividendul. AGOA trebuie sa fie convocata cel puțin o data pe an, in termen de cel mult 4 (patru) luni de la incheierea exercitiului financiar, cu scopul de a examina situatiile financiare pentru anul anterior si pentru stabilirea programului de activitate si a bugetului pentru anul in curs. AGA decide asupra posibilitatii repartizarii profitului cu destinatia de dividende.

In cazul in care se constata o pierdere a activului net, capitalul social va trebui reintregit sau redus mai inainte de a se face o repartitie sau distribuire de profit.

Nu se vor putea distribui dividende decat din profituri determinate potrivit legii. Dividendele vor fi platite actionarilor proportional cu cota de participare la capitalul social varsat al Emitentului.

Potrivit legislatiei pietei de capital, AGOA care fixeaza dividendul stabileste detaliile referitoare la desfasurarea respectivului eveniment, adica *ex date* (data anterioara datei de inregistrare cu un ciclu de decontare minus o zi lucratoare, de la care instrumentele financiare obiect al hotararilor organelor societare se tranzactioneaza fara

drepturile care deriva din respectiva hotarare), *data de inregistrare* (data calendaristica expres specificata, respectiv zz/ll/an, stabilita de AGA, care serveste la identificarea actionarilor care urmeaza a beneficia de dividende sau de alte drepturi si asupra carora se rasfrang efectele hotararilor AGA) si *data platii* (data calendaristica expres specificata, respectiv zz/ll/an, la care rezultatele unui eveniment corporativ, aferente detinerii de instrumente financiare, sunt datorate).

Potrivit Legii Emitentilor, identificarea actionarilor care urmeaza a beneficia de dividende (*data de inregistrare*) va fi realizata de AGA si va fi ulterioara cu cel putin 10 zile lucratoare datei acestei AGA.

Conform legislatiei pietei de capital, data la care se vor plati dividendele (*data platii*) este data stabilita de AGOA care fixeaza dividendul, astfel incat aceasta data sa fie intr-o zi lucratoare ulterioara cu cel mult 15 zile lucratoare datei de inregistrare, dar nu mai tarziu de 6 luni de la data AGOA de stabilire a dividendelor.

Hotararea AGOA de fixare a dividendului se depune in termen de 15 zile la Registrul Comertului spre a fi mentionata in registru si publicata in Monitorul Oficial al Romaniei, Partea a IV-a.

Potrivit Legii Emitentilor, in situatia in care AGA nu stabileste data platii dividendelor, acestea se platesc in termen de 30 de zile de la data publicarii hotararii AGA de stabilire a dividendelor in Monitorul Oficial al Romaniei, Partea a IV-a, data de la implinirea careia Emitentul este de drept in intarziere. Hotararea constituie titlu executoriu, in temeiul caruia actionarii pot incepe executarea silita impotriva Emitentului, potrivit legii.

In cazul in care dividendele nu sunt platite in termenul stabilit, Emitentul va plati daune-interese pentru perioada de intarziere, la nivelul dobanzii legale, daca prin hotararea AGA care a aprobat situatia financiara aferenta exercitiului financiar incheiat nu s-a stabilit o dobanda mai mare.

Dividendele platite contrar prevederilor legale se restituie, daca Emitentul dovedeste ca actionarii au cunoscut neregularitatea distribuirii sau, in imprejurarile existente, trebuiau sa o cunoasca.

Dreptul la actiunea in restituirea dividendelor platite contrar prevederilor legale se prescrie in termen de 3 ani de la data stabilita de AGA pentru acordarea acestora.

De asemenea, dreptul de a cere plata dividendelor se prescrie in termen de 3 ani de la data stabilita de AGA pentru acordarea acestora.

Dividendele care se cuvin dupa data transmiterii actiunilor apartin cesionarului, in afara de cazul in care partile convin altfel.

Potrivit Regulamentului BNR nr. 4/2005 privind regimul valutar, republicat, cu modificarile si completarile ulterioare, repatrierea veniturilor nete sub forma de dividende provenind din operatiuni de capital de catre nerezidenti se poate efectua fara restrictii.

Legea romana nu prevede actiuni cu dividend cumulativ.

#### **(b) drepturile de vot;**

Fiecare Actiune emisa de Emitent confera titularului dreptul la un vot in AGA.

Actionarii indreptatiti sa participe si sa voteze in AGA sunt acei actionari inregistrati in registrul actionarilor Emitentului la Data de Referinta, stabilita conform prevederilor legislatiei privind piata de capital. Potrivit Legii Emitentilor, data de referinta se stabileste de catre Emitent si nu poate sa fie anterioara cu mai mult de 30 de zile datei adunarii generale careia i se aplica.

In cazul in care actiunile sunt grevate de un drept de uzufruct, dreptul de vot conferit de aceste actiuni apartine uzufructuarului in adunarile generale ordinare si nudului proprietar in adunarile generale extraordinare.

In situatia actiunilor asupra carora s-au constituit garantii reale mobiliare, dreptul de vot apartine proprietarului.

Actionarii inregistrati la Data de Referinta pot participa la Adunarile Generale direct sau pot fi reprezentati si prin alte persoane decat actionarii, pe baza unei imputerniciri speciale sau generale, in conformitate cu art. 105 alin. (10) - (13) din Legea Emitentilor.

Potrivit Legii Societatilor, membrii Consiliului de administratie, directorii sau functionarii Emitentului nu ii pot reprezenta pe actionari, sub sanctiunea nulitatii hotararii, daca fara votul acestora nu s-ar fi obtinut majoritatea ceruta. Potrivit Legii Emitentilor, aceasta interdictie de reprezentare nu se aplica in cazul imputernicirilor speciale acordate pentru

reprezentare intr-o singura adunare generala ce contin instructiuni specifice de vot din partea actionarului, cu precizarea clara a optiunii de vot pentru fiecare punct inscris pe ordinea de zi a adunarii generale.

Potrivit Legii Emitentilor, modalitatea de obtinere a formularelor de imputernicire speciala pentru reprezentare in AGA, data-limita si locul unde se depun/primesc imputernicirile vor fi mentionate in convocatorul AGA. Procurile vor fi puse la dispozitia actionarilor pe website-ul Emitentului sau la sediul acestuia si in alte locuri ce pot fi stabilite de Emitent si precizate in convocator.

Potrivit Legii Emitentilor, imputernicirile, inainte de prima lor utilizare, se depun la Emitent, cu 48 de ore inainte de adunarea generala sau in termenul prevazut in actul constitutiv, in copie, cuprinzand mentiunea conformitatii cu originalul sub semnatura reprezentantului. Copii ale imputernicirilor sunt retinute de societate, facandu-se mentiune despre aceasta in procesul- verbal al adunarii generale.

De asemenea, actionarii care au calitatea de membri ai Consiliului de administratie nu pot vota, in baza actiunilor pe care le poseda, nici personal, nici prin mandatar, descarcarea gestiunii lor sau o problema in care persoana sau administratia lor ar fi in discutie. Acestia pot vota insa situatia financiara anuala daca, detinand cel putin jumatate din participarea la capitalul social, nu se poate forma majoritatea prevazuta de lege sau actul constitutiv fara votul lor.

Actionarul care, intr-o anumita operatiune, are, fie personal, fie ca mandatar al unei alte persoane, un interes contrar aceluia al Emitentului, va trebui sa se abtina de la deliberrarile privind acea operatiune, in caz contrar fiind raspunzator de daunele produse societatii daca, fara votul sau, nu s-ar fi obtinut majoritatea ceruta.

Actionarii nu pot ceda propriul drept de vot, orice conventie privind exercitarea dreptului de vot in conformitate cu instructiunile date sau propunerile formulate de Emitent sau de persoanele cu atributii de reprezentare este nula.

#### **(c) drepturile preferentiale de subscriere a unor valori mobiliare din aceeasi categorie;**

Conform Legii Societatilor, majorarea capitalului social se poate face prin emisiunea de actiuni noi sau prin majorarea valorii nominale a actiunilor existente, in schimbul unor aporturi in numerar si/sau in natura ale actionarilor. De asemenea, actiunile noi pot fi emise prin incorporarea rezervelor disponibile, cu exceptia rezervelor legale, precum si a beneficiilor sau a primelor de emisiune, ori prin compensarea unor creante certe si exigibile asupra Emitentului cu actiuni ale acestuia. Capitalul social nu poate fi majorat si nu se pot emite noi actiuni pana cand actiunile subscrise intr-o emisiune anterioara nu sunt complet platite.

Actiunile emise pentru majorarea capitalului social vor fi oferite spre subscriere in primul rand actionarilor existenti, proportional cu numarul de actiuni detinute.

Conform Legii societatilor, perioada pentru exercitarea drepturilor de preferinta nu poate fi mai mica de o luna de la data publicarii hotararii in Monitorul Oficial al Romaniei, Partea a IV-a.

Potrivit Legii Emitentilor, majorarea capitalului social prin aport in numerar se realizeaza prin emiterea de actiuni noi ce sunt oferite spre subscriere:

- detinatorilor de drepturi de preferinta, apartinand actionarilor existenti la data de inregistrare care nu si le-au instrainat in perioada de tranzactionare a acestora si care le-au dobandit in perioada de tranzactionare a acestora, daca este cazul;
- publicului, in conditiile in care actiunile noi nu au fost subscrise in totalitate in decursul perioadei de exercitare a dreptului de preferinta, daca Emitentul nu decide in AGEA anularea acestora.

Numarul drepturilor de preferinta emise este egal cu numarul de actiuni inregistrate in registrul emitentului la data de inregistrare. Hotararea AGEA de majorare a capitalului social precizeaza inclusiv numarul drepturilor de preferinta necesare pentru subscrierea unei actiuni nou-emise, pretul de subscriere sau modalitatea de determinare a pretului de subscriere de actiuni noi pe baza drepturilor de preferinta si perioada in care va avea loc subscrierea, pretul/modalitatea de determinare a pretului la care se ofera public actiunile noi ulterior subscrierii in baza drepturilor de preferinta, daca este cazul.

Operatiunea de majorare a capitalului social efectuata cu incalcarea prevederilor Legii Societatilor privind exercitarea dreptului de preferinta este anulabila.

Dreptul de preferinta al actionarilor poate fi limitat sau ridicat numai prin hotararea AGEA. Consiliul de administratie va pune la dispozitia AGEA un raport scris prin care se precizeaza motivele limitarii sau ridicarii dreptului de preferinta, in care se va mentiona si modul de determinare a valorii de emisiune a actiunilor.

Potrivit Legii Societatilor, AGEA poate decide ridicarea sau limitarea dreptului de preferinta pe care legea il confera actionarilor in cazul majorarii capitalului social, hotararea urmand a fi luata in prezenta actionarilor reprezentand trei patrimi din capitalul social subscris, cu majoritatea voturilor actionarilor prezenti. In lipsa reglementarii unor conditii mai restrictive potrivit Legii Emitentilor cu privire la ridicarea dreptului de preferinta in cazul majorarii capitalului social prin aport in natura, prevederile Legii Societatilor sunt aplicabile.

Legea Emitentilor prevede ca, in cazul majorarilor de capital social prin aport in numerar, ridicarea dreptului de preferinta al actionarilor de a subscrie noile actiuni trebuie hotarata in AGEA la care participa actionari reprezentand cel putin 85% din capitalul social subscris, si cu votul actionarilor care detin cel putin 3/4 din drepturile de vot.

Cat priveste majorarile de capital social prin aport in natura, Legea Emitentilor prevede ca acestea trebuie sa fie aprobate de AGEA la care participa actionari reprezentand cel putin 85% din capitalul social subscris si cu votul actionarilor care sa reprezinte cel putin 3/4 din drepturile de vot. Aporturile in natura pot consta numai in bunuri noi si performante necesare realizarii obiectului de activitate al societatii emitente, iar evaluarea aportului in natura se face de catre experti independenti, in conformitate cu prevederile art. 215 din Legea nr. 31/1990.

Numarul de actiuni care urmeaza a fi emise in cazul majorarilor de capital social cu aport in numerar realizate cu ridicarea dreptului de preferinta sau in cazul majorarilor de capital social cu aport in natura se determina de catre Consiliul de administratie al Emitentului si este egal cu raportul dintre valoarea aportului, stabilita cu respectarea prevederilor incidente, si cea mai mare dintre urmatoarele valori:

- pretul mediu ponderat de tranzactionare, aferent ultimelor 12 luni anterioare datei de desfasurare a AGEA;
- valoarea pe actiune calculata in baza activului net contabil aferent ultimelor situatii financiare publicate si auditate ale Emitentului;
- valoarea nominala a actiunii.

#### **(d) dreptul de participare la profiturile emitentului;**

AGEA poate decide asupra repartizarii profitului net cu destinatia de alocare de actiuni cu titlu gratuit actionarilor existenti. Distribuirea actiunilor cu titlu gratuit se va face proportional cu numarul de actiuni detinute. Acest drept la alocarea de actiuni cu titlu gratuit se naste in ipoteza majorarilor de capital social prin incorporarea rezervelor, cu exceptia rezervelor legale, precum si a beneficiilor sau a primelor de emisiune.

#### **(e) drepturile de participare la excedent in cazul lichidarii;**

Acest drept poate fi valorificat de catre actionari in cazul incetarii existentei Emitentului, avand dreptul sa primeasca partea ce li se cuvine in urma lichidarii.

In situatia in care lichidatatile obtinute in urma lichidarii activului depasesc valoarea cumulata a datoriilor, actionarii Emitentului au dreptul la repartizarea activului social net proportional cu cota de participare a fiecaruia la capitalul social varsat.

In urma finalizarii lichidarii, lichidatorii intocmesc situatia financiara finala, aratand partea ce se cuvine fiecărei actiuni din repartizarea activului Emitentului. Situatiile financiare semnate de lichidatori se depun spre mentionare la Registrul Comertului si se publica in Monitorul Oficial al Romaniei, Partea a IV-a.

Orice actionar poate face opozitie la Oficiul Registrului Comertului in 15 de zile de la data publicarii situatii financiare, opozitie mentionata in Registrul si inaintata ulterior instantei judecatoresti competente. Daca nici un actionar nu va face opozitie in termen de 15 de zile situatia financiara se considera a fi aprobata in intregime iar lichidatorii sunt liberati sub rezerva repartizarii activului social net al Emitentului.

Sumele cuvenite actionarilor, neincasate in termen de doua luni de la publicarea situatii financiare, vor fi depuse la o banca sau la una din unitatile acesteia cu aratarea numelui si prenumelui actionarilor.

#### **(f) clauzele de rascumparare;**

Actionarii se pot retrage din Societate, in cazuri strict determinate, in conditiile prevazute de Legea Societatilor si Legea Emitentilor.

Actionarii Emitentului care nu sunt de acord cu hotararile luate de AGEA, au dreptul sa se retraga din societate in anumite conditii. Astfel Legea Societatilor prevede dreptul actionarilor de a se retrage din Societate si de a solicita rascumpararea Actiunilor atunci cand acestia nu au votat in favoarea unei hotarari luate cu privire la: (i) schimbarea obiectului principal de activitate; (ii) mutarea sediului social in strainatate; (iii) schimbarea formei juridice a societatii; (iv) fuziunea sau divizarea societatii.

In plus, legislatia privind piata de capital prevede dreptul actionarilor de a se retrage din societate:

- ca urmare a unei hotarari AGEA privind retragerea de la tranzactionarea pe piata reglementata, pentru actionarii inregistrati la data de inregistrare stabilita de respectiva AGEA, care nu votat pentru retragerea actiunilor de la tranzactionare si care nu sunt de acord cu hotarea AGEA;
- in cazul in care, urmare a unei oferte publice de cumparare adresata tuturor detinatorilor si pentru toate detinerile acestora, ofertantul detine mai mult de 95% din capitalul social al Emitentului, sau a achizitionat actiuni reprezentand cel putin 90% din numarul total de actiuni vizate in cadrul ofertei, actionarii minoritari au dreptul sa-i solicite acestuia sa le cumpere actiunile la un pret echitabil.

#### **(g) clauzele de conversie.**

Emitentul declara ca nu exista valori mobiliare convertibile in actiuni ale Emitentului.

Emitentul nu detine actiuni emise de acesta. Emitentul nu are in circulatie valori mobiliare convertibile, de schimb sau care au atasate warante cu indicarea procedurilor de conversie, schimb sau subscriere in actiuni.

#### **Pct 4.1.6. O declaratie privind hotararile, autorizatiile si aprobarile in temeiul carora au fost emise valorile mobiliare.**

Majorarea de capital cu aporturi noi in numerar se realizeaza cu ridicarea dreptului de preferinta pentru actionarii existenti, conform Hotararii Adunarii Generale Extraordinare a Actionarilor nr. 1 din data de 21.10.2021.

Adunarea Generala s-a desfasurat la sediul societatii, in prezenta tuturor actionarilor Societatii reprezentand impreuna 100% din capitalul social si care au renuntat in unanimitate la formalitatile de convocare a adunarii generale prevazute de actul constitutiv al Societatii si de Legea Societatilor.

Prin hotararea AGEA, Consiliul de Administratie a fost imputernicit sa stabileasca parametrii finali ai Ofertei.

Emitentul a indeplinit obligatiile legale de publicitate privind hotararea AGEA.

Oferta publica a Actiunilor Oferite se va derula in baza prezentului Prospect aprobat de Autoritatea de Supraveghere Financiara.

#### **Pct 4.1.7. Data emisiunii**

Data emiterii Actiunilor Noi este data inregistrarii la Registrul Comertului a majorarii capitalului social.

#### **Pct 4.1.8. Restrictii impuse asupra transferabilitatii valorilor mobiliare.**

Nu exista restrictii privind libera transferabilitate a Actiunilor Oferite spre subscriere in baza prezentului Prospect.

Distribuirea acestui Prospect si oferirea Actiunilor Oferite in anumite jurisdicii pot fi restrictionate prin lege si, in consecinta, persoanele care intra in posesia acestui document ar trebui sa se informeze cu privire la aceste restrictii si sa le respecte, inclusiv cele prevazute la alineatele de mai jos. Orice nerespectare a acestor restrictii poate constitui o incalcare a legii valorilor mobiliare a oricarei astfel de jurisdicii.

#### **Nu va fi facuta o oferta publica in afara Romaniei**

Nu a fost intreprinsa si nu se va intreprinde nicio actiune intr-o alta jurisdicție (alta decat Romania) care ar putea permite o oferta catre public a Actiunilor Oferite, sau posesia ori distribuirea acestui Prospect sau a oricarui alt material de oferta in orice tara sau jurisdicție in care este solicitata orice actiune in acest scop sau in care o astfel de actiune ar putea fi restrictionata prin lege. Prin urmare, Actiunile Oferite nu vor putea fi oferite sau vandute, direct sau indirect, si nici acest document, nici orice material de oferta sau material publicitar in legatura cu Actiunile Oferite nu poate fi distribuit sau publicat in orice alta tara sau jurisdicție, cu exceptia unor circumstante care vor fi in concordanta cu regulile si reglementarile aplicabile intr-o astfel de tara sau jurisdicție. Persoanele care intra in posesia acestui prospect ar trebui sa se informeze cu privire la si sa respecte orice restrictii legate de distribuirea acestui document si oferirea Actiunilor Oferite continute de acest prospect. Orice nerespectare a acestor restrictii poate constitui o incalcare a legii valorilor

mobiliare a oricarei astfel de jurisdicții. Acest prospect nu reprezintă o ofertă pentru achiziționarea oricăror Acțiuni Oferite care sunt oferite oricărei persoane în orice jurisdicție unde este ilegal să se facă o astfel de ofertă sau solicitare în respectiva jurisdicție.

Acest Prospect va putea fi distribuit către public și Acțiunile Oferite vor putea fi oferite spre vânzare sau cumpărare doar în România în conformitate cu Legea nr. 24/2017, Regulamentul ASF nr. 5/2018 și Regulamentul privind Prospectul.

#### **Spatiul Economic European**

Prin raportare la fiecare Stat Membru al Spațiului Economic European („SEE”) (inclusiv România), nicio Acțiune Oferită nu a fost sau nu va fi oferită, în conformitate cu Oferta, publicului din respectivul stat membru înainte de publicarea unui prospect în legătură cu Acțiunile Oferite, aprobat de autoritatea competentă din acel stat membru sau, dacă este cazul, aprobat în alt Stat Membru și notificat autorității competente din respectivul stat membru, în conformitate cu Regulamentul privind Prospectul.

În scopul acestei prevederi, expresia „ofertă publică” în legătură cu orice Acțiuni Oferite din orice stat membru înseamnă comunicarea, în orice formă și prin orice mijloace, a unor informații suficiente cu privire la termenii ofertei și la orice Acțiuni Oferite ce urmează a fi oferite, astfel încât să permită unui investitor să decidă să cumpere orice Acțiuni Oferite, astfel cum această expresie poate varia în respectivul stat membru datorită oricărei măsuri de punere în aplicare a Regulamentului privind Prospectul în acel stat membru.

În cazul în care orice Acțiuni Oferite sunt oferite unui intermediar financiar, astfel cum este acest termen utilizat în Regulamentul privind Prospectul, se va considera că acest intermediar financiar a declarat, a recunoscut și a acceptat că Acțiunile Oferite achiziționale de acesta în cadrul Ofertei nu au fost dobândite în mod nediscreționar pe seama și ele nici nu au fost dobândite cu scopul de a fi oferite sau revândute unor persoane care nu sunt îndreptățite în acest scop. Emitentul și Intermediarul și alte persoane se vor baza pe veridicitatea și exactitatea declarațiilor, a confirmărilor și a acordului de mai sus.

#### **Statele Unite**

Acțiunile Oferite nu au fost și nu vor fi înregistrate conform Legii privind Valorile Mobiliare, astfel cum a fost această modificată, sau conform legilor privind valorile mobiliare din oricare stat sau jurisdicție din Statele Unite ale Americii și nu pot fi oferite sau vândute, în mod direct sau indirect, în Statele Unite ale Americii sau către sau în contul sau în beneficiul unor persoane din SUA, decât în temeiul unei excepții de la, sau în cadrul unei tranzacții care nu face obiectul cerințelor de înregistrare prevăzute de Legea privind Valorile Mobiliare. Acțiunile Oferite sunt oferite și vândute în afara Statelor Unite ale Americii către persoane non-SUA în baza Regulamentului S. Cuvintele folosite în acest paragraf au semnificația atribuită acestora în Regulamentul S din Legea privind Valorile Mobiliare.

#### **Pct 4.1.9. Informații privind tratamentul fiscal**

**Un avertisment conform căruia legislația fiscală a statului membru al investitorului și cea a țării de înregistrare a emitentului ar putea avea un impact asupra venitului obținut din valorile mobiliare.**

**Informații privind tratamentul fiscal al valorilor mobiliare în cazul în care investiția propusă atrage un regim fiscal specific tipului de investiție respectiv.**

Investiția propusă nu atrage un tratament fiscal diferit altul decât cel impus de Codul Fiscal.

Se recomandă potențialilor investitori ca înainte de a decide asupra oportunității achiziționării Acțiunilor să-și consulte proprii consultanți financiari și/sau fiscali cu privire la reglementările fiscale specifice fiecăruia dintre ei, inclusiv incidența tratatelor de evitare a dublei impuneri, precum și cu privire la potențiale modificări ale legislației fiscale. Potrivit legislației fiscale din România, respectiv prevederilor Legii nr. 227/2015 privind Codul Fiscal actualizată, art. 94, veniturile din dividende precum și castigurile din transferul titlurilor de valoare se includ în categoria veniturilor din investiții și se supun reglementărilor fiscale privind impozitul pe venit.

##### **4.1.9.1 Investitori rezidenți – persoane fizice**

Veniturile sub formă de dividende se impun cu o cotă de 5% din suma acestora, impozitul fiind final. Obligația calculării și reținerii impozitului pe veniturile sub formă de dividende revine emitentului, odată cu plata dividendelor către acționari/investitori. Termenul de virare a impozitului este până la data de 25 inclusiv a lunii următoare celei în care se face plata. În cazul dividendelor distribuite, dar care nu au fost plătite acționarilor/investitorilor până la sfârșitul anului

in care s-au aprobat situatiile financiare anuale, impozitul pe dividende se plateste pana la data de 25 ianuarie inclusiv a anului urmator. Impozitul datorat se vireaza integral la bugetul de stat.

Cota de impozitare aplicata asupra castigului net anual impozabil din transferul titlurilor de valoare – actiuni este de 10%.

Castigul net / pierderea neta anuala din tranzactii cu actiuni se determina ca diferenta intre castigurile si pierderile din transferuri de titluri de valoare inregistrate cumulativ in cursul anului fiscal respectiv. Impozitul anual datorat de catre contribuabil se stabileste de catre organul fiscal competent pe baza declaratiei privind venitul realizat care se depune la organul fiscal competent pentru fiecare an fiscal pana la data de 25 mai inclusiv a anului urmator celui de realizare a castigului net anual.

Daca operatiunile de transfer se efectueaza printr-un intermediar rezident fiscal roman, determinarea castigului se efectueaza de catre intermediar pe baza documentelor justificative. Acestuia ii revine obligatia:

- de a calcula castigul / pierderea pentru fiecare tranzactie efectuata pentru contribuabil sau anual, dupa caz;
- de a transmite catre contribuabil informatiile privind totalul castigurilor / pierderilor in forma scrisa, pana in ultima zi a lunii februarie a anului curent pentru anul anterior;
- de a depune anual, pana in ultima zi a lunii februarie a anului curent, pentru anul anterior, la organul fiscal competent, o declaratie informativa privind totalul castigurilor / pierderilor pentru fiecare contribuabil.

In caz contrar, determinarea castigului se efectueaza de catre beneficiarul de venit, pe baza documentelor justificative.

#### **4.1.9.2 Investitori rezidenti – persoane juridice**

Castigurile obtinute de o persoana juridica romana rezidenta din transferul actiunilor detinute la o persoana juridica rezidenta sunt reflectate in situatiile financiare ale acesteia sub forma profitului impozabil. Cota de impozit pe profit aplicabila in Romania este de 16%.

In situatia persoanei juridice romane care plateste dividende catre o alta persoana juridica romana, obligatia determinarii, retinerii si platii impozitului pe dividende revine in sarcina entitatii care plateste dividendele, odata cu plata acestora catre actionari.

Impozitul pe dividende se stabileste prin aplicarea unei cote de impozit de 5% asupra dividendului brut distribuit/platit unei persoane juridice romane.

Impozitul pe dividende se declara si se plateste la bugetul de stat pana la data de 25 inclusiv a lunii urmatoare celei in care se distribuie/plateste dividendul. In cazul in care dividendele distribuite nu au fost platite pana la sfarsitul anului in care s-au aprobat situatiile financiare anuale, impozitul pe dividende aferent se plateste pana la data de 25 ianuarie a anului urmator.

Impozitul nu se aplica in cazul dividendelor platite de o persoana juridica romana unei alte persoane juridice romane, daca beneficiarul dividendelor detine, la data platii dividendelor, minimum 10% din titlurile de participare ale celeilalte persoane juridice, pe o perioada neintrerupta de un an implinit pana la data platii acestora inclusiv.

#### **4.1.9.3 Investitori nerezidenti – persoane fizice**

In acord cu prevederile Codului Fiscal, notiunea de „persoane fizice nerezidente” este reprezentata de acele persoane fizice care nu au cetatenia romana, nu au domiciliul stabilit in Romania, nu locuiesc in Romania pentru o perioada sau mai multe perioade care depasesc in total 183 de zile, pe parcursul oricarui interval de 12 luni consecutive, care se incheie in anul calendaristic vizat, iar „centrul intereselor vitale ale persoanei nu este amplasat in Romania”.

In situatia in care un investitor persoana fizica este rezident al unei tari cu care Romania a incheiat o conventie de evitare a dublei impuneri cu privire la impozitele pe venit si capital, legislatia romana stabileste faptul ca prevaleaza prevederile conventiei pentru evitarea dublei impuneri. Pentru aplicarea prevederilor conventiei de evitare a dublei impuneri, nerezidentul are obligatia de a prezenta platitorului de venit certificatul de rezidenta fiscala, care trebuie sa ateste faptul ca acesta a fost rezident in statul cu care Romania are incheiata conventie de evitare a dublei impuneri in anul/perioada obtinerii veniturilor.

Pe de alta parte, in masura in care: (i) o astfel de conventie nu a fost incheiata; (ii) conventia nu reglementeaza problema impozitarii veniturilor din transferul titlurilor de valoare; (iii) conventia stabileste ca impozitul va fi datorat statului sau in masura in care clientul nu prezinta certificatul de rezidenta fiscala, impozitarea castigului va urma regulile impuse prin legislatia nationala.

Impozitul datorat de nerezidenti, pentru veniturile obtinute din Romania cu titlu de dividende de la o persoana juridica romana, se calculeaza, respectiv se retine in momentul platii venitului, de catre platitorul de venituri.

#### 4.1.9.4 Investitori nerezidenti – persoane juridice

Prin „persoane juridice nerezidente” se inteleg, conform Codului Fiscal, persoanele juridice care nu au sediul social in Romania, respectiv care nu au fost infiintate in conformitate cu legislatia romana.

Pentru dovedirea calitatii de nerezident, persoanele juridice nerezidente vor prezenta certificatul de rezidenta fiscala sau alt document echivalent care atesta rezidenta fiscala a acestora. La fel ca in cazul persoanelor fizice nerezidente, se stabileste ca regula in materia determinarii obligatiilor fiscale prevalenta conventiilor de evitare a dublei impuneri, incheiate intre Romania si statele in care persoanele juridice straine isi au rezidenta.

In masura in care o astfel de conventie nu exista sau in urma analizei acesteia rezulta ca impozitul este datorat statului, devin aplicabile prevederile Codului Fiscal – Titlul II – impozitul pe profit, in raport de care persoanele juridice straine care desfasoara activitati in Romania datoreaza un impozit pe profit in quantum de 16% aferent castigurilor din transferul titlurilor de valoare.

Impozitul datorat de nerezidenti, pentru veniturile obtinute din Romania cu titlu de dividende de la o persoana juridica romana, se calculeaza, respectiv se retine in momentul platii venitului, de catre platitorul de venituri.

Nota: Punctul de vedere prezentat si mentionat in Prospect este exprimat in limita legislatiei aplicabile. Nu excludem posibilitatea ca o instanta de judecata/autoritate administrativa/terta parte sa aiba o interpretare diferita asupra aspectelor analizate.

**Pct. 4.1.10. Daca aceste persoane sunt diferite de emitent, identitatea si datele de contact ale ofertantului valorilor mobiliare si/sau ale persoanei care solicita admiterea la tranzactionare, inclusiv identificatorul entitatii juridice (LEI) in cazul in care ofertantul are personalitate juridica.**

Nu este cazul. Ofertantul valorilor mobiliare este Emitentul.

#### Punctul 4.1.11

**(a) O declaratie cu privire la existenta oricarui act legislativ national sau a oricarei reglementari nationale privind achizitiile aplicabil(a) emitentului si posibilitatea aplicarii unor masuri de impiedicare, daca exista;**

Nu este cazul.

**(b) o scurta descriere a drepturilor si obligatiilor actionarilor in cazul unei oferte publice de cumparare obligatorii si/sau a reglementarilor privind retragerea obligatorie sau rascumpararea obligatorie;**

Nu este cazul, in baza prezentului Prospect, Actiunile Emitentului urmeaza a fi admise la tranzactionare in cadrul Sistemului Multilateral de Tranzactionare operat de Bursa de Valori Bucuresti.

Conform legislatiei in vigoare, prevederile referitoare la ofertele publice de cumparare obligatorii sunt aplicabile doar emitentilor listati pe piata reglementata.

**(c) indicarea ofertelor publice de cumparare facute de terti asupra capitalului emitentului in cursul exercitiului financiar precedent sau al exercitiului financiar in curs. Trebuie indicate, de asemenea, pretul sau conditiile de schimb si rezultatul acestor oferte.**

Nu au fost intreprinse oferte publice de cumparare de catre terti asupra capitalului Emitentului in cursul exercitiului financiar precedent sau al exercitiului financiar in curs.

**Pct. 4.1.12. Daca este cazul, impactul potential asupra investitiei in cazul rezolutiei in temeiul Directivei 2014/59/UE.**

Nu se aplica.

Directiva 2014/59/UE a Parlamentului European si a Consiliului din 15 mai 2014 face referire la instituirea unui cadru pentru redresarea si rezolutia institutiilor de credit si a firmelor de investitii.

## SECTIUNEA 5. DETALII PRIVIND OFERTA/ADMITEREA LA TRANZACTIONARE

Scopul acestei sectiuni este de a prezenta informatiile specifice ofertei de valori mobiliare, planul de distribuire si de alocare a acestora, indicarea preturilor acestora. In plus, in aceasta sectiune se prezinta informatii privind plasarea valorilor mobiliare, eventualele acorduri de subscriere si acorduri legate de admiterea la tranzactionare. De asemenea, acesta contine informatii referitoare la persoanele care vand valorile mobiliare si la diluarea rezultata pentru actionarii existenti.

**Pct. 5.1. Termenii si conditiile ofertei publice de valori mobiliare. Conditii, statistici privind oferta, calendarul previzional si modalitatile de sollicitare a subscrierii.**

### Pct 5.1.1 Conditii care reglementeaza Oferta.

Oferta este initiata si derulata cu respectarea conditiilor, specificatiilor si cerintelor:

- Hotararea AGEA nr 1 din data 21.10.2021, CIM nr. 660393/28.10.2021, publicata in Monitorul Oficial Partea a IV-a, nr. 4511 din 03.11.2021;
- Deciziile Consiliului de Administratie nr. 1 din data 12.11.2021, respectiv nr. 1 din 22.11.2021;
- Legea 31/1990 a societatilor, republicata, cu modificarile si completarile ulterioare;
- Legea 24/2017 privind emitentii de instrumente financiare si operatiuni de piata, republicata;
- Regulamentul ASF nr. 5/2018 privind emitentii si operatiunile cu valori mobiliare, cu modificarile si completarile ulterioare;
- Regulamentul UE nr. 1129/2017, cu modificarile ulterioare;
- Regulamentul delegat (UE) 2019/979, cu modificarile ulterioare;
- Regulamentul delegat (UE) 2019/980, cu modificarile ulterioare.

### Pct 5.1.2. Cuantumul total al Ofertei. Caracteristicile Ofertei.

Numar de Actiuni Oferite: 7.734.000 actiuni.

Tipul valorilor mobiliare oferite: actiuni ordinare, nominative, emise in forma dematerializata

Conditia de succes a Ofertei: valoarea realizata a Ofertei sa fie de minim 30 mil. RON.

In situatia in care Oferta nu este incheiata cu succes, pretul platit de Investitori le va fi inapoiat Investitorilor care au subscris in Oferta, in fiecare caz, mai putin cuantumul comisiunilor de transfer sau a oricaror alte comisioane aplicabile de catre institutiile de piata relevante, in conturile Investitorilor indicate in Formularele de Subscriere depuse pentru subscrierea de Actiuni Oferite sau in contractul de servicii de investitii financiare ori in orice alta modalitate agreata cu Intermediarul sau Participantul Eligibil, dupa caz, in termen de 5 (cinci) Zile Lucratoare de la data inchiderii Perioadei de Oferta. Nu vor fi platite investitorilor niciun fel de dobanzi pentru astfel de sume.

Intervalul de Pret de Oferta: este cuprins intre 5,18 si 5,69 RON/Actiune Oferita

Pretul de Subscriere: in intervalul de Pret de Oferta, putandu-se subscrie la urmatoarele niveluri de pret: 5,18 - 5,35 - 5,52 - 5,69 RON/Actiune Oferita

Valoarea totala a Ofertei: in functie de Pretul de Oferta, este cuprinsa intre 40.062.120 RON si 44.006.460 RON

### Pct 5.1.3. Durata de valabilitate a ofertei, inclusiv orice modificare posibila, si o descriere a procedurii de subscriere.

Oferta va fi initiata dupa 2 (doua) Zile Lucratoare de la data publicarii Prospectului (excluzand ziua publicarii).

Perioada de derulare a Ofertei: Oferta se va derula timp de 10 (zile) Zile Lucratoare, incepand cu data de 15.12 2021 si pana la data de 29.12 2021, inclusiv – (daca nu apar modificari conform celor de mai jos, „Data de inchidere” a Ofertei). Oferta va putea fi inchisa anticipat de catre Emitent, in functie de criteriile descrise la pct. 5.2.3 – „Informatii inainte de alocare” din prezentul Prospect.

Programul de subscriere: Zilnic, in fiecare Zi Lucratoare intre orele 10:00 – 18:00 (ora Romaniei) cu exceptia ultimei zile din Perioada de Oferta, zi in care programul va fi intre orele 10:00 – 12:00 (ora Romaniei). Pentru evitarea oricarui dubiu, in situatia in care oferta se inchide anticipat, programul de subscriere din ultima zi va fi intre orele 10:00 - 18:00 (ora Romaniei).

#### Procedura de subscriere:

Prin subscrierea Actiunilor Oferite in cadrul Ofertei, fiecare Investitor confirma ca a citit acest Prospect, ca a acceptat in mod neconditionat termenii si conditiile prevazute in acest Prospect, ca a efectuat subscrierea pentru Actiunile Oferite in conformitate cu termenii inclusi in prezentul Prospect si garanteaza fata de Emitent si Intermediar/Participantul Eligibil ca este un investitor care poate achizitiona in mod legal Actiunile (fara a fi supus niciunei restrictii sau limitari) in Jurisdicia sa de resedinta. Nicio subscriere efectuata cu incalcarea prezentului Prospect sau cu incalcarea legii aplicabile nu va fi valabila si va fi anulata.

Semnarea Formularului de Subscriere sau transmiterea ordinului de subscriere constituie acceptarea neconditionata a Termenilor si Conditiei Ofertei si a Prospectului in intregime sa.

Se vor putea percepe comisioane de intermediere aferente subscrierilor efectuate de Investitori, aplicarea acestora depinzand de decizia Intermediarului sau Participantilor Eligibili.

Fiecare Participant Eligibil trebuie sa se conformeze (si trebuie sa se asigure ca sistemele sale interne ii permit sa se conformeze) si este exclusiv raspunzator pentru orice nerespectare a cerintelor prevazute in prezentul Prospect, inclusiv, insa fara a se limita la, cerintele privind disponibilitatea fondurilor si decontarea tranzactiilor realizate in urma acceptarii subscrierilor de catre respectivul Participant Eligibil. Intermediarul nu va fi responsabil pentru nicio nerespectare a cerintelor prevazute in prezentul Prospect de catre un Participant Eligibil.

Subscrierea Actiunilor Oferite de catre Investitori se face prin depunerea Formularului de subscriere, impreuna cu dovada platii si documentele cerute pentru subscriere.

Subscrierile de Actiuni Oferite nu vor fi validate daca:

- suma transferata in Contul Colector sau indicata in angajamentul de decontare sau scrisoarea de garantie bancara este mai mica decat numarul de actiuni subscribe de respectivul Investitor inmultit cu Pretul de Subscriere; sau
- procedurile de subscriere nu au fost respectate.

Subscrierile efectuate de Investitori vor fi inregistrate, pe parcursul Perioadei de Oferta, in sistemul electronic al Bursei de Valori Bucuresti, in segmentul „Piata Ofertelor Publice” de catre Intermediarul sau Participantul Eligibil, dupa caz, care a primit si a validat respectiva subscriere, cu conditia ca, subscrierea sa fie insotita de documentele de subscriere (daca este cazul) si de unul dintre documentele urmatoare (fiecare reprezentand o „Dovada Platii”):

#### **(A) Dovada platii sumei egale cu Pretul de Subscriere (situat in Intervalul de Pret) inmultit cu numarul de Actiuni Oferite indicate in subscrierea efectuata de Investitor prin:**

- a) transfer bancar in Contul Colector, deschis in RON, avand IBAN: RO93BRELO001070014420117, deschis la Libra Internet Bank S.A., beneficiar S.S.I.F. TRADEVILLE S.A.;
- b) transfer bancar sau in numerar, daca subscrierea se face printr-un Participant Eligibil, in functie de procedurile interne ale respectivului Participant Eligibil, dupa caz, astfel cum sunt comunicate de catre fiecare Participant Eligibil Investitorilor; sau, daca este cazul
- c) transfer bancar, in contul de client deschis la Intermediar sau Participantul Eligibil pentru subscrierea pentru Actiunile Oferite, in cazul in care respectivul Investitor a incheiat un contract de servicii de investitii financiare valabil cu Intermediarul sau respectivul Participant Eligibil.

Ordinul de plata trebuie sa cuprinda codul numeric personal/ seria pasaportului/ in cazul Investitorilor - persoane fizice si codul unic de inregistrare in cazul Investitorilor - persoane juridice. Numarul contului care trebuie completat de un Investitor in Formularul de subscriere trebuie sa fie numarul contului din care se transfera efectiv suma aferenta subscrierii, cu exceptia cazului in care suma aferenta subscrierii este transferata direct in numerar (in cazul subscrierii printr-un Participant Eligibil ale carui proceduri interne permit platile in numerar). Sumele transferate de Investitor in contul bancar sau in contul de client nu vor fi purtatoare de dobanda in favoarea respectivului Investitor.

O subscriere a unui Investitor pentru achizitionarea Actiunilor Oferite nu poate fi acoperita printr-o combinatie de sume disponibile in cont(urile) de client si de ordine de plata direct intr-un cont bancar pentru sumele ramase.

Numerarul existent in contul de client deschis la Intermediar sau la un Participant Eligibil care este destinat platii Actiunilor Oferite nu poate fi utilizat de Investitor pentru alte tranzactii.

Combinarea mai multor ordine de plata pentru o singura subscriere valabila nu este permisa. Pretul pentru Actiunile Oferite subscribe nu include comisioanele bancare sau alte taxe aplicabile, inclusiv orice comisioane sau taxe aplicabile ale institutiilor relevante ale pietei de capital. Investitorii trebuie sa aiba in vedere taxele aplicabile transferurilor bancare si durata acestora.

Nici Intermediarul, nici Participantii Eligibili, nici Emitentul nu vor fi tinuti raspunzatori daca, din motive aflate in afara controlului acestora, Contul Colector relevant sau contul (conturile) de client deschise la Intermediar / Participantul Eligibil nu sunt efectiv creditate cu sumele reprezentand valoarea subscrierilor pana la Data Inchiderii Ofertei.

sau

**(B) o declaratie privind angajamentul de decontare emisa de agentul custode care isi asuma raspunderea pentru decontare; sau**

**(C) scrisoare de garantie bancara emisa de o institutie de credit din Uniunea Europeana sau de o institutie financiara nebancaara inregistrata in Registrul special tinut de Banca Nationala a Romaniei in scopul acoperirii riscului de decontare asumat de Intermediar sau de Participantul Eligibil, dupa caz, prin care s-a facut subscrierea; sau**

**(D) declaratie scrisa din partea Intermediarului sau Participantului Eligibil, dupa caz, prin care s-a facut subscrierea, care isi asuma raspunderea pentru decontarea sumei reprezentand valoarea subscrierii, in conformitate cu limitarile prevazute de ASF.**

Pretul Actiunilor Oferite nu include comisioanele bancare, precum si orice alte taxe, inclusiv orice comisioane aplicabile ale institutiilor de piata relevante, legate de plata Pretului de Subscriere. Investitorii trebuie sa tina cont de durata transferurilor bancare si, totodata, sa aiba in vedere taxele si comisioanele legate de plata Pretului de Subscriere.

Subscrierile vor fi luate in considerare numai pentru suma efectiv transferata in Contul Colector relevant sau in contul (conturile) de client respective sau mentionata in mod valabil in angajamentele mentionate la punctele (B)-(D) de mai sus.

Daca suma transferata de un Investitor in Contul Colector relevant sau in contul (conturile) de client respective sau mentionata in angajamentele prevazute la punctele (B)-(D) de mai sus este mai mare decat Pretul de Subscriere inmultit cu numarul de actiuni mentionat de catre Investitor in Formularul/ordinul de subscriere, subscrierea va fi validata numai pentru numarul de actiuni mentionat in respectivul Formular/ordin, iar Investitorului i se va restitui suma transferata in plus in termen de 5 (cinci) Zile Lucratoare de la inchiderea Perioadei de Oferta, mai putin cuantumul comisioanelor de transfer sau a oricaror altor comisioane aplicabile de catre institutiile de piata relevante.

Daca suma transferata de un Investitor in Contul Colector relevant sau in contul (conturile) de client respective sau mentionata in angajamentele prevazute la punctele (B)-(D) de mai sus este mai mica decat Pretul de Subscriere inmultit cu numarul de actiuni mentionat de catre Investitor in Formularul/ordinul de subscriere, sau daca procedurile de subscriere din prezentul Prospect nu au fost respectate, subscrierea respectivului Investitor va fi invalidata pentru numarul total de actiuni subscribe, iar Investitorului i se va restitui suma transferata in termen de 5 (cinci) Zile Lucratoare de la inchiderea Perioadei de Oferta, mai putin cuantumul comisioanelor de transfer sau a oricaror altor comisioane aplicabile de catre institutiile de piata relevante.

**Subscrierile pentru Actiunile Oferite care nu sunt validate nu vor fi luate in considerare in procesul de alocare.**

#### **Documentatia de subscriere**

Daca un Investitor a incheiat un contract de servicii de investitii financiare cu Intermediarul sau cu un Participant Eligibil, dupa caz, acest Investitor poate subscrie in mod valabil Actiunile Oferite in baza ordinelor date potrivit respectivului contract si prin orice mijloace de comunicare prevazute in acesta, insotite de Dovada Platii, fara a fi necesar sa depuna vreun Formular de subscriere sau alte documente mentionate mai jos, cu exceptia cazului in care au survenit orice modificari in legatura cu datele sale de identificare de la data ultimei actualizari transmise Intermediarului sau Participantului Eligibil relevant.

In toate celelalte situatii in care un Investitor nu a incheiat un contract de servicii de investitii financiare cu Intermediarul sau cu un Participant Eligibil, dupa caz, acest investitor poate subscrie in mod valabil pentru achizitionarea Actiunilor Oferite prin completarea si semnarea unui Formular de subscriere, in 2 (doua) exemplare originale, insotit de Dovada Platii si documentele mentionate mai jos.

Formularul de subscriere este disponibil la sediile autorizate ale Intermediarului (lista acestora fiind disponibila pe <https://tradeville.ro/contact>), si ale Participantilor Eligibili, precum si online pe site-ul Intermediarului la <https://tradeville.ro>. Formularul de subscriere va fi transmis in original, completat, semnat olograf de catre investitor, sau prin e-mail, semnat cu semnatura electronica calificata in conformitate cu prevederile Regulamentului (UE) nr. 910/2014 privind identificarea electronica si serviciile de incredere pentru tranzactiile electronice pe piata interna, insotit de Dovada Platii si documentia urmatoare:

1. Persoane fizice rezidente care subscriu in nume propriu:

- Buletin, carte de identitate sau carte de identitate provizorie (original si copie);
- Extras de cont bancar.

2. Persoane fizice rezidente care subscriu in numele unor alte persoane fizice:

- Buletin, carte de identitate sau carte de identitate provizorie (original si copie) a reprezentantului si buletin, carte de identitate sau carte de identitate provizorie (copie) a persoanei reprezentate;
- Procura in forma autentica pentru semnarea Formularului/Formularelor de Subscriere (original si traducere legalizata (daca este cazul) si copie);
- Extras de cont bancar.

3. Persoane fizice rezidente incapabile (fara discernamant) sau aflate sub curatela:

- Buletin, carte de identitate sau carte de identitate provizorie a persoanei care subscrie in numele acesteia precum si al persoanei incapabile (original si copie);
- Pasaport (original si copie) si/sau legitimatie de sedere (original si copie) al persoanei care subscrie in numele persoanei incapabile - pentru cetatenii straini;
- Actul juridic care instituie tutela sau, dupa caz, curatela speciala sau curatela (copie);
- Extras de cont bancar.

4. Persoane fizice nerezidente care subscriu in nume propriu:

- Pasaport sau Carte de identitate pentru cetatenii din UE/Spatiul Economic European/Confederatia Elvetiana (original si copie);
- Extras de cont bancar.

5. Persoane fizice nerezidente care subscriu prin imputerniciti rezidenti:

- Pasaport sau Carte de identitate pentru cetatenii din UE/Spatiul Economic European/Confederatia Elvetiana pentru persoana fizica nerezidenta (copie);
- Buletin, carte de identitate sau carte de identitate provizorie pentru imputernicit (original si copie);
- Procura in forma autentica prin care imputernicitul poate semna Formularul/Formularele de Subscriere (original si traducere legalizata (daca este cazul) si copie);
- Extras de cont bancar.

6. Persoane juridice rezidente care subscriu in nume propriu:

- Certificatul de inmatriculare eliberat de Registrul Comertului (copie);
- Act constitutiv/statut actualizat (copie conforma cu originalul certificata de catre reprezentantul legal al persoanei juridice);
- Certificat Constatator eliberat de Registrul Comertului cu cel mult 30 de Zile Lucratoare anterioare datei subscrierii (original)
- dovada inregistrarii beneficiarului real sau informatii din registrele centrale prevazute la art. 19 alin. (5) din Legea nr. 129/2019 sau a registrelor similare din alte jurisdictii;
- Imputernicire/Mandat in original pentru persoana care semneaza Formularul/Formularele de Subscriere, eliberata in conditiile actului constitutiv, sau dovada ca acesta este reprezentant legal al persoanei juridice, cu drept de reprezentare individuala (in situatia in care societatea este reprezentata colectiv de doua sau mai multe persoane si toate se prezinta pentru semnarea Formularului de Subscriere, dovada se va face pentru toate aceste persoane) (original si traducere legalizata (daca este cazul) si copie);

- Buletin, carte de identitate sau carte de identitate provizorie al persoanei care subscrie in numele persoanei juridice (original si copie);
- Extras de cont bancar.

7. Persoane juridice nerezidente care subscriu in nume propriu:

- Documentul de identificare, i.e. certificat de inmatriculare la Registrul Comertului sau institutie echivalenta (copie si traducere legalizata);
- Act constitutiv/statut actualizat (copie conforma cu originalul certificata de catre reprezentantul legal al persoanei juridice nerezidente si traducere legalizata);
- Certificat constatator/certificat privind situatia actuala sau documente echivalente eliberate de registrul comertului sau de o institutie echivalenta din jurisdicatia infiintarii, sau, daca nicio institutie nu este autorizata sa emita un asemenea certificat, orice alt document care evidentiaza reprezentantii legali ai persoanei juridice in cauza (in original si traducere legalizata) emis cu cel mult 30 zile lucratoare inainte de data subscrierii; un astfel de document corporativ va preciza in mod clar daca reprezentantii legali au dreptul sa actioneze separat sau impreuna;
- dovada inregistrarii beneficiarului real sau informatii din registrele centrale prevazute la art. 19 alin. (5) din Legea nr. 129/2019 sau a registrelor similare din alte jurisdicții;
- Imputernicire/Mandat pentru persoana care semneaza Formularul/Formularele de Subscriere eliberat in conditiile actului constitutiv, sau dovada ca aceasta este reprezentant legal al persoanei juridice, cu drept de a reprezenta individual persoana juridica in cauza (in situatia in care societatea este reprezentata colectiv de doua sau mai multe persoane si toate se prezinta pentru semnarea Formularului de Subscriere sau a Formularului de retragere a acceptului de achizitionare a Actiunilor Oferite, dovada se va face pentru toate aceste persoane) (original si traducere legalizata (daca este cazul) si copie);
- Documentele de identitate ale persoanei care efectueaza subscrierea ca reprezentant al persoanei juridice nerezidente: pasaport, carte de identitate sau carte de identitate provizorie pentru cetateni din UE/Spatiul Economic European/Confederatia Elvetiana (original si copie);
- Extras de cont bancar.

8. Persoane juridice nerezidente care subscriu printr-o persoana juridica rezidenta:

- Certificat de inregistrare sau act de infiintare emis de registrul comertului sau de o institutie echivalenta din jurisdicatia infiintarii (copie si traducere legalizata);
- Act constitutiv/statut actualizat (copie conforma cu originalul certificata de catre reprezentantii legali ai persoanei juridice nerezidente si traducere legalizata);
- Certificat constatator/certificat privind situatia actuala sau documente echivalente eliberate de registrul comertului sau de o institutie echivalenta din jurisdicatia infiintarii, sau, daca nicio institutie nu este autorizata sa emita un asemenea certificat, orice alt document care evidentiaza reprezentantii legali ai persoanei juridice in cauza (in original si traducere legalizata) emis cu cel mult 30 zile lucratoare inainte de data subscrierii; un astfel de document corporativ va preciza in mod clar daca reprezentantii legali au dreptul sa actioneze separat sau impreuna;
- dovada inregistrarii beneficiarului real sau informatii din registrele centrale prevazute la art. 19 alin. (5) din Legea nr. 129/2019 sau a registrelor similare din alte jurisdicții, pentru persoana juridica nerezidenta;
- Certificat de inregistrare al reprezentantului persoana juridica rezidenta emis de Registrul Comertului (copie);
- Act constitutiv/statut actualizat al reprezentantului persoana juridica rezidenta (copie conforma cu originalul certificata de catre reprezentantii legali ai persoanei juridice);
- Certificat constatator pentru reprezentantul persoana juridica rezidenta emis de Registrul Comertului cu cel mult 30 zile lucratoare inainte de data subscrierii (in original);
- Mandat / Procura semnata de reprezentantul/reprezentantii legal(i) ai persoanei juridice nerezidenta prin care se imputerniceste persoana juridica rezidenta sa subscrie in cadrul Ofertei (original si traducere legalizata);
- Imputernicire/Mandat pentru persoana care semneaza Formularul/Formularele de Subscriere, eliberat in conditiile actului constitutiv, sau dovada ca aceasta este reprezentant legal al persoanei juridice rezidente, cu drept de reprezentare individuala (in situatia in care societatea este reprezentata colectiv de doua sau mai multe persoane si toate se prezinta pentru semnarea Formularului de Subscriere, dovada se va face pentru toate aceste persoane) (original si traducere legalizata (daca este cazul) si copie);
- Buletin, carte de identitate sau carte de identitate provizorie pentru reprezentantul legal sau imputernicitul/imputernicitii persoanei juridice rezidente (original si copie) care subscrie in calitate de reprezentant pe seama persoanei juridice nerezidente;

- Extras de cont bancar.

9. Persoane fizice rezidente/nerezidente reprezentate de o societate de administrare a activelor prin intermediul unui mandat de administrare a portofoliului.

- Carte/buletin de identitate (copie), in cazul persoanelor fizice rezidente;
- Pasaport sau carte de identitate pentru cetateni ai UE/ SEE (copie), in cazul persoanelor fizice nerezidente;
- Mandat de reprezentare (original si copie);

Pentru societatea de administrare a activelor:

- Certificat de inregistrare emis de Registrul Comertului (copie);
- Certificat constatator privind situatia actuala a persoanei juridice emis de Registrul Comertului (emis cu cel mult 30 zile lucratoare inainte de data subscrierii);
- Procura/mandat in original pentru persoana care semneaza Formularul de Subscriere, acordata conform prevederilor actului constitutiv, sau o dovada ca persoana respectiva reprezinta in mod legal entitatea care subscrie, cu drept individual de reprezentare (in cazul in care societatea este reprezentata in mod colectiv de doua sau mai multe persoane care sunt toate prezente la semnarea Formularului de Subscriere, o astfel de dovada va fi prezentata pentru toate aceste persoane) (procura in original si orice alte documente conforme cu originalul certificate de reprezentant legal al persoanei juridice);
- Carte/buletin de identitate (in original si copie) al persoanei care semneaza Formularul de Subscriere;
- Extras de cont bancar.

10. Entitati administrate de alte persoane juridice rezidente sau nerezidente (spre exemplu fonduri de investitii, fonduri de pensii etc.). Documentele mentionate mai jos se vor prezenta pentru persoana juridica care administreaza respectiva entitate si vor fi insotite de actul/actele prin care respectiva entitate a fost autorizata de autoritatea de supraveghere competenta:

- Certificat de inregistrare emis de Registrul Comertului (copie);
- Certificat constatator privind situatia actuala a persoanei juridice emis de Registrul Comertului (emis cu cel mult 30 zile lucratoare inainte de data subscrierii);
- Procura/mandat in original pentru persoana care semneaza Formularul de Subscriere, acordata conform prevederilor actului constitutiv, sau o dovada ca persoana respectiva reprezinta in mod legal entitatea care subscrie, cu drept individual de reprezentare (in cazul in care societatea este reprezentata in mod colectiv de doua sau mai multe persoane care sunt toate prezente la semnarea Formularului de Subscriere, o astfel de dovada va fi prezentata pentru toate aceste persoane) (procura in original si orice alte documente conforme cu originalul certificate de reprezentant legal al persoanei juridice);
- Carte/buletin de identitate (in original si copie) al persoanei care subscrie in numele persoanei juridice;
- Extras de cont bancar.

**Documentele intr-o alta limba decat limba romana vor fi insotite de o traducere legalizata a acestora in limba romana.**

**IMPORTANT!** Documentele de identificare ale persoanelor fizice (i.e. buletin, carte de identitate, pasaport etc.) vor fi prezentate in original doar in cazul in care subscrierea se face prin depunerea Documentatiei pentru subscriere personal la sediul Intermediarului. De asemenea, toate copiile puse la dispozitie in contextul subscrierii vor contine mentiunea „Conform cu originalul” si semnatura (in clar si olograf) persoanei care depune Documentele pentru subscriere.

Intermediarul sau Participantul Eligibil, dupa caz, prin care un Investitor subscrie pentru achizitionarea Actiunilor Oferite poate solicita documente suplimentare necesare in scopul indeplinirii obligatiilor ce ii revin privind respectarea regulilor de „cunoastere a clientelei” si a procedurilor de identificare a clientilor, in conformitate cu procedurile sale interne.

Intermediarul Ofertei sau Participantul Eligibil, dupa caz, va verifica Formularele de Subscriere primite si documentatia aferenta, si le va valida in conformitate cu termenii si conditiile prezentului Prospect. Investitorii care au transmis prin posta electronica Formularul de Subscriere vor fi notificati cu privire la receptionarea e-mail-ului in termen de o zi lucratoare de la primirea acestuia, respectiv in termen de doua zile lucratoare cu privire la validarea subscrierii lor de catre Intermediar, respectiv Participantul Eligibil prin care a scris.

Intermediarul si Participantii Eligibili vor accepta, valida, transmite si executa ordinele de cumparare in sistemul electronic al Bursei de Valori Bucuresti in conformitate cu regulile si reglementarile interne proprii privind gestionarea riscurilor de decontare si cu cerintele prevazute in prezentul Prospect si in legislatia aplicabila.

**Pct 5.1.4. Indicarea momentului si a conditiilor in care oferta poate fi revocata sau suspendata si a posibilitatii sau imposibilitatii de revocare a ofertei dupa inceperea tranzactionarii**

Nu este cazul. Oferta nu poate fi revocata sau suspendata de catre Emitent sau Intermediar dupa primirea aprobării de la Autoritatea de Supraveghere Financiara.

ASF poate suspenda derularea ofertei sau poate revoca aprobarea prezentului Prospect in conformitate cu dispozitiile legislatiei pietei de capital.

**Pct 5.1.5. O descriere a posibilitatilor de reducere a subscrierii si a modului de rambursare a sumelor excedentare platite de subscriitori.**

Nu exista posibilitatea de reducere a subscrierii. Retragerea subscrierilor este prezentata la pct. 5.1.7 de mai jos.

**Rambursarea sumelor excedentare platite de subscriitori:**

Orice restituiri catre Investitori se vor efectua fara acordarea de dobanzi si vor fi nete de orice comisioane de transfer bancar si orice comisioane aplicabile ale institutiilor pietei, in contul bancar precizat de fiecare Investitor in Formularul de subscriere depus in legatura cu achizitionarea Actiunilor Oferite, in contractul de servicii de investitii financiare sau agreeat in alt mod cu Intermediarul sau cu Participantul Eligibil prin care s-a facut subscrierea, dupa caz. Nu se va plati nicio dobanda Investitorilor cu privire la sumele respective. Daca un Investitor a indicat mai mult de un cont pentru restituirile oricaror asemenea sume, intreaga suma poate fi restituita doar in unul dintre conturile indicate de Investitor, la libera alegere a Intermediarului sau Participantului Eligibil, dupa caz.

**Pct 5.1.6. Detalii privind cuantumul minim si/sau maxim al unei subscrieri (exprimat fie in numar de valori mobiliare, fie in valoarea globala a investitiei).**

Cuantumul minim al unei subscrieri este de 200 de Actiuni Oferite (subscrierea minima).

Investitorii plaseaza ordine in functie de pretul si numarul de Actiuni Oferite dorite. Un investitor poate plasa ordine multiple, la acelasi nivel sau niveluri diferite de pret, dar fiecare subscriere luata separat trebuie sa depaseasca subscrierea minima.

Cuantumul maxim al unei subscrieri este de 7.734.000 Actiuni Oferite.

**Pct 5.1.7. Indicarea termenului in care poate fi retrasa o solicitare de subscriere, daca investitorii sunt autorizati sa isi retraga subscrierea.**

Subscrierile din cadrul Ofertei sunt irevocabile pe toata Perioada de Oferta, Investitorii putandu-si retrage acceptul in conformitate cu art. 20 din Legea Emitentilor, doar in situatia prevazuta de art. 23 (2a) din Regulamentul UE nr. 1129/2017.

Astfel, Emitentul este obligat sa publice un Supliment la Prospect in cazul in care intervine un factor semnificativ, o eroare materiala sau inexactitate materiala privind informatiile cuprinse in Prospect care ar putea influenta evaluarea valorilor mobiliare, cu conditia ca acestea sa fi aparut sau sa se fi constatat inainte sa expire perioada de valabilitate a ofertei.

Orice cerere de modificare a prospectului va fi depusa la ASF cu cel putin 3 (trei) Zile Lucratoare anterioare ultimei zile de derulare a Ofertei.

Suplimentul se aproba de catre ASF in acelasi mod ca Prospectul, in termen de maximum 5 (cinci) Zile Lucratoare si se publica cel putin in aceleasi conditii precum cele de la publicarea Prospectului.

Suplimentul cuprinde o mentiune vizibila cu privire la dreptul de retragere care precizeaza:

- (a) ca dreptul de retragere se acorda doar acelor investitori care au acceptat deja sa achizitioneze sau sa subscrie valorile mobiliare inaintea publicarii Suplimentului;
- (b) perioada in care investitorii isi pot exercita dreptul de retragere;
- (c) pe cine pot contacta investitorii in cazul in care doresc sa isi exercite dreptul de retragere.

Dupa aprobarea de catre ASF, Suplimentul va fi publicat pe pagina de internet a Emitentului ([www.abnsystems.ro](http://www.abnsystems.ro)), a Intermediarului (<https://www.tradeville.ro/>) si a BVB ([www.bvb.ro](http://www.bvb.ro), simbol ABN).

In situatia publicarii unui Supliment la Prospect, investitorii care au acceptat deja sa achizitioneze Actiunile Oferite inaintea publicarii Suplimentului:

- (i) vor fi contactati de intermediarul financiar (Intermediarul Ofertei sau Participantul Eligibil) prin care au subscris pana la sfarsitul primei Zile Lucratoare care urmeaza zilei in care este publicat Suplimentul; si
- (ii) au dreptul sa-si retraga acceptul, in termen de 3 (trei) Zile Lucratoare de la publicarea respectivului Supliment, prin depunerea unui *Formular de retragere a acceptului de subscriere a Actiunilor Oferite*, intocmit in doua exemplare originale si impreuna cu documentele insotitoare prevazute pentru Formularul de Subscriere, la sediul Intermediarului unde a fost depus anterior Formularul de Subscriere.

*Formularul de retragere a acceptului de subscriere a Actiunilor Oferite* este disponibil, in format electronic, pe pagina de internet a Emitentului ([www.abnsystems.ro](http://www.abnsystems.ro)), a Intermediarului (<https://www.tradeville.ro/>) si a BVB ([www.bvb.ro](http://www.bvb.ro)). Retragerea acceptului de subscriere de catre un Investitor poate fi numai integrala, nu si partiala. Sumele aferente subscrierilor retrase vor fi returnate investitorilor in maximum 5 (cinci) Zile Lucratoare de la data retragerii subscrierii. Toate comisiunile incidente platilor efectuate catre Investitorii care si-au retras subscrierile cad in sarcina acestora si vor fi suportate de catre acestia.

#### **Pct 5.1.8 Metoda si datele-limita pentru plata, respectiv livrarea valorilor mobiliare.**

Metodele si datele-limita pentru plata Actiunilor Oferite sunt prezentate la pct. 5.1.3. – „Durata de valabilitate a ofertei, inclusiv orice modificare posibila, si o descriere a procedurii de subscriere”.

Actiunile Oferite vor fi emise numai prin inscriere in cont si, la data decontarii, vor fi inregistrate in conturile de valori mobiliare ale Investitorilor, prin intermediul RoClear (Sistemul Roman de Compensare-Decontare, Custodie, Depozitare si Inregistrare), care este administrat de catre Depozitarul Central, astfel:

- Pentru Investitorii care au incheiat un contract de servicii de investitii financiare cu Intermediarul sau cu un Participant Eligibil si au subscris prin intermediul acestuia si nu au si contract cu un agent custode, Actiunile Oferite vor fi evidentiate in conturile Investitorilor deschise la respectivul participant la sistemul RoClear;
- Pentru Investitorii care au incheiat un contract de servicii de investitii financiare cu Intermediarul sau cu un Participant Eligibil si au subscris prin intermediul-acestuia si au incheiat un contract cu un agent custode, Actiunile Oferite vor fi evidentiate in conturile Investitorilor deschise la respectivul agent custode - participant la sistemul RoClear;
- Pentru Investitorii care nu se regasesc in vreuna din cele doua situatii de mai sus, Actiunile Oferite vor fi evidentiate in conturile Investitorilor deschise in Sectiunea I de la Depozitarul Central.

#### **Pct 5.1.9. O descriere detaliata a modalitatilor de publicare a rezultatelor ofertei si data publicarii.**

Emitentul va notifica Bursa de Valori Bucuresti si ASF cu privire rezultatele Ofertei in termen de cel mult 5 (cinci) Zile Lucratoare de la Data Inchiderii acesteia.

„Notificarea privind rezultatele Ofertei” va fi publicata pe site-ul Bursei de Valori Bucuresti.

#### **Pct 5.1.10 Procedura de exercitare a oricarui drept preferential de subscriere, negociabilitatea drepturilor de subscriere si regimul aplicat drepturilor de subscriere neexercitate.**

Nu este cazul. Prezenta oferta de majorare ca capitalului social cu aport in numerar se desfasoara cu ridicarea dreptului de preferinta (drept preferential de subscriere).

Ridicarea dreptului de preferinta a fost aprobat prin Hotararea AGEA nr. 1/21.10.2021, publicata in Monitorul Oficial al Romaniei, Partea a IV-a, nr. 4511 din 03.11.2021.

#### **Pct 5.2. Planul de distribuire si de alocare a valorilor mobiliare**

##### **Pct 5.2.1. Diversele categorii de potentiali investitori carora le sunt oferite valorile mobiliare.**

**In cazul in care oferta se face simultan pe pietele din doua sau mai multe tari si daca o transa a fost sau este rezervata anumitor piete, se indica aceasta transa.**

Nu este cazul

**Pct 5.2.2** In masura in care aceste informatii sunt cunoscute emitentului, se indica daca principalii sai actionari sau membri ai organelor sale de administrare, supraveghere sau conducere intentioneaza sa subscrie la oferta sau daca orice persoana intentioneaza sa subscrie peste 5% din oferta.

Nu este cazul. Emitentului nu ii sunt cunoscute informatiile cu privire la subscrierile in cadrul ofertei de catre actionarii sai.

**Pct 5.2.3** Informatii inainte de alocare:

**(a)** divizarea ofertei in transe – transe rezervate investitorilor institutionali, investitorilor individuali si angajatilor emitentului si orice alta transa;

Nu este cazul

**(b)** conditiile in care poate fi exercitat dreptul de redistribuire, dimensiunea maxima a unei astfel de redistribuiri si orice procentaj minim aplicabil transelor individuale;

Nu este cazul.

**(c)** metoda sau metodele de alocare aplicabile transei investitorilor individuali si transei angajatilor emitentului, in cazul suprasubscrierii acestor transe;

Nu este cazul.

**(d)** o descriere a oricarui regim preferential prestabilit care urmeaza sa fie acordat, in momentul alocarii, anumitor categorii de investitori sau anumitor grupuri (inclusiv a programelor privind prietenii si rudele), procentajul din oferta rezervat in acest sens si criteriile de includere in categoriile sau grupurile in cauza;

Nu este cazul.

**(e)** daca tratamentul aplicat subscrierilor sau solicitarilor de subscriere, in momentul alocarii, poate depinde de intreprinderea care le face sau prin intermediul careia sunt facute;

Nu este cazul.

**(f)** alocarea minima individuala tinta in cadrul transei investitorilor individuali, daca este cazul;

Nu este cazul.

**(g)** conditiile de inchidere a ofertei si data la care oferta ar putea fi inchisa cel mai devreme;

**Inchiderea anticipata a Ofertei:** Oferta poate fi inchisa anticipat, incepand cu a 2-a (doua) Zi Lucratoare din Perioada de Oferta, daca la finalul unei zile de subscriere se atinge pragul de subscriere de 75%, respectiv daca pana la acel moment au fost subscribe valabil cel putin 5.800.500 dintre Actiunile Oferite.

Astfel, Emitentul poate decide Inchiderea anticipata a Ofertei oricand incepand cu a 2-a (doua) Zi Lucratoare din Perioada de Oferta, dupa ce, la finalul unei zile de subscriere, numarul total de actiuni aferent subscrierilor valide atinge sau depaseste pragul de subscriere de 75%, respectiv daca pana la acel moment au fost subscribe cel putin 5.800.500 dintre Actiunile Oferite.

In situatia inchiderii anticipate a Ofertei, Decizia de inchidere, semnata de Emitent, se comunica ASF si BVB imediat, pana cel tarziu la deschiderea programului de subscriere din urmatoarea Zi Lucratoare de la adoptarea ei, si se publica cel putin in aceleasi conditii precum cele de la publicarea Prospectului.

**(h)** daca se admit subscrieri multiple si, in caz contrar, modul in care vor fi tratate subscrierile multiple.

Sunt admise subscrieri multiple pe Perioada de desfasurare a Ofertei si in conditiile Ofertei. Detalii la pct. 5.1.6 – „Detalii privind cuantumul minim si/sau maxim al unei subscrieri”.

**Pct. 5.3 Alocare. Notificarea subscriitorilor cu privire la cuantumul care le-a fost alocat. Informatii din care sa relasa daca tranzactionarea poate sa inceapa inainte de aceasta notificare.**

**Data Alocarii Ofertei:** in prima zi lucratoare de la inchiderea Perioadei de Oferta (in situatia inchiderii cu succes a Ofertei), respectiv Ziua Lucratoare urmatoare Inchiderii anticipate a Ofertei.

**Metoda de alocare a actiunilor subscribe in cadrul Ofertei, in situatia indeplinirii Conditiei de Succes a Ofertei:**

(i) Pret de Oferta < 5,69 RON/actiune (nivelul pragului maxim al Intervalului de Pret de Oferta)

In cazul in care numarul total de actiuni subscribe valid la nivelul pragului maxim al Intervalului de Pret de Oferta (5,69 RON/actiune) este mai mic decat Numarul de Actiuni Oferite (7.734.000 actiuni), primul criteriu de alocare este cel legat de pret. Astfel, vor primi alocare integrala toate subscrierile valide realizate la un pret mai mare decat Pretul de Oferta.

Pentru subscrierile realizate la nivelul de Pret de Oferta, alocarea va fi dupa principiul „Primul Venit - Primul Servit”. Pentru subscrierile realizate la un pret sub Pretul de Oferta nu se va primi alocare.

(ii) Pret de Oferta = 5,69 RON/actiune (nivelul pragului maxim al Intervalului de Pret de Oferta)

In cazul in care numarul total de actiuni subscribe valid la nivelul pragului maxim al Intervalului de Pret de Oferta (5,69 RON/actiune) depaseste sau atinge Numarul de Actiuni Oferite (7.734.000 actiuni), alocarea va fi „pro-rata” pentru subscrierile realizate valid la pretul maxim al Intervalului de Pret de Oferta.

Pentru subscrierile realizate la un pret sub Pretul de Oferta (sub pragul maxim in acest caz) nu se va primi alocare.

Alocarea pro-rata a actiunilor se va face proportional cu valoarea subscrierilor valide dupa formula:

$$\text{Numar Actiuni alocate} = (\text{Numar Actiuni subscribe}) \times (\text{Indice de alocare})$$

unde:

*Indicele de alocare*

$$= \frac{\text{Numarul de Actiuni Oferite}}{\text{Nr. total de actiuni subscribe valid la pragul maxim al Intervalului de Pret de Oferta}}$$

In situatia in care, in urma aplicarii formulei, numarul de actiuni alocate rezultat nu este un numar natural, acesta se va rotunji in jos la cel mai apropiat numar natural inferior. Actiunile ramase nealocate rezultate din rotunjire, daca va fi cazul, vor fi alocate conform procedurilor Bursei de Valori Bucuresti.

Sumele aferente subscrierilor nealocate in cadrul mecanismului descris mai sus vor fi restituite subscriitorilor in termen de 5 (cinci) Zile Lucratoare de la inchiderea Perioadei de Oferta, conform procedurii descrise la pct 5.1.5. – „O descriere a posibilitatilor de reducere a subscrierii si a modului de rambursare a sumelor excedentare platite de subscriitori”.

**Procedura de notificare a Investitorilor cu privire la cuantumul care le-a fost alocat:**

Dupa realizarea tranzactiilor aferente Ofertei, Investitorii vor fi notificati prin email, respectiv prin modalitatile prevazute in contractul de servicii de investitii financiare incheiat cu Intermediarul sau Participantul Eligibil, dupa caz, cu privire la numarul de Actiuni Oferite care le-au fost alocate in Oferta, prin transmiterea catre acestia, respectiv prin punerea la dispozitie, a confirmarii executarii ordinului cel tarziu in prima zi lucratoare dupa executarea acestuia (adica prima zi lucratoare de la Data Tranzactiei).

**Pct. 5.4. Stabilirea preturilor**

**Pct 5.4.1 Indicarea pretului la care vor fi oferite valorile mobiliare si a cuantumului eventualelor cheltuieli si taxe percepute subscriitorului sau cumparatorului.**

Intervalul de Pret de Oferta: este cuprins intre 5,18 si 5,69 RON/Actiune Oferita

Pretul de Subscriere: in Intervalul de Pret de Oferta, inclusiv capetele Intervalului de Pret de Oferta. Pasul de pret pentru subscrierea Actiunilor Oferite este de \_\_\_\_\_ RON, putandu-se subscrie la urmatoarele niveluri de pret: 5,18 - 5,35 - 5,52 - 5,69 RON/Actiune Oferita

Pretul de Oferta va fi stabilit in cadrul Intervalului de Pretul de Oferta astfel:

- (a) este cel mai mare nivel de pret la care numarul actiunilor subscribe valid insumate cu numarul actiunilor subscribe valid la nivelurile de pret superioare depasesc sau sunt egale cu Numarul de Actiuni Oferite (7.734.000 actiuni); si

(b) Pretul de Oferta inmultit cu numarul de actiuni subscribe valid indeplineste Conditia de succes (30 milioane RON).

In situatia in care numarul total al actiunilor subscribe valid in Oferta este mai mic decat Numarul de Actiuni Oferite (7.734.000 actiuni) si pretul minim la care s-a realizat cel putin o subscriere valabila inmultit cu numarul total de actiuni subscribe valid indeplineste Conditia de succes (30 milioane RON), atunci Pretul de Oferta va fi pretul minim la care s-a realizat cel putin o subscriere valabila.

In situatia in care pretul minim la care s-a realizat cel putin o subscriere valabila inmultit cu numarul total de actiuni subscribe valid nu indeplineste Conditia de succes (30 milioane RON), atunci Oferta nu este incheiata cu succes, iar pretul platit de Investitori le va fi inapoiat Investitorilor care au subscriis in Oferta in conditiile descrise la pct. 5.1.5. O descriere a posibilitatilor de reducere a subscrierii si a modului de rambursare a sumelor excedentare platite de subscriitorii.

Se vor putea percepe comisioane de intermediere aferente subscrierilor efectuate de Investitori, aplicarea acestora depinzand de decizia Intermediarului sau Participantilor Eligibili.

Comisioanele bancare precum si orice alte taxe, inclusiv orice comisioane aplicabile ale institutiilor de piata relevante, legate de plata pretului de subscriere, sunt suportate separat de Investitori. Nivelul unor astfel de comisioane nu poate fi cunatificat de catre Intermediar sau de catre Emitent.

**Pct 5.4.2 In cazul in care pretul nu este cunoscut, in conformitate cu articolul 17 din Regulamentul (UE) 2017/1129, se indica fie:**

(a) pretul maxim, in masura in care acesta este disponibil;

(b) metodele si criteriile si/sau conditiile de evaluare in conformitate cu care s-a stabilit sau se va stabili pretul definitiv al ofertei, precum si o explicatie a metodelor de evaluare utilizate.

Nu este cazul. Pretul este indicat conform 5.4.1 de mai sus.



**Pct 5.4.3 Procedura de publicare a pretului de oferta.**

Pretul de Oferta va fi comunicat la Data Alocarii, prin Decizie semnata de Emitent, se comunica ASF si BVB si se publica pe site-ul Emitentului (<https://www.abnsystems.ro/ro>), Intermediarului Ofertei ([www.tradeville.ro](http://www.tradeville.ro)) si pe site-ul BVB ([www.bvb.ro](http://www.bvb.ro)).

Daca actionarii emitentului beneficiaza de un drept preferential de subscriere si daca acest drept este restrans sau anulat, se indica baza stabilirii pretului de emisiune daca actiunile trebuie platite in numerar, precum si motivele si beneficiarii acestei restrictii sau anulari.

Majorarea de capital cu aporturi noi in numerar se realizeaza cu ridicarea dreptului de preferinta pentru actionarii existenti, conform Hotararii Adunarii Generale Extraordinare a Actionarilor nr. 1 din data de 21.10.2021.

Conform Raportului Consiliului de Administratie al ABN SYSTEMS INTERNATIONAL S.A., intocmit in conformitate cu prevederile art. 217 alin. (2) din Legea Societatilor nr. 31/1990, motivele ridicarii dreptului de preferinta al actionarilor in cadrul majorarii de capital sunt: (i) atragerea imediata de noi investitori si resurse in societate prin intermediul subscrierilor in cadrul ofertei publice de majorare capital; (ii) asigurarea conditiilor de free-float necesare pentru admiterea la tranzactionare a Actiunilor in cadrul Sistemului Multilateral de Tranzactionare operat de BVB.

**Pct 5.5 Plasarea si subscrierea**

**Pct 5.5.1. Numele si adresa coordonatorului sau coordonatorilor ofertei in general si a diverselor parti ale acesteia si, in masura in care aceste informatii sunt cunoscute emitentului sau ofertantului, numele si adresa intermediarilor din diversele tari in care se desfasoara oferta.**

Intermediarului Ofertei este SSIF TRADEVILLE S.A., sediu in Bucuresti, Calea Vitan nr. 6A, Bl B, tronson B, et. 3, sector 3, cod 031296, numar de Inregistrare la Oficiul Registrul Comertului: J40/5868/1996, cod unic de inregistrare RO8694021, autorizata de ASF prin Decizia nr. 2225/15.07.2003.

Intermediarul Ofertei si Participantii Eligibili care participa la Oferta trebuie sa informeze Investitorii cu privire la conditiile de derulare a Ofertei. Acestia sunt exclusiv responsabili pentru implementarea Ofertei si respectarea conditiilor de derulare a Ofertei mentionate in prezentul Prospect si a reglementarilor ASF.

**Pct 5.5.2. Numele si adresa agentilor de plata si a depozitarilor din fiecare tara implicata.**

Depozitarul Central S.A., cu sediul in Bulevardul Carol I nr. 34 - 36, etajele 3, 8 si 9, sector 2, cod postal 020922, Bucuresti, Romania, reprezinta institutia care asigura servicii de depozitare, registru, compensare si decontare a tranzactiilor cu instrumente financiare, precum si alte operatiuni in legatura cu acestea astfel cum sunt definite in Legea Pietei de Capital.

**Pct 5.5.3. Denumirea si adresa entitatilor care si-au asumat un angajament ferm de a subscrie emisiunea si a entitatilor care si-au dat acordul in vederea plasarii valorilor mobiliare, fara a-si asuma un angajament ferm sau in temeiul unei contract care prevede o obligatie de mijloace. Se indica trasaturile semnificative ale acordurilor incheiate, inclusiv cotele. In cazul in care nu este subscrisa intreaga emisiune, se include o declaratie privind partea neacoperita. Se indica valoarea globala a comisionului de subscriere si a comisionului de plasare.**

Nu exista entitati care si-au asumat un angajament ferm de a subscrie emisiunea si nu exista nici entitati care sa-si fi dat acordul in vederea plasarii valorilor mobiliare, fara a-si asuma un angajament ferm sau in temeiul vreunui contract care prevede o obligatie de mijloace.

**Pct 5.5.4. Momentul in care acordul de subscriere a fost sau va fi incheiat.**

Nu este cazul.

**Pct. 5.6 Admiterea la tranzactionare si modalitatile de tranzactionare**

**Pct 5.6.1 Se indica daca valorile mobiliare oferite fac sau vor face obiectul unei solicitari de admitere la tranzactionare pe o piata de crestere pentru IMM-uri sau in cadrul unui sistem multilateral de tranzactionare, in vederea distribuirii lor pe o astfel de piata de crestere sau in cadrul unui astfel de sistem, caz in care se indica pietele in cauza. Aceste informatii trebuie precizate fara a se lasa impresia ca admiterea la tranzactionare va fi in mod necesar aprobata. Se indica, daca sunt cunoscute, datele cele mai apropiate la care vor fi admise la tranzactionare valorile mobiliare.**

Bursa de Valori Bucuresti a emis un Acord de principiu pentru admiterea Actiunilor la tranzactionare in cadrul Sistemului Multilateral de Tranzactionare – piata AeRO operat de Bursa de Valori Bucuresti.

Dupa inchiderea cu succes a Ofertei, Emitentul intentioneaza sa solicite BVB aprobarea finala pentru admiterea Actiunilor la tranzactionare in cadrul Sistemului Multilateral de Tranzactionare – piata AeRO operat de Bursa de Valori Bucuresti. Atunci cand vor fi admise la tranzactionare in cadrul SMT – piata AeRO, Actiunile vor fi inregistrate sub ISIN RO4RE5P89AZ6 si tranzactionate sub simbolul „ABN”.

**Pct 5.6.2. Toate pietele de crestere pentru IMM-uri sau sistemele multilaterale de tranzactionare in cadrul carora, dupa cunostintele emitentului, sunt deja admise la tranzactionare valori mobiliare din aceeasi clasa ca si cele care urmeaza a fi oferite sau admise la tranzactionare.**

Nu este cazul.

**Pct 5.6.3. Daca, simultan sau aproape simultan cu crearea valorilor mobiliare pentru care se solicita admiterea la tranzactionare pe o piata de crestere pentru IMM-uri sau in cadrul unui sistem multilateral de tranzactionare sau care sunt oferite publicului, sunt subscribe sau plasate privat valori mobiliare din aceeasi clasa sau daca sunt create valori mobiliare din alte clase care vor face obiectul unui plasament public sau privat, se indica natura acestor operatiuni, precum si numarul si caracteristicile valorilor mobiliare care fac obiectul operatiunilor in cauza.**

Nu este cazul. Actiunile Oferite ramase nesubscrise dupa inchiderea cu succes a Ofertei se anuleaza, capitalul social fiind majorat in cuantumul subscrierilor realizate.

Emitentul nu a emis valori mobiliare din alte clase.

**Pct 5.6.4. In cazul admitterii la tranzactionare pe o piata de crestere pentru IMM-uri sau in cadrul unui sistem multilateral de tranzactionare, informatii detaliate privind entitatile care si-au asumat un angajament ferm de a**

**actiona ca intermediari pe pietele secundare si de a garanta lichiditatea acestora prin cotationi de vanzare si cumparare, precum si o descriere a principalilor termeni ai angajamentului asumat**

Nu este cazul. Emitentul nu are angajamente cu intermediari de a actiona in piata secundara si de a garanta lichiditatea tranzactiilor actiunilor.

**Pct 5.6.5 Detalii privind stabilizarea, in conformitate cu punctele 5.6.5.1-5.6.5.6, in cazul unei admiteri la tranzactionare pe o piata de crestere pentru IMM-uri sau in cadrul unui sistem multilateral de tranzactionare, in cazul in care un emitent sau un actionar care doreste sa vanda a acordat o optiune de supraalocare sau s-a propus, in alt fel, desfasurarea unor activitati de stabilizare a pretului in legatura cu o oferta.**

SSIF Tradeville S.A. va actiona ca Manager de Stabilizare si va efectua actiuni de stabilizare conform celor prevazute in continuare.

Managerul de Stabilizare va putea, in limitele permise de legislatia aplicabila si cu deplina respectare a acesteia, sa achizitioneze de pe SMT operat de BVB, nu mai mult de 10% din numarul de Actiuni Oferite vandute efectiv in prezenta Oferta, cu scopul de a sustine pretul de piata al Actiunilor la un nivel mai mare decat cel care, in alte circumstante, ar putea prevala pe piata. In niciun caz nu se vor lua masuri pentru stabilizarea pretului de piata al Actiunilor la un nivel mai mare decat Pretul de Oferta.

Perioada de stabilizare este de 30 de zile calendaristice de la data Admiterii Actiunilor la tranzactionare in cadrul Sistemului Multilateral de Tranzactionare operat de Bursa de Valori Bucuresti. O asemenea stabilizare, o data inceputa, poate fi intrerupta in orice moment si poate fi efectuata doar in cadrul Perioadei de Stabilizare.

Managerul de Stabilizare nu are obligatia de a efectua tranzactii de Stabilizare si nu exista nicio garantie ca vor fi intreprinse tranzactii de Stabilizare.

Nu poate fi data nicio garantie ca, in cazul in care sunt intreprinse, masurile de stabilizare vor avea rezultatele asteptate.

**Pct 5.6.6. Informatii privind dispozitivele de supraalocare si prelungire.**

Nu este cazul.



**Pct. 5.7 Detinatori de valori mobiliare care doresc sa le vanda**

**Pct 5.7.1 Numele si adresa de la locul de munca ale persoanei sau entitatii care ofera spre vanzare valorile mobiliare, natura functiei ocupate sau a altor relatii semnificative avute de potentialii vanzatori cu emitentul sau oricare dintre predecesorii acestuia sau partile afiliate la acesta in cursul ultimilor trei ani.**

Nu este cazul.

**Pct 5.7.2 Numarul si clasa valorilor mobiliare oferite de fiecare dintre detinatorii care doresc sa vanda.**

Nu este cazul.

**Pct 5.7.3. In ceea ce priveste contractele de restrictionare, se furnizeaza detalii cu privire la urmatoarele elemente**

- (a) partile implicate;
- (b) continutul contractului si exceptiile prevazute
- (c) indicarea durata perioadei de restrictionare.

Nu este cazul.

**Pct. 5.8. Diluarea**

**Pct 5.8.1. O comparatie intre participarea la capitalul social si drepturile de vot ale actionarilor existenti inainte si dupa majorarea capitalului rezultata in urma ofertei publice, presupunand ca actionarii existenti nu subscriu noile actiuni.**

Prezenta oferta de majorare a capitalului social cu aport in numerar se desfasoara cu ridicarea dreptului de preferinta pentru actionarii existenti, conform Hotararii Adunarii Generale Extraordinare a Actionarilor nr. 1 din data de 21.10.2021.

Actionarii existenti au insa dreptul sa subscrie Actiunile Oferite in cadrul prezentei Oferte. Insa, in masura in care unii dintre Actionarii Emitentului nu vor subscrie Actiunile Oferite, in mod evident participatia acestora va scadea, cu alte cuvinte detinerile acestora vor fi „diluata”.

La momentul redactarii prezentului Prospect este imposibil de determinat cuantumul si procentajul diluării. Insa un actionar cu o detinere de 10% in capitalul social al Emitentului anterior majorării de capital, va inregistra o diluare a detinerii pana la 7,00279% ulterior majorării de capital, in ipotezele in care acesta nu subscrie in majorare si toate actiunile puse in vanzare in majorarea de capital sunt subscribe.

**Pct 5.8.2. In cazul in care actionarii existenti vor face obiectul diluării indiferent daca subscriu la dreptul lor, deoarece o parte a emisiunii relevante de actiuni este rezervata numai anumitor investitori (de exemplu, o oferta institutionala cuplata cu o oferta pentru actionari), ar trebui sa se indice si diluarea care va fi aplicata actionarilor existenti in cazul in care acestia fac uz de dreptul lor (in plus fata de situatia de la punctul 5.8.1, in care nu fac acest lucru).**

Nu este cazul. Oferta de majorare ca capitalului social cu aport in numerar se desfasoara cu ridicarea dreptului de preferinta pentru actionarii existenti. Nu exista vreo situatie in care intreaga emisiune sau parte din ea sa fie rezervata anumitor investitori institutionali sau de retail.

## **SECTIUNEA 6. INFORMATII PRIVIND ACTIUNEA-SUPPORT (DACA ESTE CAZUL)**

Nu este cazul.

## **SECTIUNEA 7. INFORMATII PRIVIND CONSIMTAMANTUL (DACA ESTE CAZUL)**

Nu este cazul.



In perioada de valabilitate a prezentului Prospect, pot fi consultate urmatoarele documente:

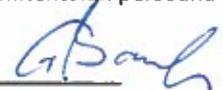
- Decizia ASF de aprobare a prezentului Prospect;
- Prezentul Prospect, in format aprobata de ASF;
- Formularul de subscriere;
- Formularul de retragere a acceptului de subscriere a Actiunilor Oferite;
- Actul constitutiv al Emitentului;
- Situatiile financiare ale Emitentului pentru ultimele trei exercitii financiare anuale impreuna cu Rapoartele de audit aferente;
- Situatiile financiare interimare ale Emitentului pentru 2020 si 2021.

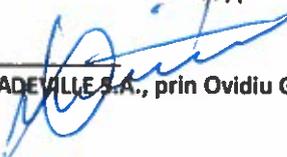
Pe intreaga durata a Ofertei documentele mentionate anterior sunt disponibile Investitorilor prin publicarea acestora de catre Emitent pe pagina de internet a Societatii la: <https://www.abnsystems.ro/ro/> si pe site-ul Intermediarului ([www.tradeville.ro](http://www.tradeville.ro)).

Prospectul poate fi consultat si pe site-ul Bursei de Valori Bucuresti ([www.bvb.ro](http://www.bvb.ro)) si al Autoritatii de Supraveghere Financiara ([www.asfromania.ro](http://www.asfromania.ro)).

Pentru informatii suplimentare in legatura cu Oferta, va puteti adresa:

- Intermediarului Ofertei: persoana de contact Bogdan Barbieru, Director Operatiuni, e-mail: [help@tradeville.ro](mailto:help@tradeville.ro), telefon: 021.318.75.55, fax: 021.318.75.57.
- Emitentului: persoana de contact George Barbu, e-mail: [office@abnsystems.ro](mailto:office@abnsystems.ro), telefon: 0212330995

  
ABN Systems International S.A., prin Barbu Adișor George, Președinte al Consiliului de Administrație

  
S.S.I.F. TRADEVILLE S.A., prin Ovidiu George Dumitrescu, Director General Adjunct