Memorandum intocmit in vederea admiterii la tranzactionare a obligatiunilor emise de ZEBRAPAY S.A.

in cadrul Sistemului Multilateral de Tranzactionare –Bursa de Valori Bucuresti

Emitent

ZEBRAPAY SA

Consultant Autorizat

BT Capital Partners

Data: 16.07.2021

Potentialii investitori in instrumente listate pe Sistemul Multilateral de Tranzactionare trebuie sa fie in cunostinta de cauza cu privire la faptul ca Sistemul Multilateral de Tranzactionare este o piata pentru care exista tendinta sa se ataseze un risc investitional mai ridicat decat pentru instrumente admise la tranzactionare pe o piata reglementata.

Guvernanta produsului conform MIFID II.

Piata tinta: Investitorii retail, investitorii profesionisti si contrapartidele eligibile.

Exclusiv in scopul procesului intern al producatorului de aprobare a instrumentului financiar, evaluarea pietei vizate (piata tinta) a Obligatiunilor a condus la concluzia ca: (i) piata tinta pentru Obligatiuni sunt contrapartide eligibile, clienti profesionisti si clienti retail, astfel cum sunt definiti in legislatia denumita generic MiFID II; (ii) clientii retail sunt considerati piata tinta numai daca au: a) capacitatea de a intelege caracteristicile si riscurile instrumentelor financiare oferite, b) detineri de instrumente financiare si/sau experienta de tranzactionare, c) cunostinte medii in domeniul economic/ financiar (d) intelegerea faptului ca pot suporta pierderi de capital; (e) toleranta ridicata la risc; (f) obiective cu privire la o durata pe termen mediu a investitiei, in scopul de a obtine fluxuri constante de venituri din dobanzi, disponibilitatea de a pastra investitia pana la maturitate; (iii) toate canalele de distributie catre contrapartide eligibile si clienti profesionisti sunt adecvate; si (iv) sunt adecvate urmatoarele canale de distribuire a Obligatiunilor catre clientii retail - consultanta pentru investitii, administrare de portofoliu, vanzari neasistate, servicii de receptie si transmitere ordine, sub rezerva indeplinirii de catre distribuitor a cerintelor de determinare a adecvarii si oportunitatii in conformitate cu prevederile MiFID II. Produsul este incompatibil pentru orice client in afara pietei tinta pozitive identificate mai sus. Orice persoana care ofera, vinde sau recomanda Obligatiunile (un distribuitor) ar trebui sa ia in considerare evaluarea de piata tinta a producatorului; cu toate acestea, un distribuitor care face obiectul aplicarii legislatiei MiFID II este responsabil de efectuarea propriei evaluari de piata tinta in ceea ce priveste Obligatiunile (prin adoptarea sau perfectionarea evaluarii de piata tinta a producatorului) si determinarea canalelor de distributie corespunzatoare, sub rezerva obligatiilor distribuitorului de determinare a adecvarii si oportunitatii in conformitate cu MiFID II.

CUPRINS

1. Persoane responsabile 5
2. Nume emitent 5
3. Domeniu de activitate / CAEN 5
4. Cod Unic de Inregistrare 7
5. Numar de inregistrare la Registrul Comertului 7
6. Adresa 7
7. Telefon, e-mail, website 7
8. Numele persoanelor de legatura cu BVB 7
9. Simbol de tranzactionare 7
10. Cod ISIN 7
11. Scurt istoric al Emitentului 7
12. Descrierea activitatii 9
13. Informatii cu privire la actiuni, structura actionariatului si structura Emitentului 15
14. Administrarea si Conducerea societatii 15
15. Detalii cu privire la angajati 20
16. Informatii generale despre piata, cota de piata si principalii concurenti 22
17. Detalierea structurii cifrei de afaceri si a marjei brute pe segmente de activitate sau linii de business 24
18. Clienti si furnizori 27
19. Principalii indicatori operationali 28
20. Scurta descriere a ultimelor rezultate financiare disponibile ale Emitentului 30
21. O declaratie referitoare la politica si practica privind prognozele, in concordanta cu principiile de guvernanta corporativa a instrumentelor listate in cadrul SMT – BVB 38
22. O declaratie referitoare la politica si practica privind dividendele, in concordanta cu principiile de guvernanta corporativa a instrumentelor listate in cadrul SMT – BVB 38
23. Descrierea planului de dezvoltare a afacerii 39
24. Destinatia fondurilor atrase 45
25. Factori de risc 47
26. Informatii cu privire la oferte de valori mobiliare derulate in perioada de 12 luni anterioara emisiunii 54
27. Planuri legate de viitoare operatiuni pe piata de capital 54
28. Numirea Auditorilor 55

29. Societati afiliate si procentul de actiuni detinute 55
30. Emisiunea de obligatiuni 2021 56
ANEXE: 67

Nota catre investitori

Prezentul Memorandum contine informatii necesare admiterii la tranzactionare in cadrul Sistemului Multilateral de Tranzactionare administrat de Bursa de Valori Bucuresti a 30.000 de obligatiuni negarantate, neconvertibile, cu optiune de rascumparare inainte de scadenta la initiativa Emitentului, denominate in EUR, emise pe 16 iunie 2021, cu scadenta 16 iunie 2026, in valoare totala de 3.000.000 EUR, emise de ZEBRAPAY SA printr-o oferta de vanzare a Obligatiunilor, de tipul plasamentului privat (o oferta adresata investitorilor calificati astfel cum acest termen este definit de articolul 2 lit. e din Regulamentul (UE) 2017/1129 al Parlamentului European si al Consiliului si/sau (b) unui număr mai mic de 150 de persoane fizice sau juridice, altele decât investitorii calificați).

Informatiile cuprinse in acest Memorandum au fost furnizate de catre Emitent sau provin din alte surse care sunt indicate in continutul acestui document. Consultantul Autorizat nu a efectuat nicio verificare sau analiza independenta si nici nu a oferit o interpretare proprie a acestor date, drept urmare nu poate oferi nicio garantie expresa sau implicita privind corectitudinea acestor informatii furnizate de catre Emitent. De asemenea, nicio prevedere din acest Memorandum nu se va interpreta ca o recomandare a Consultantului Autorizat de a investi sau o opinie avizata in ceea ce priveste situatia Emitentului. Intermediarul nu isi asuma nicio responsabilitate cu privire la performantele Emitentului si nicio consiliere juridica sau fiscala.

Se recomanda fiecarui potential investitor sa faca o evaluare independenta prin propriile mijloace si sa ia decizii bazate pe propria lui analiza a Emitentului, a mediului de afaceri in general, luand in considerare riscurile prezentate in prezentul Memorandum. Intrucat investitiile in obligatiuni implica anumite riscuri, se recomanda potentialilor investitori consultarea sectiunii "Factori de risc" din prezentul Memorandum. Emitentul si Consultantul Autorizat recomanda potentialilor investitori consultarea propriilor consilieri in ceea ce priveste aspectele fiscale, juridice sau comerciale.

Nicio persoana nu este autorizata de catre Emitent sau de catre Consultantul Autorizat sa ofere alte informatii sau sa faca alte declaratii sau aprecieri, cu exceptia celor prezentate in prezentul Memorandum. Orice astfel de informatii trebuie considerate ca fiind facute fara autorizarea Emitentului sau a Consultantului Autorizat, care nu isi asuma nicio raspundere in acest sens.

1. Persoane responsabile

Informatiile cuprinse in prezentul Memorandum, referitoare la Emitent si la activitatea desfasurata, au fost furnizate de catre ZEBRAPAY SA ("Emitentul" sau "Societatea"), societate pe actiuni, cu sediul social in Bucuresti, Bulevardul Dacia Nr. 153-155, Sectorul 2, avand Cod Unic de Inregistrare RO 26067497, numar de ordine la Registrul Comertului J40/9919/2009, reprezentata in mod legal prin Adrian Badea, in calitate de Administrator si Director General.

Dupa verificarea continutului prezentului Memorandum, reprezentantii legali ai ZEBRAPAY SA confirma ca informatiile prezentate sunt adevarate, corecte si reflecta realitatea, fara omisiuni sau false declaratii ce pot afecta semnificatia acestuia si evaluarea instrumentelor financiare admise la tranzactionare, si prezinta o descriere riguroasa a factorilor de risc legati de participarea la tranzactionare a instrumentelor oferite.

2. Nume emitent

Denumire: ZEBRAPAY SA

Forma juridica: Societate pe actiuni

3. Domeniu de activitate / CAEN

Domeniul principal de activitate al Societatii este: Activitati de servicii in tehnologia informatiei - CAEN 620;

Activitatea principala a Societatii este: Activitati de realizare a software-ului la comanda (software orientat client) - CAEN 6201.

Societatea poate desfasura urmatoarele activitati secundare:

4619 - Intermedieri în comerțul cu produse diverse

4651 – Comert cu ridicata al calculatoarelor, echipamentelor periferice si software-ului

4652 – Comert cu ridicata de componente si echipamente electronice si de telecomunicatii

4741 – Comert cu amanuntul al calculatoarelor, unitatilor periferice si software-ului in magazine specializate

4742 – Comert cu amanuntul al echipamentelor pentru telecomunicatii in magazine specializate

4762 – Comert cu amanuntul al ziarelor si articolelor de papetarie, in magazine specializate

4791 – Comert cu amanuntul prin intermediul caselor de comenzi sau prin internet

4799 - Comerț cu amănuntul efectuat în afara magazinelor, standurilor, chioșcurilor și piețelor

5210 - Depozitări

5224 – Manipulări

6190 – Alte activitati de telecomunicatii

6202 – Activitati de consultanta in tehnologia informatiei

6203 – Activitati de management (gestiune si exploatare) a mijloacelor de calcul

6209 – Alte activitati de servicii privind tehnologia informatiei

6311 – Prelucrarea datelor, administrarea paginilor web si activitati conexe

6399 – Alte activitati de servicii informationale

6499 – Alte intermedieri financiare n.c.a (remitere de bani)

6621 – Activitati de evaluare a riscului de asigurare si a pagubelor

6622 – Activitati ale agentilor si broker-ilor de asigurari

6820 – Inchirierea si subinchirierea bunurilor imobiliare proprii sau inchiriate

7022 – Activitati de consultanta pentru afaceri si management

7311 – Activitati ale agentiilor de publicitate

7312 – Servicii de reprezentare media

7320 – Activitati de studiere a pietei si de sondare a opiniei publice

7733 – Activitati de inchiriere si leasing cu masini si echipamente de birou (inclusiv calculatoare, (exclusiv inchiriere)

7739 – Activitati de inchiriere si leasing cu alte masini, echipamente si bunuri tangibile n.c.a. (exclusiv inchiriere)

8291 – Activitati ale agentiilor de colectare si a birourilor (oficiilor) de raportare a creditului

8299 – Alte activitati de servicii suport pentru intreprinderi n.c.a

9511 – Repararea calculatoarelor si a echipamentelor periferice

9512 – Repararea echipamentelor de comunicatii

4. Cod Unic de Inregistrare

Cod Unic de Inregistrare: RO 2606749

5. Numar de inregistrare la Registrul Comertului

Numar de inregistrare la Registrul Comertului: J40/9919/2009

6. Adresa

Tara in care este inregistrat Emitentului: Romania

Sediul social al Emitentului: Bulevardul Dacia Nr. 153-155, Sectorul 2

7. Telefon, e-mail, website

Telefon: 0372.776.060

E-mail: contact@selfpay.ro

Website: www.selfpay.ro

8. Numele persoanelor de legatura cu BVB

Numele persoanelor de legatura cu BVB: Octavian Avram, Director Financiar

9. Simbol de tranzactionare

Simbol de tranzactionare: PAY26E

10. Cod ISIN

Cod ISIN
RO70A2Q834X6

11. Scurt istoric al Emitentului

ZEBRAPAY S.A., persoana juridica romana, societate comerciala pe actiuni, isi desfasoara activitatea in domeniul intermedierii platilor de servicii prin intermediul unei retele nationale de Statii de Plata de tip self-service (utilizatorii folosesc Statia de Plata pe cont

propriu). Societatea s-a infiintat ca SRL si s-a transformat in SA in data de 20.05.2021.

Societatea si-a lansat operatiunile pe piata locala in 2009 sub brand-ul ZebraPay,devenind liderul local al pietei de terminale de plata de tip self-service la scurt timp de la momentul lansarii. De-a lungul timpului, Societatea si-a dezvoltat portofoliul de servicii de plati, si-a extins reteaua de Statii de Plata, iar pentru o diferentiere mai clara fata de competitie, a trecut printr-un amplu proces de rebranding in 2018. Astfel, brandul ZebraPay a devenit SelfPay, iar terminalele de plata s-au transformat si au devenit „Statii de Plata SelfPay" care aduna intr-un singur loc platile de facturi si achizitionarea de servicii diverse.

Pe parcursul celor 11 ani de activitate, SelfPay a dezvoltat piata de self-service si a contribuit la transformarea in mod pozitiv a unor domenii cheie precum retailul, sectorul bancar, utilitatile publice si a modului de plata a taxelor. Astfel, printr-un sistem de plata accesibil, sigur si usor de folosit, SelfPay ofera retailerilor posibilitatea de a atrage noi clienti in magazine si de a fideliza clientii actuali, a creat solutii integrate self-service pentru banci si institutii financiare nebancare si a schimbat modul in care cetatenii isi pot plati utilitatile si taxele.

Principalele etape parcurse de Societate in cei 11 ani de activitate:

2010 – Lansarea

- Sunt implementate primele 50 de Statii de Plata
- Este lansata prima versiune a software-ului ce sta la baza Statiilor de Plata. Acest software este dezvoltat intern de catre Societate
- Sunt implementate serviciile de reincarcare electronica directa (premiera pe piata din Romania): Cosmote, Orange, Vodafone

2014 - Lider de piata. Adoptarea solutiei de catre tot mai multi clienti

- Reteaua de Statii de Plata depaseste pragul de 1.000 de terminale
- Sunt atrasi noi parteneri prin intermediul sistemului de franciza
- O buna parte din furnizorii mari de utilitati sunt integrati in platforma

2017 - Crestere

- Reteaua se dezvolta in continuare si se depaseste pragul de 2.900 de Statii de Plata
- In platforma sunt disponibile peste 100 de servicii
- Majoritatea furnizorilor de utilitati regionali integrati in platforma, gratie parteneriatului strategic cu o banca inovatoare.

2018 - Rebranding

- ZebraPay devine SelfPay, iar terminalele ZebraPay se transforma in "Statii de Plata SelfPay" - sunt lansate demersurile de inregistrare a marcilor "SelfPay" si "Statia de Plata SelfPay"
- Este lansata aplicatia mobila SelfPay – aplicatie de localizare a utilizatorilor Statiilor de Plata SelfPay
- Se incheie un parteneriat strategic cu CEC Bank privind automatizarea casieriilor. Astfel 349 de Statii de Plata SelfPay au fost amplasate in unitatile CEC Bank, selectate in cadrul parteneriatului.

2020 - Crestere

- Reteaua depaseste pragul de 5.700 Statii de Plata SelfPay
- In platforma sunt disponibile peste 200 de servicii
- Numarul de tranzactii procesate lunar depaseste pragul de 2.000.000 de tranzactii
- Sunt adaugate in platforma noi servicii de interes national, precum plata tarifelor pentru eliberarea pasapoartelor, a permiselor de calatorie sau biletele Loteriei Romane
- Compania devine membru al Asociatiei Romane de Fintech, organism care reprezinta interesele antreprenorilor romani care dezvolta produse tehnice in industria serviciilor financiare

12. Descrierea activitatii

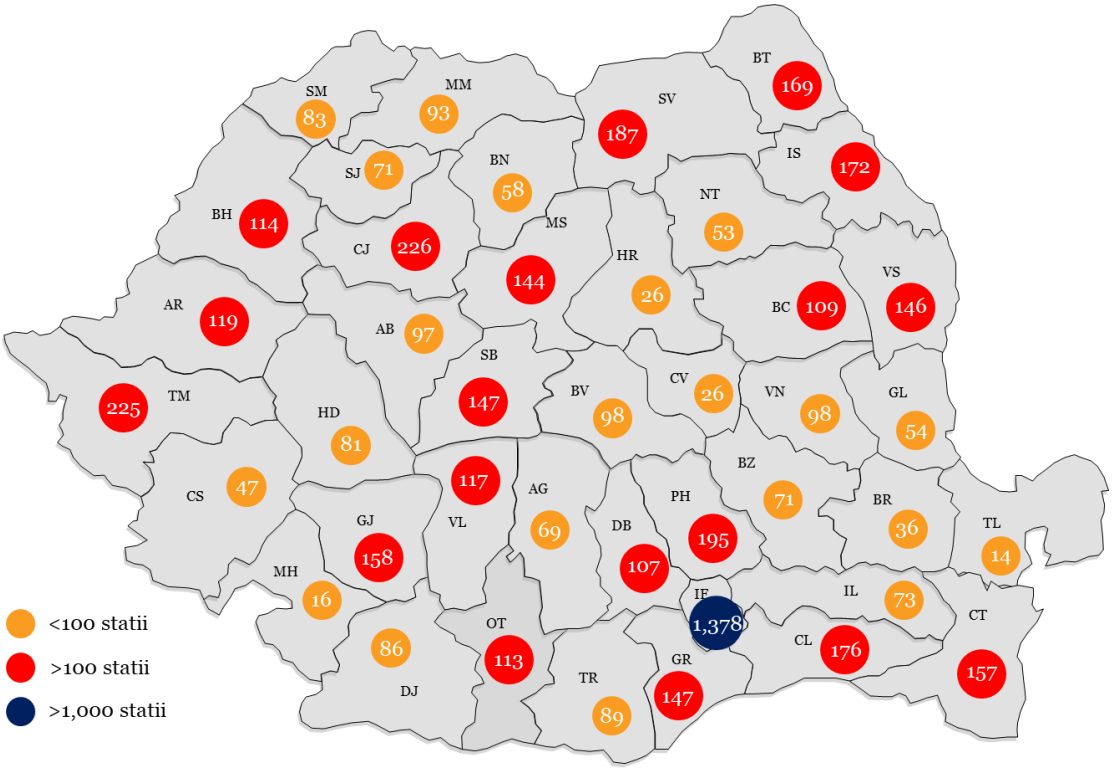
SelfPay isi desfasoara activitatea in industria de self-service prin intermediul unei retele de Statii de Plata ce ofera clientilor posibilitatea de a plati o gama variata de produse si servicii (inclusiv cele mai uzuale precum utilitati, televiziune, internet, telefonie, taxe si impozite), atat prin numerar cat si prin metode de plata electronice.

In prezent, SelfPay dispune de cea mai mare retea de terminale de tip self-service din Romania, avand peste 5.700 de Statii de Plata, amplasate in peste 1.000 de localitati de pe intreg teritoriul tarii. Prin aceasta retea de statii de plata, Compania pune la dispozitia clientilor sai mai mult de 200 de servicii, precum: plata facturilor, plata rovinietei, plata ratelor la credite, plata intretinerii, plata tarifului pentru eliberarea pasaportului, a permisului de conducere sau a certificatului de inmatriculare, reincarcarea electronica a cartelelor de telefon mobil, plata taxelor si impozitelor, plata serviciilor sau a produselor cumparate online, moneda electronica (paysafe card), jocuri, donatii, bilete la spectacole, bilete Loto, si multe altele.

Statiile de Plata SelfPay sunt amplasate in mod strategic in zone usor accesibile si vizibile, cu trafic mare de pietoni. Majoritatea acestora pot fi gasite in prinicipal in urmatoarele locatii:

- Marile retele de retail (Mega Image, Profi, Kaufland, Carrefour, Penny Market)
- Centre comerciale
- Piete
- Benzinarii
- Magazine de proximitate
- Sediile Directiilor de Taxe si Impozite (acolo unde exista deja un contract de colectare)

Harta retelei de Statii de Plata SelfPay



Din cele peste 5.700 de Statii de Plata din tara, 1.378 (aproximativ 25%) dintre statii sunt amplasate in Bucuresti si judetul Ilfov, restul fiind impartite pe intreg teritoriul tarii, acoperind fiecare judet in parte, si un numar total de peste 1.000 de localitati.

Cum functiontioneaza solutia SelfPay pentru beneficiari (furnizorii de utilitati si/sau servicii):

- Dupa activarea serviciului, beneficiarul dispune de peste 5.700 de ghisee digitale (Statiile de Plata SelfPay, deja instalate in magazine, centre comerciale, piete din intreaga tara).

- Atat beneficiarul, cat si SelfPay, comunica clientilor beneficiarului existenta acestei noi metode de plata, prin canalele proprii de comunicare sau prin diferite campanii de informare in mediul online.
- Fiecare plata efectuata de clientii beneficiarului se inregistreaza in sistemele acestuia in timp real sau intr-o anumita perioada de timp, agreata de comun acord cu beneficiarul, conform contractului, pe baza unor fisiere de tranzactii transmise de SelfPay.
- Sumele colectate prin intermediul Statiilor de Plata SelfPay sunt transferate in contul beneficiarului in termenele agreate.

Cum functiontioneaza solutia SelfPay pentru clienti:

1. Clientul cauta cea mai apropiata Statie de Plata SelfPay din localitatea sa.
2. La Statia de Plata SelfPay – selecteaza in ecranul principal butonul aferent categoriei de plati de servicii pe care doreste sa le plateasca / cumpere
3. In ecranul urmator selecteaza serviciul pe care doreste sa-l achite
4. Introduce datele de identificare
5. Efectueaza plata
6. Ridica chitanta eliberata de Statia de Plata SelfPay

Reteaua de dealeri SelfPay

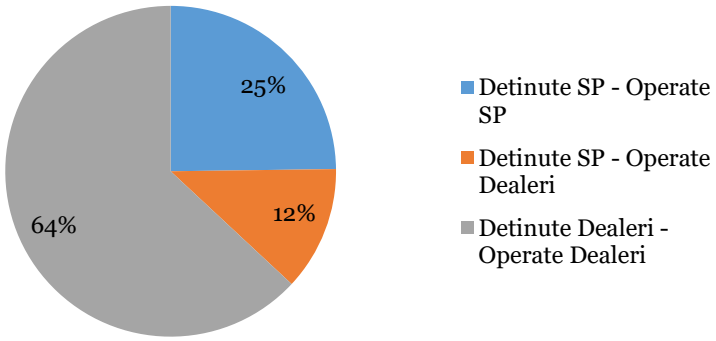
SelfPay se pozitioneaza in principal drept o companie de fintech (financial technology), dezvoltand in regim propriu software-ul care sta la baza sistemului de procesare a platilor, instalat pe Statiile de Plata. Prin urmare, strategia Companiei s-a concentrat pe dezvoltarea tehnologiei si a portofoliului de servicii oferite clientilor, motiv pentru care a decis sa implementeze un model de business asemenator unei francize.

Primul pas al unui dealer pentru implementarea unui parteneriat cu SelfPay este identificarea locatiei/locatiilor, care trebuie sa indeplineasca anumite criterii de accesibilitate, vizibilitate si trafic pietonal. De asemenea, Compania le ofera dealerilor posibilitatea de a instala Statiile de Plata in propriile spatii inchiriate (de exemplu, prin contractele negociate de catre SelfPay cu lanturile de retail, sunt acoperite majoritatea retelelor de retail modern). O parte din aceste spatii sunt utilizate de catre Companie pentru propriile Statii de Plata, iar restul sunt subinchiriate dealerilor.

Al doilea pas presupune achizitionarea sau inchirierea Statiilor de Plata, acestea fiind puse la dispozitie de catre Companie tuturor dealerilor. Pentru cei interesati de achizitionarea Statiilor de Plata, SelfPay ofera acest serviciu prin intermediul unui parteneriat cu un producator de astfel de terminale, beneficiind in acest fel de discount-uri de volum. De

asemenea, dealerii au posibilitatea de a utiliza propriile terminale, cat timp acestea corespund standardelor SelfPay.
Al treilea si ultimul pas este semnarea contractului, urmand ca fiecare dealer sa primeasca un pachet de semnalizare a locatiilor in care sunt amplasate Statiile de Plata SelfPay cu elemente usor vizibile. Pachetul standard de semnalizare contine un autocolant pentru usa Statiei de Plata si o caseta luminoasa care se amplaseaza deasupra acesteia. De asemenea, in functie de tipul locatiei si/sau de campaniile derulate de Companie se pot adauga si elemente de semnalizare cu caracter temporar.

Structura retelei de Statii de Plata Selfpay – proprietari & operatori (2020)



Conform celei mai recente situatii privind structura retelei de Statii de Plata, la finalul anului 2020, aproximativ 25% din Statiile de Plata erau detinute si operate de catre SelfPay in mod direct, in timp ce 12% erau detinute de catre SelfPay si inchiriate catre dealeri, care se ocupa de operarea acestora. Restul de 64% din statii erau detinute si operate in totalitate de catre dealeri.

Clienti B2B

Pe langa planurile de dezvoltare a retelei de Statii de Plata SelfPay si extinderea portofoliului de servicii, o alta directie de business adoptata de Companie in ultimii ani s-a indreptat catre dezvoltarea de solutii de automatizare „on-premise" pentru companii. Pentru a elimina functii traditional intreprinse de angajati si a le automatiza, SelfPay ajuta partenerii sai sa se concentreze pe activitati cu un aport de valoare mai mare. Doua dintre cele mai notabile proiecte de acest fel au fost derulate in parteneriat cu CEC Bank si Tiriac Auto:

a. **Automatizarea partiala a casieriilor din agentiile CEC Bank, prin Statii de plata SelfPay**

In 2018, SelfPay a incheiat un parteneriat cu CEC Bank, prin care a automatizat casieriile din cele mai aglomerate 350 dintre unitati. Statiile de Plata au preluat, practic, o parte dintre atributiile casierilor, oferindu-le acestora mai mult timp pentru consilierea clientilor si pentru promovarea produselor bancii. Aceste Statii de Plata amplasate in sucursalele CEC Bank ofera aceleasi servicii oferite de SelfPay, la care s-a adaugat un nou serviciu prin care clientii Bancii pot efectua operatiuni de depunere in numerar in conturile curente si conturile de card. Acest parteneriat s-a dovedit a fi unul de succes, porofoliul de servicii oferite clientilor extinzandu-se constant.

Acest parteneriat reprezinta un pas important in strategia de dezvoltare a SelfPay pe termen lung, si deschide drumul catre o piata adiacenta a solutiilor integrate SelfService pentru bancile si institutiile financiare din Romania.

Pe langa CEC Bank solutii similare au fost implementate si pentru alte institutii financiare, precum Patria Credit, TBI Money si Vitas IFN.

Aceasta tendinta de automatizare s-a observat in ultimii ani la nivelul pietei bancare din Romania, mai multe banci optand pentru instalarea unor terminale proprii de plata care permit clientilor sa efectueze singuri diverse tranzactii pe care inainte le faceau la casierie.

b. Automatizarea casieriilor din showroom-urile Tiriac Auto

In 2020, SelfPay a implementat cu succes o solutie „on-premise" de automatizare a casieriilor din showroom-urile Tiriac Auto din Bucuresti si din tara. Prin intermediul acestor terminale de plata, clientii pot achita in mod rapid si usor, cu numerar sau card, pentru orice accesorii, lucrari de service sau vanzari auto. In ceea ce priveste componenta de hardware, terminalele sunt asemanatoare avand insa functionalitati suplimentare precum eliberarea de numerar precum si integrarea unei imprimante fiscale. Solutia software este una custom, fiind dezvoltata conform cerintelor clientului. Meniul pe care il vad clientii atunci cand vor sa faca o plata este similar cu cel din cadrul Statiilor de Plata SelfPay, fiind intuitiv si usor de folosit, si cuprinde toate serviciile oferite de reprezentanta, fiind posibile aceleasi operatiuni care se efectuau inainte la casieriile clasice.

Software-ul instalat pe aceste terminale se conecteaza direct la baza de date a Tiriac Auto, inregistrand in timp real platile in sistemele de contabilitate.

Impactul COVID-19

Avand in vedere faptul ca Statiile de Plata sunt de tip self-service, Societatea s-a aflat intr-o pozitie buna in timpul pandemiei COVID-19 deoarece utilizatorii au putut folosi Statiile de Plata in siguranta si fara limitari, acestea nefiind operate de catre o persoana. In plus, majoritatea Statiilor de Plata sunt amplasate in marile retele de retail si in

benzinarii, spatii care au fost deschise in permanenta pe intreaga perioada in care au existat limitari in acest sens. Prin urmare, operatiunile Emitentului nu au fost afectate de restrictiile impuse, fiind chiar o solutie mai degraba preferata de catre consumatori si retaileri in aceasta perioada.

In plus, modelul de business s-a dovedit a fi unul extrem de util in aceasta perioada, generand noi oportunitati pentru Societate, care a introdus in portofoliul sau servicii precum vanzare de bilete ale Loteriei Romane (unitatile Loteriei fiind inchise o buna perioada de timp in urma restrictiilor impuse) si incasarile taxelor de pasaport si inmatriculari, contribuind astfel la degrevarea traficului si reducerea aglomerarilor din unitatile Loteriei si ale institutiilor publice.

Strategia de marketing

Inca din 2018, de cand Societate si-a schimbat brand-ul sub care opereaza terminalele de plata, din ZebraPay in SelfPay, iar terminalele au devenit „Statii de Plata SelfPay", eforturile de marketing s-au axat in principal pe diferentierea fata de concurenta. Astfel, prin noua identitate adoptata, Societatea urmareste sa se pozitioneze in piata drept unul din cei mai importanti jucatori din piata de terminale de tip self-service, atat din perspectiva Statiilor de Plata, cat si din perspectiva unui partener pentru companii din diverse industrii, care cauta sa isi automatizeze fluxurile de incasare a platilor.

SelfPay urmeaza o strategie de marketing care se axeaza in principal pe urmatoarele obiective:

- Cresterea continua a brand awareness-ului
- Atragerea de noi utilizatori si parteneri
- Retentie: Cresterea frecventei de utilizare a Statiilor de Plata SelfPay

Pentru implementarea acestei strategii, Societate aplica urmatoarele practici:

- **Merchandising** - Statiile de Plata SelfPay sunt amplasate in zone usor accesibile, cu un trafic pietonal intens, asigurand o vizibilitate mare, care este accentuata si prin elemente semnalizare precum autocolante cu sigla SelfPay si o caseta luminoasa amplasata deasupra Statiei de Plata.
- **Campanii de fidelizare** – crearea si lansarea unei noi aplicatii mobile SelfPay
- **Campanii online** – Pentru o vizibilitate cat mai mare in spatiul online, Societatea intreprinde diverse campanii precum:
    - Campanii Google Search - afisarea de reclame in pagina de rezultate a cautarilor Google),
    - Campanii Google Display - afisarea de reclame pe site-uri web si in aplicatiile Google, precum Gmail si YouTube),

- Facebook si Instagram – afisarea de reclame prin platformele Facebook si Instagram
- Campanii de informare prin intermediul canalului de YouTube – campanii de informare privind serviciile disponibile in platforma, tutoriale de utilizare a Statiilor de Plata, extrageri Loto etc.

- **Campanii PR & Social Media** – Societatea are o prezenta constanta pe platformele de social media, unde sunt anuntate noutatile ce tin de serviciile disponibile in cadrul Statiilor de Plata, parteneriate cu diverse companii sau furnizori de servicii si campaniile desfasurate. In plus, Societatea are o prezenta constanta si in principalele ziare si platforme de stiri din Romania.

13. Informatii cu privire la actiuni, structura actionariatului si structura Emitentului

Structura Actionariatului la data intocmirii Memorandumului

Actionar	Nr. actiuni detinute	Procent detinere (%)	Valoare Actiuni (RON)
RECASNER LIMITED	10.000.000	99,99999	1.000.000
Butnaru Lucian Ionut	1	0,00001	0,10

Sursa: Zebrapay SA

Actionarii fondatori ai Emitentului sunt:

1. Recasner Limited, o companie inregistrata in Cipru, detinuta in proprtie de 93% de catre Butnaru Management and Consulting SRL, 5% de Radu Tudor Vasile si 2% de catre E-PAY CONSULTING SRL.
2. Butnaru Lucian Ionut, actionar minoritar al Zebrapay SA, detinand 0,00001% din companie fiind fondatorul si actionarul principal al Recasner Limited (prin Butnaru Management and Consulting SRL).

14. Administrarea si Conducerea societatii

In conformitate cu prevederile Actului Constitutiv, conducerea executiva a ZEBRAPAY SA este asigurata de societatea E-PAY CONSULTING SRL, cu sediul in Bucuresti, reprezentata de dl. Adrian Badea, in calitate de Administrator.

Conducerea Societatii

Directorii Executivi	
Adrian Badea	**Administrator (E-PAY Consulting) & Director General**
Octavian Avram	Director Financiar

Catalin Udrea	Director Vanzari

Sursa: ZEBRAPAY SA

Adrian Badea, Director General, a absolvit Universitatea Petrol-Gaze din Ploiesti, fiind licentiat in Administrarea Afacerilor si Management. Si-a inceput activitatea ca manager de vanzari la **Toptoy International** in perioada 2000-2003, apoi a devenit CEO al Ricky Impex in perioada 2003-2009. In 2009 a inceput sa lucreze pentru Zebrapay ca Business Development Manager, iar in prezent detine functia de CEO, fiind promovat in 2014.

- Domenii de expertiza
  - Negociere, Vanzari
- Experienta profesionala
  - Ianuarie 2020 – Prezent, Membru al **Entrepreneurs Organization**
  - Mai 2014 – Prezent, Director General la **SelfPay**
  - Octombrie 2009 - Mai 2014, Business Development Manager la **SelfPay**
  - Mai 2003 – Martie 2009, Director general la **Ricky Impex**
  - Februarie 2000 – Mai 2003, Director vanzari la **Toptoy International**
- Educatie si formare:
  - Maastricht School of Management Romania
    - Business, Management, Marketing, and Related Support Services, 2018
  - London Business School
    - Managing growth and profitability – John Mullins, 2013
    - Crafting and Executing Strategy – John Bates 2014
  - Universitatea Petrol-Gaze din Ploiesti
    - Administrarea Afacerilor si Management, 1999-2003

Catalin Udrea, Director de Vanzari, a absolvit Universitatea Lucian Blaga din Sibiu, obtinand licenta in Stiinte Economice si Comert. Si-a inceput activitatea la Paypoint Romania ca Business Development Executive in 2006, iar in 2008 a fost promovat ca Director Regional de Vanzari. In prezent este Director National de Vanzari la **ZEBRAPAY SA** functie pe care o detine din 2011.

- Domenii de expertiza
  - Vanzari, Business Development
- Experienta profesionala
  - Mai 2011 - Prezent, Director national de vanzari la **SelfPay**

  - Februarie 2008 – Februarie 2011, Director regional de vanzari la **Paypoint Romania**
  - Noiembrie 2006 – Ianuarie 2008, Business Development Executive la **Paypoint Romania**
- Educatie si formare:
  - Universitatea „Lucian Blaga", Sibiu
    - Facultatea de Stiinte Economice, Comert, 1996-2000

Octavian Avram, Director Financiar, a absolvit Academia de Studii Economice din Bucuresti, obtinand licenta in Cibernetica Economica. Ulterior a urmat studiile in cadrul Universitatii Ecologice din Bucuresti, unde a obtinut licenta in Drept, iar din 2010 detine si o diploma de masterat in Cibernetica si Economie Cantitativa, din cadrul Academiei de Studii Economice Bucuresti. Si-a inceput activitatea la GE Capital ca FP&A Analyst pentru o perioada de 2 ani pana in 2010. Apoi a fost Controlling Analyst la BCR timp de 2 ani pana in 2012, dupa care a fost promovat ca Head of Business Lines Controlling Team pozitie pe care a ocupat-o pana in 2014. In perioada 2014-2016 a lucrat la Volksbank Romania ca Head of Reporting and Budgeting, iar din 2016 pana in 2018 a ocupat functia de Head of Finance la Orange Money Romania. Din mai 2018 si pana in prezent a ocupat pozitia de CFO in cadrul SelfPay.

- Domenii de expertiza
  - Strategie, Managementul proiectelor, Finante
- Experienta profesionala
  - Mai 2018 – Prezent, CFO la **SelfPay**
  - Februarie 2016 - Aprilie 2018, Head of Finance la **Orange Money Romania**
  - Mai 2014 – Ianuarie 2016, Head of Reporting and Budgeting la **Volksbank Romania**
  - Ianuarie 2013 – Aprilie 2014, Head of Business Lines Controlling Team la **BCR**
  - Septembrie 2010 - Decembrie 2012, Controlling Analyst la **BCR**
  - Septembrie 2008 – August 2010, FP&A Analyst la **GE Capital**
- Educatie si formare:
  - Academia de Studii Economice din Bucuresti
    - Masterat in Cibernetica si Economie Cantitativa, 2008-2010
    - Licenta in Cibernetica Economica, 2005-2008
  - Universitatea Ecologica Bucuresti
    - Licenta in Drept, 2008-2012

Consiliul de Administratie

Conform actului constitutiv, societatea este administrata de un consiliu de administratie, format din trei membrii, avand un mandat de 4 ani, incepand cu data de 02.06.2021.

Membrii consiliul de administratie al ZEBRAPAY SA sunt prezentati in tabelul de mai jos:

Membrii Consiliului de Administratie	
Lucian Butnaru	Presedinte
Radu Tudor Vasile	Membru
E-PAY CONSULTING SRL	Membru

Sursa: ZEBRAPAY SA

Lucian Butnaru, Fondator, Presedinte CA, a absolvit Universitatea Politehnica din Bucuresti, obtinand licenta in Automatica si Calculatoare. Ulterior, a obtinut un Master of Education in Management si Administrarea Afacerilor in cadrul London Busines School, si a urmat numeroase cursuri de business in cadrul Columbia Business School, Harvard Business School si Stanford School of Business. Si-a inceput activitatea in calitate de dezvoltator software la CINOR in 1996, iar in 1998 a fondat Akela, o companie de custom software si outsourcing, care a fost vanduta ulterior in 2005 catre TechTeam Global, o companie de IT din SUA. Ulterior vanzarii, a ramas in functia de CEO pana in 2011. **In 2009 a fondat ZebraPay, in prezent fiind actionarul principal si Presedintele Consiliului de Administratie**.

Domenii de expertiza

- IT, Software

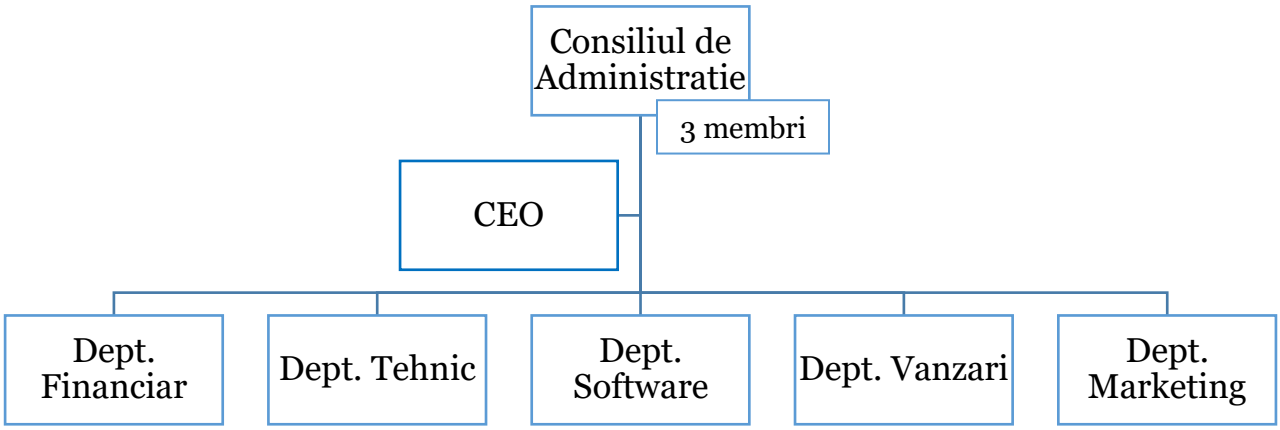
- Experienta profesionala
  - August 2011 - Prezent, Chairman la **ZEBRAPAY SA**
  - Aprilie 2013 - Prezent, General Manager in cadrul Cegeka Romania
  - August 2008 – Prezent, Managing Partner in cadrul Butnaru Management and Consulting SRL
  - Octombrie 2005 – Iulie 2011 – CEO TechTeam Akela
  - Mai 1998 – Septembrie 2005 – Fondator & CEO Akela
  - Mai 1997 – Mai 1998 – Project Manager la Crinsoft
  - Octobrie 1996 – Mai 1997 – Software Developer la CINOR
- Educatie si formare:
  - Columbia Business School, 2018 – 2020
  - Stanford School of Business, 2016 – 2017

- London Business School
  - Master of Education – Business Administration and Management, 2011 - 2015
- Harvard Business School, 2010 - 2013
- Universitatea Politehnica, Bucuresti
  - Automatica si Calculatoare, 1996-2001

Radu Tudor Vasile, Membru CA, a absolvit facultatea de Finante si Banci din cadrul Academiei de Studii Economice din Bucuresti, obtinand licenta in Economie. Este actionar minoritar al companiei Flexo Graphic SRL din mai 2001, si actionar minoritar cu o participatie de 5% in cadrul RECASNER LTD (actionarul majoritar al Emitentului).

- Experienta profesionala
  - Mai 2001 - Prezent, Actionar minoritar Flexo Graphic SRL
  - 2021 - Prezent, Fondator al Maniu Capital Invest
- Educatie si formare:
  - Scoala Superioara de Aviatie Civila, 2007 – 2009
  - Academia de Studii Economie, Bucuresti
    - Finante si Banci, 1995-1999

Organigrama Emitentului



Sursa: ZEBRAPAY SA

15. Detalii cu privire la angajati

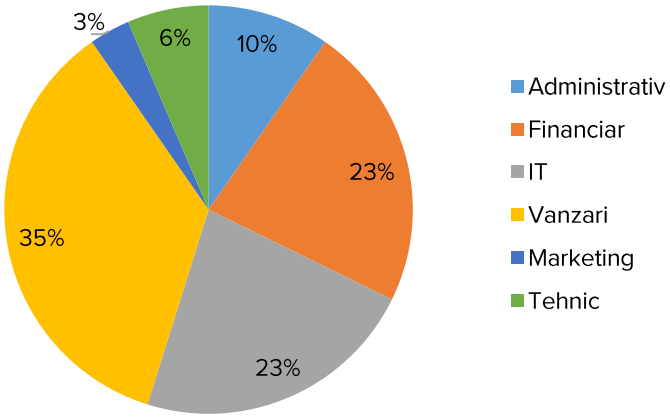
La data de 31.12.2020, numarul mediu de angajati care isi desfasurau activitatea in cadrul SelfPay era de 34, acestia fiind repartizati in mai multe departamente, conform tabelului urmator:

Repartizarea angajatilor pe departamente (evolutie 2018 – 31.12.2020)

Departament	Numar angajati 2018	Numar angajati 2019	Numar angajati 2020
Administrativ	2	2	3
Financiar	5	5	7
IT	4	5	7
Vanzari	3	10	11
Marketing	1	1	1
Tehnic	1	1	2
Total SelfPay	**16**	**24**	**31**

Sursa: ZEBRAPAY SA

Repartizarea angajatilor pe departamente (31.12.2020)



Sursa: ZEBRAPAY SA

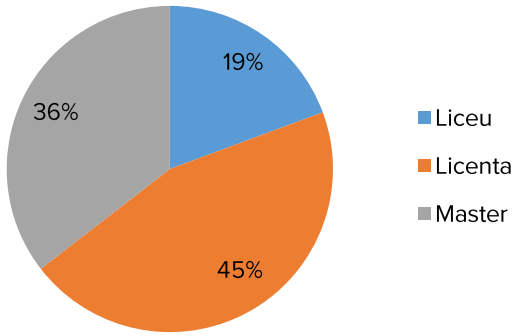
Numarul de angajati a crescut in concordanta cu dezvoltarea afacerii si extinderea retelei de statii de plata, cea mai evidenta crestere fiind observata in cadrul departamentelor de vanzari si IT, acestea reprezentand nucleul de activitate a companiei.

Numarul de angajati din departamentul de vanzari a crescut de la 3 angajati in 2018 la 11 angajati la finalul anului 2020, datorita strategiei Companiei de a creste numarul de Statii de Plata operate in regim propriu. Angajatii din departamentul de vanzari se ocupa in principal cu identificarea de noi spatii si semnarea de contracte pentru amplasarea Statiilor de Plata, colectarea de numerar, interventii tehnice on-site si alte activitati conexe.

Pentru a sustine dezvoltarea Companiei, si datorita numarului din ce in ce mai mare de servicii introduse de SelfPay, a fost suplimentat si numarul de angajati din departamentul de IT, acestia fiind responsabili de implementarea noilor servicii si actualizarea constanta a platformei, pentru a asigura functionalitatea acesteia in conditii optime.

In acelasi timp, datorita dezvoltarii accelerate a companiei, a aparut nevoia de noi angajari si in cadrul departamentelor financiar si administrativ, pentru a sustine operatiunile de zi cu zi si pentru a facilita continuarea expansiunii companiei.

Incadrare dupa nivel de studii (31.12.2020)



Sursa: ZEBRAPAY SA

Incadrare angajati in functie de studii (evolutie 2018 – 31.12.2020)

Nivel de studii	2018	2019	2020
Liceu	2	6	6
Licenta	9	10	14
Master	5	8	11
Total	**16**	**24**	**31**

Sursa: ZEBRAPAY SA

La data de 31.12.2020, aproximativ 81% din angajatii companiei erau absolventi de studii superioare, iar restul de 19% aveau studii medii. Ponderea aceasta este datorata faptului ca majoritatea angajatilor Companiei sunt implicati in departamentele de dezvoltare IT si administrare, unde sunt necesare competente avansate.

16. Informatii generale despre piata, cota de piata si principalii concurenti

SelfPay activeaza in sectorul de plati self-service din Romania si este un lider de piata in operarea statiilor de plata de acest tip. In Romania exista peste 7.4 milioane de gospodarii (conform statisticilor INS) care platesc lunar minim doua-trei servicii, in principal fiind vorba de utilitati si abonamente de televiziune, internet si telefonie. Conform statisticilor INS pentru anul 2020, cheltuielile gospodariilor cu utilitatile ocupa locul al doilea in topul cheltuieililor totale, dupa produsele agroalimentare, reprezentand aproximativ 16% din cheltuilile lunare, in timp ce serviciile de informatii si comunicatii ocupa locul 7, cu o pondere de 6.3%. Fiind vorba de cheltuieli recurente, o solutie de plata a acestor servicii precum cea dezvoltata de SelfPay nu este doar o alternativa convenabila la metodele clasice, ci o nevoie reala de a avea la indemana plata acestora intr-un mod simplu si usor accesibil, agregate intr-o singura platforma.

Tinand cont de faptul ca multe gospodarii din Romania, in special cele din mediul rural, nu sunt racordate la anumite servicii de utilitati de baza precum apa curenta sau gazul natural, iar planurile atat la nivel national cat si European sunt concentrate pe investitii majore in extinderea retelelor de utilitati si racordarea cat mai multor gospodarii, sectorul de utilitati va inregistra cresteri in urmatorii ani, si prin extensie si piata in care activeaza SelfPay.

Un alt serviciu important de pe piata locala este incarcarea cartelelor de telefonie mobila prepaid. Conform statisticilor ANCOM, operatorii de telefonie mobile detin impreuna circa 8.8 milioane de cartele prepaid active, piata serviciilor de reincarcare electronica find estimata la aproximativ 44 milioane de euro lunar.

In ultimii ani, tendinta generala din sectorul de telecomunicatii este de tranzitie de la sistemul prepaid, in care consumi cat platesti, catre sistmul postpaid, in care platesti cat consumi, operatorii de telefonie mobila incercand astfel sa atraga si sa retina cat mai multi clienti in regim de abonament, deoarece acest model de business aduce venituri recurente pentru operatori.

Principalii Concurenti

In ceea ce priveste concurenta din piata locala, principalii competitori ai Companiei sunt: Qiwi Romania, Mobile Distribution (sub numele „un-doi”), Paypoint si terminalele self-service apartinand bancilor.

Denumire companie	Brand	Numar terminale	Tip Terminale	Segment de piata	Regiune
Qiwi Romania	Qiwi	1,000	self-service	Plati + TopUp	National
Banci	Brandurile proprii	1.500	self-service	Plati + TopUp	National
Mobile Distribution	un-doi centru de plati	10.000	asistate	Plati + TopUp	National
Paypoint Services	PayPoint Romania	20,000	asistate	Plati + TopUp	National

Companie	Descriere
Qiwi Romania	Compania face parte din grupul Qiwi Plc., cu sediul central in Rusia, fiind prezenta in 10 de tari si operand 113.000 de chioscuri si terminale la nivel international. Similar modelului de business al SelfPay, Qiwi ofera posibilitatea partenerilor de a achizitiona terminale de plata Self-Service in regim de franciza.
Mobile Distribution	un-doi Centru de plăți este o soluție lansată de Mobile Distribution, companie prezentă pe piață din 1997. Statiile de plata un-doi sunt operate de catre angajatii celor peste 10.000 de magazine partenere din tara. Din 2020, un-doi a lansat si o aplicatie mobila care ofera posibilitatea de a achita serviciile direct de pe telefon.
Paypoint Services	Grupul a fost fondat in 1996 in Marea Britanie, terminalele asistate PayPoint fiind prezente in peste 27.000 de magazine din Marea Britanie. In Romania, serviciile Paypoint sunt prezente in peste 11.700 de localitatii. In 2017-2018, grupul a procesat 96,4 milioane de tranzactii.

Sursa: ZEBRAPAY SA

Cota de piata

Conform informatiilor publice privind retelele de terminale self-service ale principalului competitor Qiwi si ale bancilor locale, SelfPay este lider de piata in materie de numar total de terminale self-service, cu o cota de piata de aproximativ 70%. Daca sunt excluse terminalele bancilor (care sunt amplasate exclusiv in propriile agentii si sucursale), cota de piata rezultata este de 85% din totalul de terminale amplasate in spatiile comerciale.

In calculul acestei cote de piata nu au fost luate in considerare terminalele de plata asistate, operate de catre competitorii Mobile Distribution si Paypoint Services deoarece

reprezinta un model de business diferit, aceste terminale fiind amplasate alaturi de casele de marcat ale comerciantilor parteneri si fiind operate in permanenta de catre un angajat.

Avantaje competitive

Principalele avantaje competitive ale Companiei sunt:

- Programul extins de lucru al magazinelor in care sunt amplasate Statiile de Plata SelfPay. Unele agentii bancare au programe de lucru limitate, accesul fiind restrictionat in anumite zile (precum in zilele de weekend) sau intervale orare, iar altele pot functiona conform unui program modificat, astfel accesul la terminalul de plati fiind limitat
- Acoperire nationala extinsa, cu prezenta in peste 1.000 de localitati din tara
- Usurinta in utilizarea Statiilor de Plata SelfPay
- Gama extinsa de servicii disponibile la Statiile de Plata SelfPay
- Evitarea contactului cu alte persoane (versus competitorii cu terminale asistate).

17. Detalierea structurii cifrei de afaceri si a marjei brute pe segmente de activitate sau linii de business

Cifra de Afaceri

Cifra de afaceri a Companiei este compusa in principal din veniturile generate din reincarcarile electronice si vanzarea de coduri de reincarcare pentru cartelele de telefonie prepaid. In cazul reincarcarilor electronice, SelfPay achizitioneaza codurile de reincarcare de la operatorii de telefonie mobila si le vinde mai departe catre clientii SelfPay prin intermediul Statiilor de Plata. Astfel, in contabilitate este inregistrata valoarea intreaga a reincarcarilor, castigul companiei fiind reflectat in marja bruta, ca diferenta dintre costul de achizitie si pretul de vanzare.

Restul cifrei de afaceri provine din comisioanele incasate pentru intermedierea sau vanzarea de servicii precum: (i) platile de facturi pentru diverse produse si servicii, pentru care SelfPay incaseaza un comision conform contractelor incheiate cu furnizorii serviciilor respective, (ii) servicii financiare precum incasarea ratelor de credit, intermedierea de servicii bancare (parteneriatul cu CEC Bank) si vanzarea de monede electronice (un serviciu furnizat de PaysafeCard, ce ofera clientilor posibilitatea de a face plati online fara carduri bancare, prin achizitionarea unor PIN-uri valorice) si (iii) diverse servicii precum platile pentru intretinere, taxe si impozite, bilete de loterie, si multe altele.

In categoria „Venituri diverse”, din tabelul de mai jos, sunt incluse in principal veniturile obtinute din chirii (inchirierea Statiilor de Plata sau a spatiilor unde sunt amplasate acestea) si servicii de mentenanta software & hardware pentru clientii B2B (precum proiectul derulat cu Tiriac Auto)

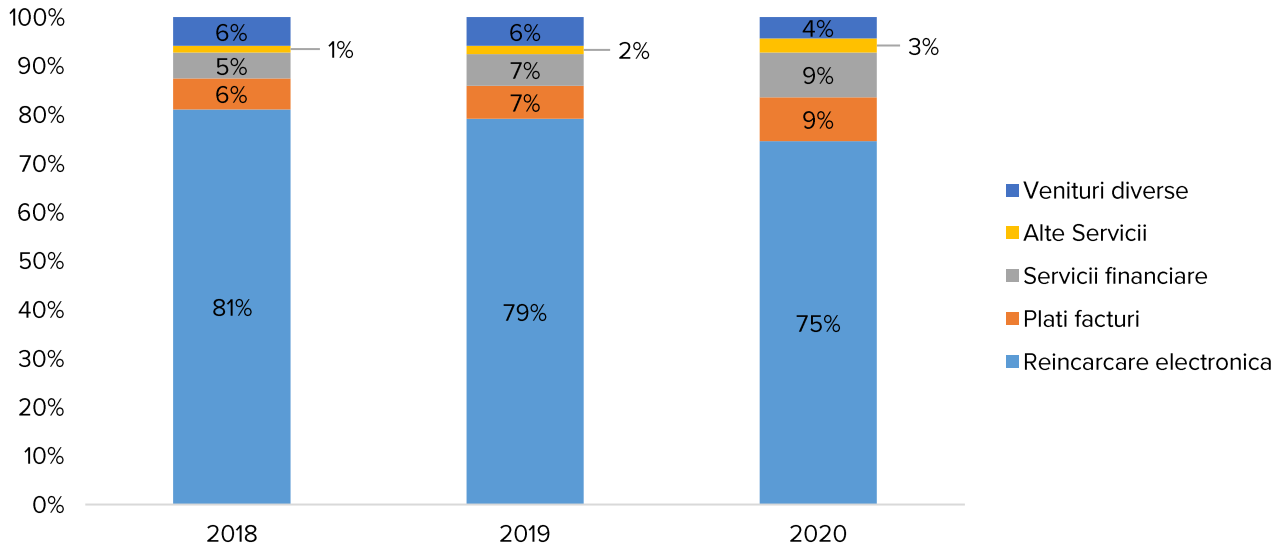
In tabelul urmator este prezentata evolutia anuala a cifrei de afaceri in perioada 2018-2020, segmentata pe fiecare categorie in parte:

RON	2018	2019	2020
Reincarcare electronica	59.443.686	71.262.821	81.463.965
Plati facturi	4.658.542	6.071.148	9.866.566
Servicii financiare	3.937.290	5.881.495	10.032.425
Alte Servicii	993.314	1.497.946	3.123.170
Venituri diverse	4.486.353	5.678.195	4.860.778
TOTAL	**73.519.185**	**90.391.605**	**109.346.905**

Sursa: Zebrapay SA

Evolutia ponderilor in cifra de afaceri totala

(%, 2018-2020)



Sursa: ZEBRAPAY SA

Conform graficului de mai sus, se poate observa cum ponderea reincarcarilor electronice in cifra de afaceri a fost intr-o usoara scadere pe parcursul ultimilor 3 ani, de la 81% in 2018 la 75% in 2020, cu toate ca valoarea absoluta a vanzarilor a crescut in aceeasi perioada. In acelasi timp, platile de facturi, serviciile financiare si categoria de alte servicii au inregistrat cresteri constante, ca urmare a strategiei SelfPay de diversificare a portofoliului de servicii oferit clientilor, si cresterea numarului de furnizori prezenti in cadrul Statiilor de Plata.

Marja Bruta

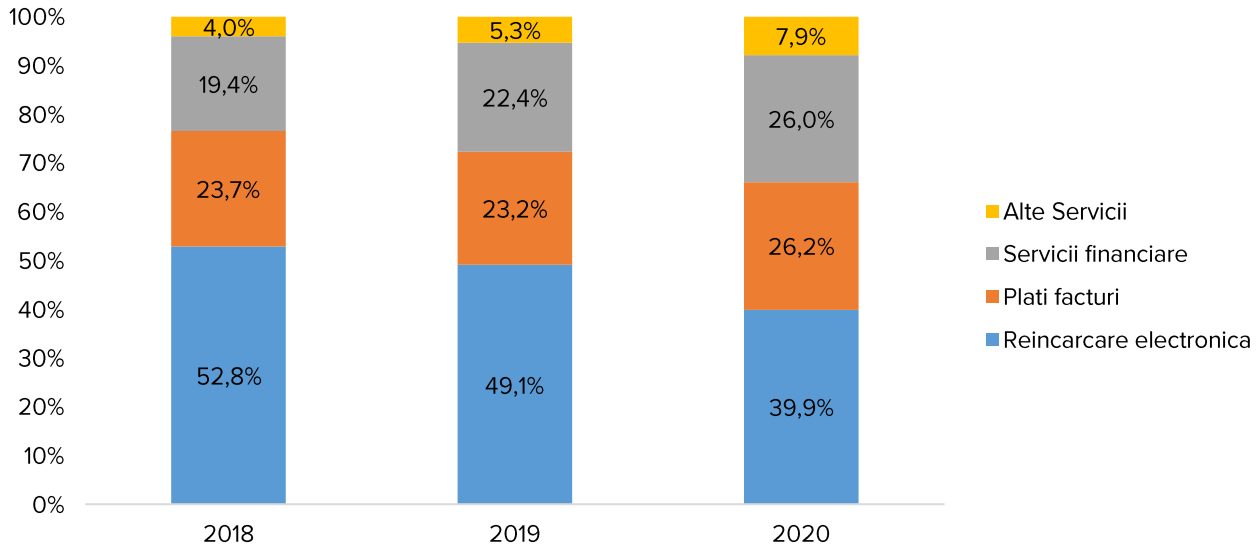
Pentru o imagine mai clara asupra cifrelor, este utila prezentarea marjei brute, aceasta fiind urmarita si de catre conducerea Companiei, fiind un indicator mai relevant in comparatie cu cifra de afaceri. In tabelul urmator este prezentata marja bruta in perioada 2018-2020, segmentata pe fiecare categorie in parte (cu exceptia categoriei „Venituri Diverse", deoarece nu reprezinta veniturile provenite din activitatea de baza a Societatii):

RON	2018	2019	2020
Reincarcare electronica	4.433.716	6.000.268	9.267.511
Plati facturi	1.989.900	2.828.762	6.079.852
Servicii financiare	1.630.543	2.738.434	6.046.569
Alte Servicii	335.808	650.262	1.837.101
TOTAL	**8.389.968**	**12.217.726**	**23.231.033**

Sursa: ZEBRAPAY SA

Evolutia ponderilor in marja bruta

(%, 2018-2020)



Sursa: ZEBRAPAY SA

Graficul de mai sus prezinta evolutia ponderilor principalelor categorii de produse si servicii disponibile in cadrul Statiilor de Plata. Spre deosebire de cifra de afaceri, unde reincarcarile electronice aveau in 2020 o pondere de aproximativ 75%, in marja bruta acestea reprezinta circa 40%, tendinta de scadere fiind prezenta si in acest caz. Asadar, se observa faptul ca platile de facturi si serviciile financiare sunt responsabile pentru circa

52% din marja in 2020, in crestere fata de 43% in urma cu 2 ani. Un avans semnificativ se observa insa in categoria „Alte Servicii", care au inregistrat o dublare a ponderii in perioada 2018-2020, de la 4% la aproximativ 8%, datorita implementarii de noi servicii precum plata taxelor si impozitelor locale, tarifele pentru pasaport si inmatriculari, si serviciul adresat livratorilor Glovo si Food Panda, prin care pot depune simplu si rapid numerarul incasat de la clienti.

18. Clienti si furnizori

A. Clienti

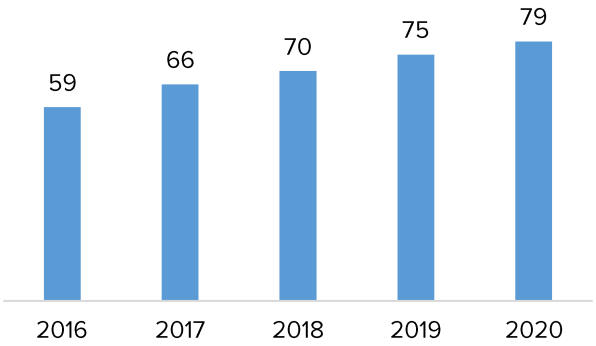
Furnizorii de servicii

Modelul de afaceri SelfPay este concentrat in principal pe intermedierea de tranzactii in numele furnizorilor de servicii, prin procesarea platilor aferente serviciilor oferite de acestia, oferindu-le astfel clientilor o modalitate de plata moderna, sigura si simpla, printr-o retea extinsa de Statii de Plata. Astfel, clientii atrasi in mod direct de catre Companie sunt furnizorii de servicii, cu care incheie contracte de colaborare pentru colectarea platilor in numele acestora.

Dealerii

De asemenea, din perspectiva Companiei, dealerii SelfPay reprezinta de asemenea o categorie importanta de clienti, acestia jucand un rol semnificativ in dezvoltarea business-ului, fiind responsabili de aproximativ 75% din reteaua de Statii de Plata (vezi Capitolul 12). Acest lucru se datoreaza faptului ca Societatea se pozitioneaza in principal drept un dezvoltator de software, concentrandu-si majoritatea resurselor umane si financiare pe aspecte ce tin de imbuntatirea software-ului si implementarea de noi functionalitati, cresterea portofoliului de furnizori si dezvoltarea unor linii de business complementare. Asadar, aspectele ce tin de extinderea retelei nationale de Statii de Plata si operarea acestora a fost lasata in mare parte pe seama dealerilor. In plus, pe langa comisioanele colectate pentru platile efectuate prin Statiile de Plata ale dealerilor, acestia genereaza si venituri aditionale pentru Companie, din achizitionarea sau inchirierea Statiilor de Plata.

Evolutia istorica a numarului de dealeri SelfPay



Sursa: ZEBRAPAY SA

Clientii B2B

O alta categorie de clienti o reprezinta companiile care doresc sa isi automatizeze in propriile locatii anumite operatiuni, precum cele de colectare si incasare a platilor. In acest sens, Compania a demarat deja cu succes proiectele cu CEC Bank si Tiriac Auto (vezi Capitolul 12)

B. Furnizori

Avand in vedere faptul ca modelul de business al Companiei se axeaza in principal pe intermedierea de servicii de incasare si procesare a platilor, numarul de furnizori ai companiei este destul de redus.

Din perspectiva Companiei, exista doua categorii importante de furnizori, si anume:

- operatorii de telefonie mobila (precum Orange, Vodafone, Telekom, Lyca mobile) de la care SelfPay achizitioneaza codurile de reincarcare prepaid
- furnizorii de hardware (in principal Statiile de Plata)

Software-ul care ruleaza pe Statiile de Plata a fost dezvoltat intern, fiind proprietatea intelectuala a Emitentului.

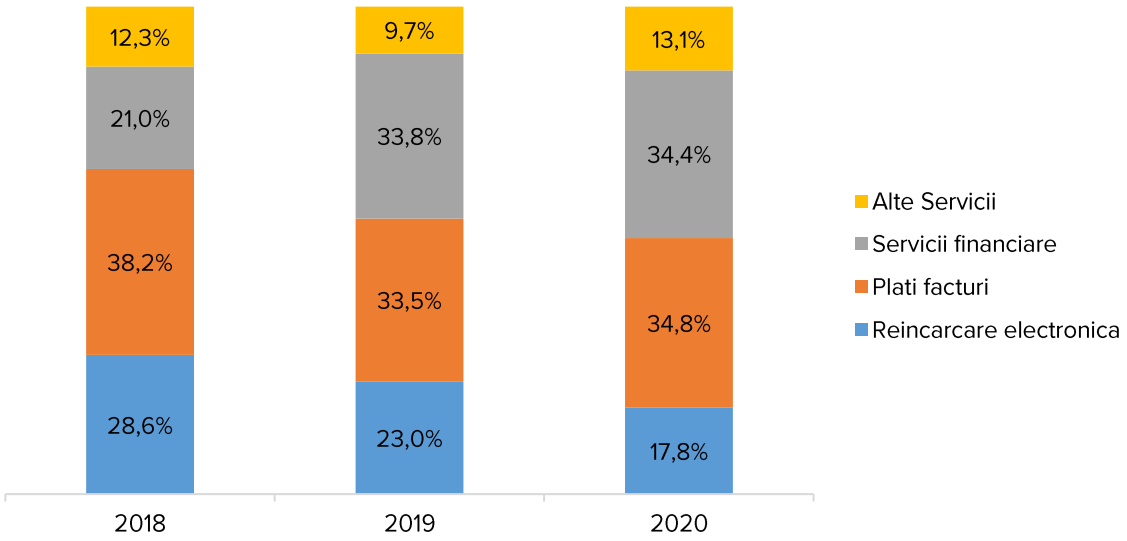
19. Principalii indicatori operationali

Principalul indicator operational urmarit de Companie este cel legat de marja bruta, si ponderile aferente principalelor categorii de servicii, astfel incat sa fie asigurat un nivel optim de profitabilitate pentru fiecare categorie de servicii. Acest indicator ii permite Companiei sa identifice cele mai profitabile servicii/categorii, obtinand o vizibilitate mai buna asupra directiilor in care ar trebui sa se orienteze Compania, si ce categorii de furnizori ar trebui atrasi in platforma pentru a imbuntati performantele financiare. Pentru mai multe detalii privind evolutia marjei brute, va rugam consultati Capitolul 17.

Pe langa marja bruta, conducerea Companiei urmareste indeaproape anumiti indicatori pentru a determina dinamica in preferintele clientilor ce utilzeaza Statiile de Plata, cat si tendintele generale din piata.

Acesti indicatori sunt:

- Ponderea categoriilor de servicii in numarul total de tranzactii



Sursa: Zebrapay SA

Conform graficului de mai sus, se poate observa faptul ca in ultimii 3 ani, ponderea reincarcarilor electronice a scazut de la 28,6% in 2018 la 17,8%, principalul motiv fiind tendinta generala din piata de telecom, de tranzitie catre modelul postpaid. In acelasi timp, platile de facturi au inregistrat o scadere usoara in totalul tranzactiilor, de la 38,2% in 2018 la 34,8% in 2020.

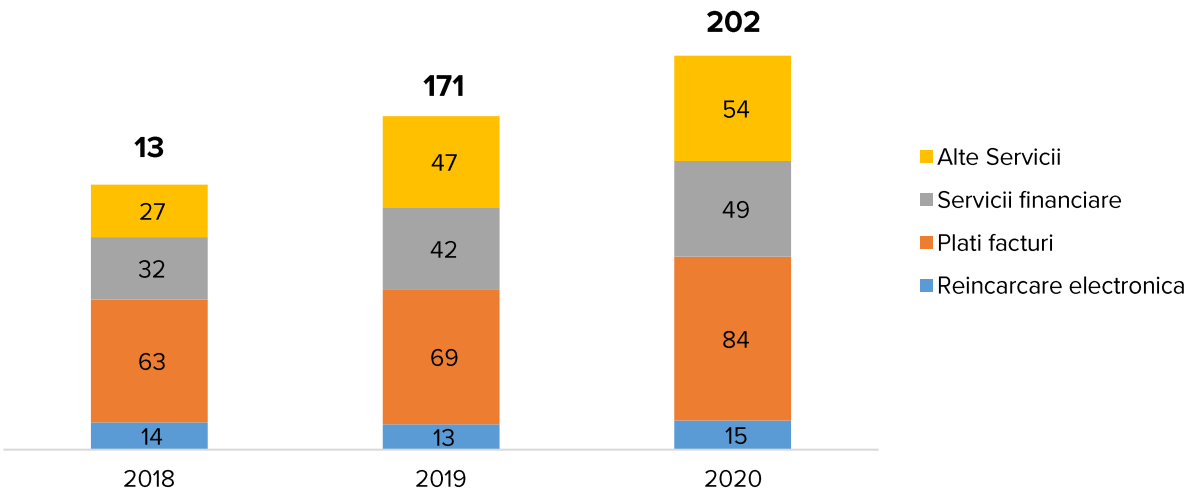
Motivul pentru care aceste doua categorii au inregistrat scaderi in ultimii 3 ani este faptul ca serviciile financiare, in special in urma parteneriatului cu CEC Bank din 2018, au generat un numar din ce in ce mai mare de tranzactii, acestea reprezentand 34,4% din totalul de tranzactii din 2020, fata de 21% in 2018.

Categoria „Alte Servicii" a avut o evolutie relativ constanta, fiind sustinuta de diversele servicii introduse precum platile de taxe si impozite, biletele la loto, taxele de pasaport si inmatriculare etc.

Este important de mentionat ca evolutia acestor ponderi indica doar preferintele si interesele clientilor in ceea ce priveste serviciile oferite de SelfPay, si nu performanta financiara. Desi reincarcarile au scazut, iar tendinta generala la nivel macro este de

asemenea de scadere, cifra de afaceri si marja bruta generata a inregsitrat cresteri in fiecare an, intre 2018 si 2020.

- Numarul de servicii disponibile



Sursa: Zebrapay SA

Portofoliul de servicii a inregistrat o evolutie semnificativa in ultimii 3 ani, numarul total de servicii disponibile utilizatorilor crescand de la 136 in 2018 la 202 la finalul anului 2020. Aceasta crestere se datoreaza strategiei adoptate de Companie, de a dezvolta categoriile de servicii existente cu noi furnizori, dar si de a introduce noi categorii, pentru a crea o solutie de plata cat mai diversificata. Cea mai semnificativa evolutie a venit din categoria „Alte Servicii", numarul de servicii disponibile dublandu-se in perioada 2018-2020. Categoria „Plati facturi" a beneficiat de 21 de noi servicii in aceeasi perioada, iar Serviciile financiare de 17 noi servicii.

20. Scurta descriere a ultimelor rezultate financiare disponibile ale Emitentului

Situatiile financiare individuale din 2018 si 2019 au fost auditate de catre Munteanu Ane-Mary Svetlana, inregistrata la Camera Auditorilor Financiari din Romania cu nr. 3972/15.06.2011 si la Autoritatea pentru Supravegherea Publica a Activitatii de Audit Statutar cu nr. AF3972.

Situatiile financiare individuale din 2020 au fost auditate de catre compania BDO Audit SRL (www.bdo.ro) cu sediul în Victory Business Center, Str. Invingatorilor nr. 24, Bucuresti - Sector 3, Romania, J40/22485/1994, CUI 6546223, inregistrat in Registrul Public Electronic cu nr. FA 18, prin reprezentat legal auditor certificat Mircea Tudor inregistrat in Registrul Public Electronic cu nr. AF 2566.

Contul de profit si pierdere

RON	2018A	2019A	2020A
Total Venituri, din care	**74.225.523**	**91.524.749**	**112.584.252**
Vanzari	**73.519.185**	**90.391.605**	**109.346.905**
Crestere (%)	*10,7%*	*22,9%*	*21,0%*
Alte venituri	706.337	1.133.144	3.237.347
Profit Brut	**8.389.968**	**12.217.726**	**23.231.033**
Marja bruta(%)	*11%*	*13%*	*21%*
EBITDA	**332.021**	**2.250.281**	**5.995.997**
Marja (%)	*0,4%*	*2,5%*	*5,3%*
Profitul din exploatare	**-349.898**	**1.278.425**	**4.912.484**
Marja (%)	*-0,5%*	*1,4%*	*4,4%*
Profitul net	**-378.018**	**1.132.428**	**4.506.030**
Marja (%)	*-0,5%*	*1,2%*	*4,0%*

Nota: A=Auditat *Sursa: ZEBRAPAY SA*

Venituri

In 2019 si 2020, veniturile SelfPay au crescut intr-un ritm constant de circa 23%, respectiv 21%, pe de-o parte ca urmare a strategiei de diversificare si dezvoltare a portofoliului de servicii oferite utilizatorilor Statiilor de Plata, iar pe de alta parta datorita extinderii retelei nationale de Statii de Plata, numarul acestora crescand de la aproximativ 3.950 de terminale la finalul lui 2018 la 5.700 la finalul anului 2020.

Profit Brut

Profitul Brut este calculat ca diferenta dintre Venituri si cheltuielile directe aferente vanzarilor (cheltuieli cu codurile de reincarcare electronica si comisioanele platite dealerilor SelfPay pentru tranzactiile efectuate prin Statiile de Plata operate de acestia). Pe parcursul celor trei ani, intre 2018 si 2020, Profitul Brut a crescut de aproape 3 ori, pe fondul numarului de tranzactii din ce in ce mai mare, majoritatea fiind tranzactii ce au implicat plati de facturi sau diverse servicii.

Pe langa evolutia profitului brut in termeni nominali, si marjele brute s-au imbunatatit, de la 11% in 2018, la 21% in 2020.

EBITDA

Indicatorul EBITDA (nu a fost auditat), reprezinta profitul inainte de plata dobanzii, impozitelor, deprecierii si amortizarii si a fost calculat ca suma intre Profitul din Exploatare si Ajustarile de valoare privind imobilizarile corporale şi necorporale.

De-a lungul perioadei analizate, EBITDA s-a aflat pe o traiectorie ascendenta, atingand in 2020 o valoare de aproximativ 6 milioane RON si o marja de 5,3%, situatie semnificativ mai buna fata de anul 2018 cand Compania a inregistrat o EBITDA de 330 mii de lei si o marja de 0,4%. Aceasta evolutie impresionanta se datoreaza faptului ca pana in 2018, Compania si-a concentrat eforturile pe dezvoltarea retelei de Statii de Plata si a solutiei software care sta in spatele acestora. Incepand cu anul 2019, s-a depasit pragul de numar de tranzactii care sa acopere atat costurile fixe cat si costurile variabile, Compania obtinand astfel economii de scara, veniturile nete crescand intr-un ritm mult mai accelerat decat costurile fixe.

Profitul din exploatare

Profitul din exploatare este determinat ca diferenta intre EBITDA si cheltuielile cu deprecierea si amortizarea. De-a lungul perioadei analizate, Rezultatul din Exploatare a evoluat in linie cu EBITDA, atingand in 2020 valoarea de 4,9 milioane RON si o marja de 4,4%. Datorita faptului ca majoritatea Statiilor de Plata sunt detinute si operate de catre dealeri, cheltuielile cu amortizarea s-au mentinut relativ scazute, rezumandu-se in mare parte la propriile statii de Plata si la solutia software.

Profitul Net

In perioada analizata, Profitul Net a inregistrat o crestere semnificativa, Societatea ajungand de la o pierdere de 378 mii de lei in 2018 la un profit de 4,5 milioane de lei in 2020. Evolutia Profitului Net este direct corelata cu evolutia EBITDA

Active

RON	2018A	2019A	2020A
Active imobilizate	**6.810.431**	**8.125.372**	**9.410.171**
Imobilizari corporale	4.609.358	5.599.515	6.474.388
Imobilizari necorporale	2.079.581	2.412.555	2.689.923
Alte imobilizari	121.492	113.302	245.859
Active curente	**10.809.565**	**17.385.523**	**32.929.328**
Creante	6.772.426	7.065.852	9.077.496
Casa si conturi la banci	4.037.139	10.319.671	23.851.832

Nota: A=Auditat *Sursa: ZEBRAPAY SA*

Active imobilizate

In perioada analizata, activele imobilizate au inregistrat o crestere de circa 38%, in mare parte datorita dezvoltarii retelei de Statii de Plata:

- Imobilizarile coprorale, care contin in mare parte Statiile de Plata aflate in proprietatea Emitentului, au inregistrat o valoare de aproximativ 6,5

milioane de lei la finalul anului 2020, cu circa 1,9 milioane de lei mai mult fata de 2018;

- Imobilizarile necorporale, reprezentate in principal de solutia software si de licente software, au crescut pana la 2,7 milioane de lei, datorita dezvolatrii software-ului propriu.

Creante

In perioada 2018 – 2020, valoarea creantelor a crescut de la 6,7 milioane de lei in 2018 la 9,1 milioane de lei in 2020, reprezentand o crestere de 34%. Aceste creante sunt compuse in principal din creante comerciale, reprezentand sumele de incasat de la furnizorii de servicii, pentru platile intermediate de Emitent, si din creantele de la dealerii SelfPay, reprezentand un credit comercial acordat dealerilor, pentru a sustine stocurile de numerar aflate in Statiile de Plata pana la colectarea si plata acestora catre Emitent.

Casa si conturi la banci

La finalul anului 2020, stocurile de numerar insumau 23,8 milioane de lei, fiind compuse din numerarul aflat in conturile bancare ale Emitentului si numerarul aflat in Statiile de Plata proprii, ce urmeaza a fi colectat si depus in banca. Conform contractelor incheiate de Societate cu clientii (furnizorii de servicii), anumite perioade de decontare sunt agreate cu acestia, reprezentand perioada de timp in care Societate colecteaza sumele incasate in urma platilor efectuate de catre utilizatorii Statiilor de Plata si le transfera catre fiecare client in parte.

Capital si rezerve

RON	2018A	2019A	2020A
Capitaluri proprii	**770.690**	**2.027.134**	**4.588.477**
Capital subscris varsat	7.903.110	7.903.110	1.000.000
Rezerve	1.909.731	1.664.234	510.590
Rezultat reportat	-8.664.133	-8.672.637	-1.428.143
Rezultatul exercitiului	-378.018	1.132.428	4.506.030

Nota: A=Auditat *Sursa: ZEBRAPAY SA*

Capitaluri proprii

In perioada analizata, capitalurile proprii au inregistrat o crestere de 6x, pana la valoarea de aproximativ 4,6 milioane de lei, ca urmare a profitului inregistrat in 2019 si 2020, si acoperirii pierderilor contabile acumulate in trecut.

Avand in vedere ca in anii precedenti, Compania a inregistrat pierderi contabile pe fondul investitiilor in dezvoltarea software-ului si al retelei de Statii de Plata, s-au acumulat

pierderi de aproximativ 8,7 milioane de lei, iar activul net al companiei a scazut sub pragul de 50% din capitalul social. Astfel, pentru a remedia aceasta situatie, Emitentul a decis la finalul anului 2020 sa acopere pierderile contabile acumulate prin:

- Diminuarea capitalului social cu 6,9 milioane de lei, ajungand astfel la un capital social de 1 milion de lei
- Repartizarea profitului net din 2019 si 2020

De la infiintarea Companiei in 2009 si pana in anul 2019 compania nu a acordat dividende actionarilor, deoarece strategia de dezvoltare a companiei a pus accent pe utilizarea resurselor pentru dezvoltarea Companiei. In 2020, dupa ce Emitentul a inceput sa inregistreze profit contabil, fiind depasit punctul critic in care Compania a inceput sa genereze venituri peste nivelul cheltuielilor, actionarul unic a decis sa aloce dividende in valoare de aproximativ 3 milioane de lei, suma ramasa dupa acoperirea pierderilor contabile, si constituirea de rezerve. Aceasta plata de dividende vine dupa o perioada de 10 ani in care dezvoltarea Emitentului a fost sustinuta din fluxul de numerar generat de Companie si din finantarea oferita de Actionar.

Datorii

RON	2018A	2019A	2020A
Datorii pe termen scurt	**14.396.931**	**21.080.865**	**34.818.258**
Datorii comerciale	14.096.064	20.354.940	32.909.801
Datorii fiscale & alte datorii	300.867	725.925	1.908.457
Datorii pe termen lung	**2.452.375**	**2.402.896**	**2.932.763**
Imprumuturi de la actionari	984.226	1.006.325	996.570
Leasing financiar	1.468.149	1.396.571	1.936.194

Nota: A=Auditat *Sursa: Zebrapay SA*

Datorii comerciale - furnizori

Pe parcursul perioadei analizate se evidentiaza o crestere a valorii datoriilor comerciale catre furnizori de 2,3x, pana la 32,9 milioane de lei in 2020, ca urmare a cresterii vanzarilor. Datoriile comerciale reprezinta in mare parte sumele incasate in numele furnizorilor de servicii din platforma SelfPay, pe care urmeaza sa le plateasca catre acestia conform termenelor de decontare agreate.

Datorii financiare

Datoriile financiare ale Emitentului sunt reprezentate de imprumuturi bancare pe termen lung, sub forma de leasing-uri, utilizate in principal pentru achizitionarea de Statii de Plata. Aceste datorii s-au mentiunt relative constante de-a lungul perioadei de prognoza, inregistrand un sold de 1,9 milioane de lei in 2020, ultimele scadente fiind in

februarie 2024. Pe langa leasing-ul financiar, mai exista si o datorie catre actionari, in valoare de aproximativ 1 milion de lei la finalul anului 2020. Aceasta datorie nu este purtatoare de dobanda.

RON	2018A	2019A	2020A
Datorii financiare	2.452.375	2.402.896	2.932.763
Datorii comerciale	14.096.064	20.354.940	32.909.801
Creante de la dealeri*	3.155.731	3.354.151	3.907.604
Casa si conturi la banci	4.037.139	10.319.671	23.851.832
Datorii Financiare Nete	9.355.568	9.084.014	8.083.129
Cheltuieli cu dobanzile	-27.529	-55.725	-66.303
EBITDA	332.021	2.250.281	5.995.997
Rata de acoperire a cheltuielilor cu dobanzile (EBITDA)	12,1 x	40,4 x	90,4 x
Datorii financiare / EBITDA	7,4 x	1,1 x	0,5 x
Datorie Financiara Neta / EBITDA	28,2 x	4,0 x	1,3 x

*Crentele de la dealeri reprezinta sumele de bani aflate in Statiile de Plata administrate de acestia, ce urmeaza sa fie colectate si transferate catre Companie

Nota: A=Auditat *Sursa: ZEBRAPAY SA*

La finalul anului 2020, Datoriile Financiare Nete de lichiditati insumau aproximativ 8,1 milioane de lei. Astfel, gradul de indatorare calculat in referinta cu EBITDA se situeaza la 1,3x, in timp ce rata de acoperirea a cheltuielilor cu dobanzile este de 90,4x, valori care indica o situatie favorabila privind indatorarea Emitentului la 31 decembrie 2020.

Avand in vedere faptul ca modelul de business al Emitentului presupune intermedierea de servicii de plata si incasare, stocurile de cash inregistreaza valori semnificative, acest cash fiind utilizat pentru decontarea tranzactiilor intermediate conform termenelor de plata agreate. Asadar, pentru calculul Datoriei Financiare Nete au fost incluse datoriile comerciale, care reprezinta sumele de bani ce urmeaza a fi decontate, si creantele de la dealeri, care reprezinta sumele aflate in Statiile de Plata administrate de acestia, ce urmeaza sa fie colectate si transferate in contul bancar al Emitentului. Drept urmare, a fost calculat indicatorul Datorii financiare/EBITDA, care include doar datoriile financiare purtatoare de dobanda in raport cu EBITDA, rezultand un grad de indatorare de 0,5x.

Informatii privind relatiile cu principalele parti legate ale Emitentului

Parti legate la 31.12.2020

Nume societate	Tip tranzacții	Tara	Sediu social
E-PAY CONSULTING SRL	Servicii consultanta (administrarea societatii)	RO	B-dul Dacia, Nr.153-155, Biroul 2, Et.1, Sector 2, Bucuresti
BUTNARU LUCIAN IONUT	Inchiriere sediu	RO	B-dul Dacia, Nr.153-155, Et.8, Sector 2, Bucuresti
ZEBRA TERMINALS SRL	Comision	RO	B-dul Dacia, Nr.153-155, Biroul 3, Et.7, Sector 2, Bucuresti
SELENA-XX SRL	Servicii consultanta (contabilitate)	RO	Jud. Teleorman, Com. Izvoarele
BUTNARU MANAGEMENT AND CONSULTING SRL	Servicii consultanta in management	RO	B-dul Dacia, Nr.153-155, Et.8, Sector 2, Bucuresti
RECANSER LIMITED	Asociat unic	CY	Agias Fylaxeos &Zinonos Rossidi 2 1st floor; 3082, Limassol
DACIA FACILITY MANAGEMENT	Servicii mentenanta	RO	B-dul Dacia, Nr.153-155, Et.1, Sector 2, Bucuresti

Creante de la partile legate	Sold (RON) la 31.12.2018	Sold (RON) la 31.12.2019	Sold (RON) la 31.12.2020
E-PAY CONSULTING SRL	32	1.734	217.994
BUTNARU LUCIAN IONUT	-	-	-
ZEBRA TERMINALS SRL	30.179	-	-
SELENA-XX SRL	-	21.062	-
BUTNARU MANAGEMENT AND CONSULTING SRL	-	-	-
RECANSER LIMITED	85.976	131.488	201.480
DACIA FACILITY MANAGEMENT	-	-	-
Total	**116.187**	**154.285**	**419.474**

Sursa: ZEBRAPAY SA

Datorii catre partile legate	Sold (RON) la 31.12.2018	Sold (RON) la 31.12.2019	Sold (RON) la 31.12.2020
E-PAY CONSULTING SRL	-	33.320	44.625
BUTNARU LUCIAN IONUT	4.744	4.744	13.341
ZEBRA TERMINALS SRL	19.158	28.445	38.482
SELENA-XX SRL	-	11.900	13.090
BUTNARU MANAGEMENT AND CONSULTING SRL	-	35.546	36.216
RECANSER LIMITED	984.226	1.006.325	996.570
DACIA FACILITY MANAGEMENT	-	3.072	3.096
Total	**1.008.128**	**1.123.352**	**1.145.420**

Sursa: ZEBRAPAY SA

Vanzari de bunuri si servicii si/sau active imobilizate	Sold (RON) la 31.12.2018	Sold (RON) la 31.12.2019	Sold (RON) la 31.12.2020
E-PAY CONSULTING SRL	-	82	27
BUTNARU LUCIAN IONUT	-	-	-
ZEBRA TERMINALS SRL	33.250	-	-
SELENA-XX SRL	-	17.670	-
BUTNARU MANAGEMENT AND CONSULTING SRL	-	-	-
RECANSER LIMITED	-	46.704	60.725
DACIA FACILITY MANAGEMENT	-	-	-
Total	**33.250**	**64.456**	**60.752**

Sursa: ZEBRAPAY SA

Achizitii de bunuri si servicii	Sold (RON) la 31.12.2018	Sold (RON) la 31.12.2019	Sold (RON) la 31.12.2020
E-PAY CONSULTING SRL	327.605	378.000	426.900
BUTNARU LUCIAN IONUT	208.924	227.129	348.098

ZEBRA TERMINALS SRL	177.381	-	-
SELENA-XX SRL	70.800	168.625	170.000
BUTNARU MANAGEMENT AND CONSULTING SRL	301.689	264.777	265.340
RECANSER LIMITED	-	-	-
DACIA FACILITY MANAGEMENT	86.650	237.487	119.310
Total	**1.173.050**	**1.276.018**	**1.329.648**

Sursa: ZEBRAPAY SA

21. O declaratie referitoare la politica si practica privind prognozele, in concordanta cu principiile de guvernanta corporativa a instrumentelor listate in cadrul SMT – BVB

La nivelul Emitentului nu exista o politica formala de prognoza. Totusi, echipa manageriala urmareste anual indicatorii financiari ai Emitentului si situatia macroeconomica a Romaniei, impreuna cu informatiile relevante din piata in care activeaza, pentru a pregati bugetul si planul de dezvoltare.

Planul de dezvoltare al Emitentului presupune o expansiune accelerata bazata pe extinderea retelei de Statii de Plata si dezvoltarea de noi linii de business. In acest proces, echipa de conducere se concentreaza in special pe cresterea veniturilor si imbunatatirea marjei brute, insa fara a neglija profitabilitatea, care se doreste a fi imbuntatita in continuare.

22. O declaratie referitoare la politica si practica privind dividendele, in concordanta cu principiile de guvernanta corporativa a instrumentelor listate in cadrul SMT – BVB

La nivelul Emitentului nu exista o politica formala privind dividendele. Pentru perioada 2021 – 2026, scopul principal al Companiei ramane implementarea strategiei de crestere accelerata, care va fi sustinuta atat din profitul reinvestit cat si din alte surse de finantare. Cu toate acestea, in cazul in care rezultatele financiare ale Societatii se incadreaza in parametrii optimi pentru a permite distribuirea de dividende, si in acelasi timp de a sustine aceasta strategie de dezvoltare in continuare prin reinvestirea profitului, Adunarea Generala a Actionarilor poate decide sa distribuie o parte din profit sub forma de dividende.

23. Descrierea planului de dezvoltare a afacerii

Planul de dezvoltare al Emitentului

RON	2021P	2022P	2023P	2024P	2025P	2026P
Total Venituri, din care	**129.922.999**	**167.377.410**	**223.705.399**	**301.969.438**	**392.939.118**	**472.664.551**
Vanzari	**125.294.630**	**160.332.776**	**216.183.537**	**294.287.781**	**385.052.454**	**464.552.368**
Crestere (%)	*14,6%*	*28,0%*	*34,8%*	*36,1%*	*30,8%*	*20,6%*
Alte venituri	4.628.369	7.044.634	7.521.862	7.681.658	7.886.664	8.112.183
Profit Brut	**34.141.970**	**49.781.662**	**74.455.230**	**101.856.611**	**134.485.071**	**166.823.187**
Marja bruta(%)	*26,3%*	*29,7%*	*33,3%*	*33,7%*	*34,2%*	*35,3%*
EBITDA	**6.958.723**	**7.534.602**	**25.884.592**	**45.339.434**	**72.665.619**	**100.272.532**
Marja (%)	*5,4%*	*4,5%*	*11,6%*	*15,0%*	*18,5%*	*21,2%*
Profitul din exploatare	**5.016.004**	**4.550.034**	**20.701.941**	**37.442.404**	**61.777.904**	**86.382.336**
Marja (%)	*3,9%*	*2,7%*	*9,3%*	*12,4%*	*15,7%*	*18,3%*
Profitul net	**3.682.017**	**2.846.830**	**16.293.858**	**30.300.555**	**50.684.318**	**71.291.080**
Marja (%)	*2,8%*	*1,7%*	*7,3%*	*10,0%*	*12,9%*	*15,1%*

Nota: P=Prognozat *Sursa: ZEBRAPAY SA*

Principalele elemente pe care se bazeaza planul de afaceri al Societatii sunt:

- **Dezvoltarea retelei de Statii de Plata din Romania**
  Emitentul are in plan dezvoltarea retelei de Statii de Plata, atat in sistem de franciza cat si prin Statii de Plata proprii, accentul fiind pus in special pe cresterea numarului de Statii de Plata proprii. Astfel, pana in anul 2026, Societatea are in plan cresterea numarului de Statii de Plata pana la aproximativ 11.000 de terminale, fata de 5.700 la sfarsitul anului 2020.

- **Dezvoltarea unei aplicatii mobile in vederea diversificarii serviciilor oferite utilizatorilor**
  Societatea isi propune sa creeze o solutie omni-channel de servicii financiare mulate pe nevoile si pe intelesul populatiei nebancarizate si slab bancarizate din Romania. Aceasta initiativa se va concretiza prin lansarea unei aplicatii mobile in 2021, care va fi o completare la reteaua fizica de Statii de Plata, avand functionalitati inovatoare ce vor permite alimentarea instant a oricarui card bancar, prin depunerea de numerar la orice Statie de Plata SelfPay, transferul de bani intre cardurile emise de orice banca din Romania, atat pentru cardurile proprii cat si in regim P2P (peer-to-peer). Aceste functionalitati vor fi disponibile la momentul lansarii, urmand ca pe parcurs sa fie adaugate si alte functionalitati, inclusiv platile de facturi. Obiectivul Societatii este sa atraga minim 250.000 de utilizatori ai aplicatiei pana in 2023-2024.

- **Infiintarea si dezvoltarea retelelor de Statii de Plata din Spania, Italia,Franta, Irlanda si/sau alte tari din regiune**
  Incepand cu anul 2022, Societatea are in plan iesirea directa in afara tarii, prin dezvoltarea unor retele de Statii de Plata in cel putin patru piete tinta: Spania, Italia, Franta si Irlanda. Aceste tari au fost selectate deoarece exista comunitati semnificative de romani, care vor avea astfel o alternativa inovatoare si la indemana pentru transferul de bani catre rudele din Romania.

  Societatea isi propune concetarea tuturor comunitatilor de romani intr-un ecosistem de servicii financiare, simplu si accesibil, care sa contribuie la incluziunea financiara a acestora. Aplcatia mobila va fi de asemenea disponibila in fiecare din cele trei tari, urmand ca pe viitor, aplicatiile din fiecare tara sa se contopeasca intr-o singura aplicatie disponibila la nivel european, prin care toti utilizatorii vor fi conectati.

  Demersurile pentru intrarea in aceste piete au fost deja initiate, Societatea recrutand o persoana responsabila pentru dezvoltarea internationala, care sa coordoneze si sa implementeza strategia de extindere a Societatii.

  Pe langa aceste servicii aditionale, Statiile de Plata vor functiona in mod similar cu cele din Romania. In ceea ce priveste numarul de Statii de Plata, este estimat un numar total de aproximativ 7.500 terminale la finalul anului 2026, cumulat in afara Romaniei.

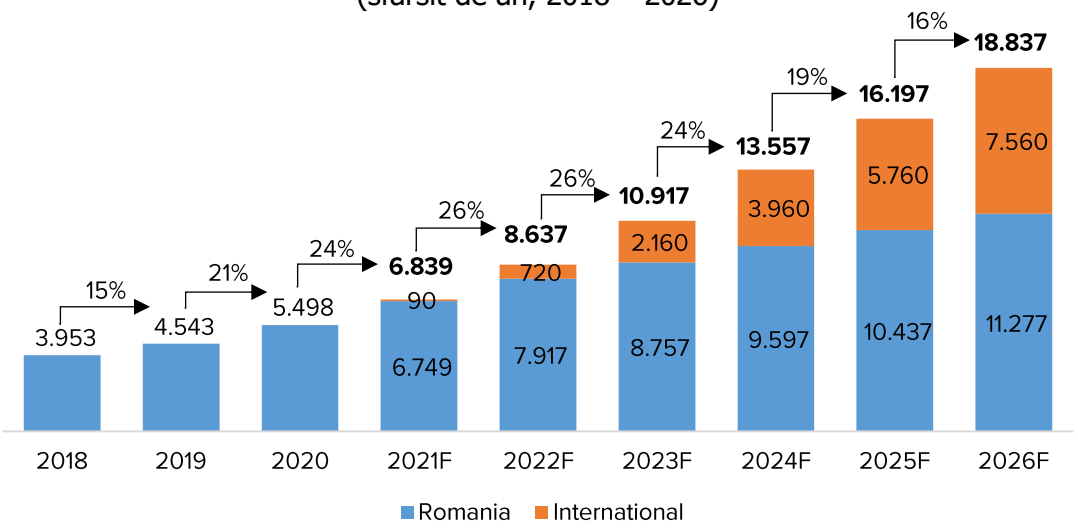
- **Economiile de scara**

  In 2019, ca urmare a cresterii numarului de Statii de Plata, si implicit al numarului de tranzactii efectuate, Societatea a obtinut economii de scara, imbunatatindu-si astfel profitabilitatea. Avand in vedere faptul ca numarul de Statii de Plata va creste in continuare, iar serviciile oferite utilizatorilor vor fi si ele extinse si diversificate, numarul de tranzactii este estimat sa creasca intr-un ritm accelerat in perioada 2021-2026.

Pornind de la aspectele mentionate mai sus, conducerea Societatii a estimat veniturile pentru perioada de prognoza pe baza urmatoarelor ipoteze:

a) Numarul total de Statii de Plata

Evolutia numarului total de Statii de Plata
(sfarsit de an, 2018 – 2026)

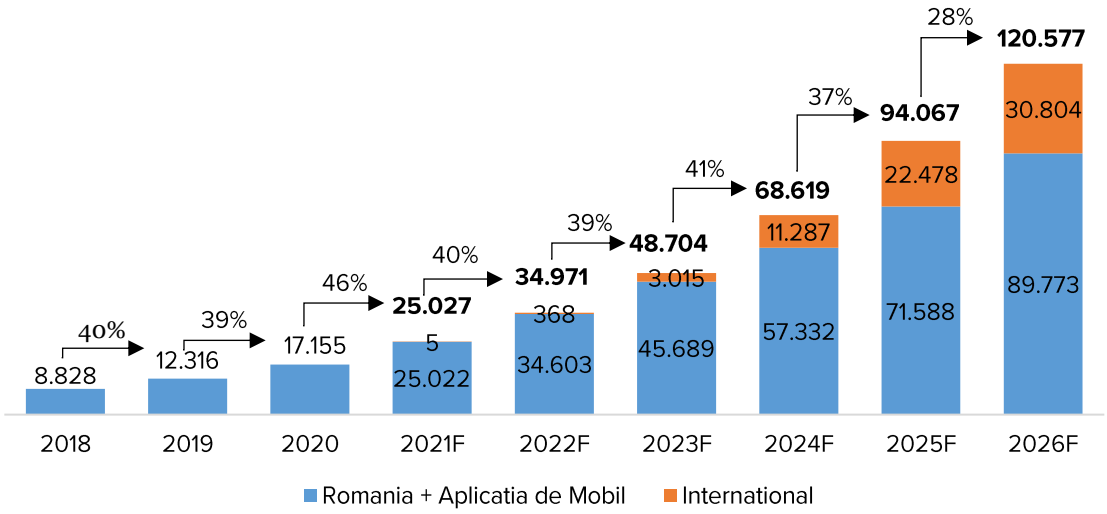


Numarul de Statii de Plata este estimat sa creasca in continuare, fiind estimat sa atinga un total de aproximativ 19.000 de terminale la finalul anului 2026. Aceasta evolutie va fi sustinuta atat de dezvoltarea retelei nationale, care este estimata sa se dubleze pana in 2026, cat si de reteaua internationala din cele patru piete tinta, Italia, Spania, Franta si Irlanda. Ritmul de crestere inregistrat in perioada 2018-2020 este prognozat sa se mentina constant pana in 2024, la un nivel anual de circa 24-26%, urmand sa incetineasca spre finalul perioadei de prognoza.

Un alt aspect important de luat in calcul este potentialul celor trei piete tinta care, din punct de vedere al populatiei, sunt semnificativ mai mari decat Romania, avand populatii intre 47-60 de milioane de locuitori.

b) Numarul total de tranzactii anuale

Evolutia numarului de tranzactii anuale
(mii de tranzactii, 2018 – 2026)

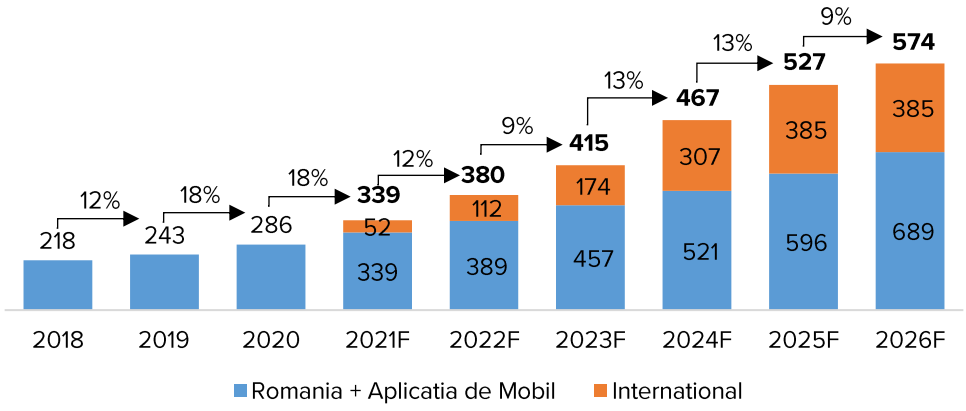


Numarul de tranzactii efectuate prin Statiile de Plata este estimat sa creasca atat datorita numarului din ce in ce mai mare de Statii de Plata, cat si datorita cresterii notorietatii brandului ca urmare a investitiilor in marketing pe care Societatea le are in plan. In plus, aceasta crestere va fi sustinuta si de aplicatia mobila ce va fi lansata in 2021 care va genera noi fluxuri de tranzactii.

Astfel, ritmul de crestere preconizat pentru perioada 2021-2026 va fi in linie cu evolutia istroica, numarul tranzactiilor crescand cu aproximativ 30-40% in primii ani, incetinind spre finalul perioadei de prognoza.

c) Numarul mediu de tranzactii lunare per Statie de Plata

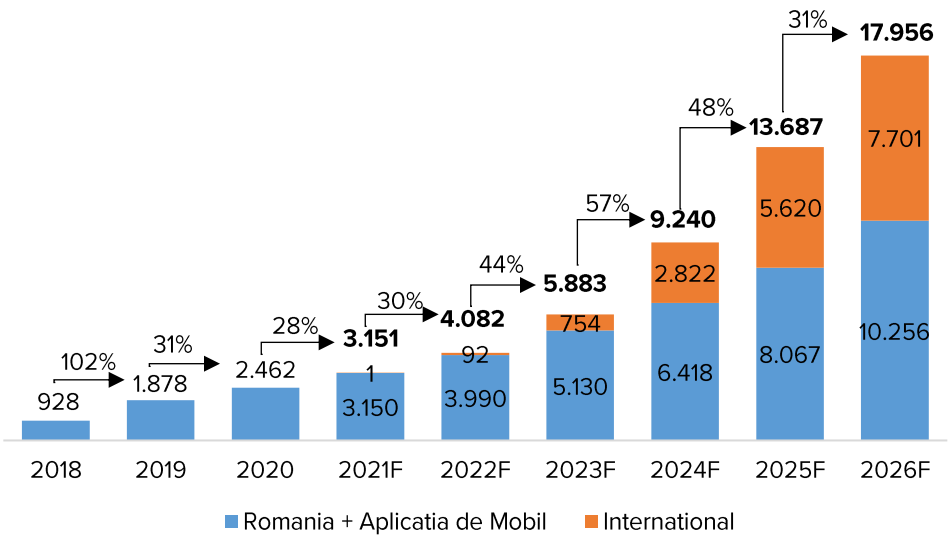
Evolutia numarului mediu de tranzactii lunare / Statie de Plata
(tranzactii, 2018 – 2026)



Numarul mediu de tranzactii efectuate prin intermediul Statiilor de Plata a crescut in mod constant in ultimii ani, inregistrand cresteri de 12% respectiv 18% in perioada 2018-2020. Pentru perioada prognozata, Societatea estimeaza ca numarul mediu lunar de tranzactii pentru Statiile de Plata din Romania sa inregistreze o crestere de aproximativ 2,4x pana in 2026, sustinuta atat de aplicatia mobila, care va permite utilizatorilor sa faca depuneri de numerar in conturile bancare prin intermediul Statiilor de Plata, cat si de diversificarea numarului de servicii disponibile. Pentru terminalele din pietele externe, numarul de tranzactii lunare este estimat sa ajunga la 385 spre sfarsitul perioadei de prognoza, la un nivel similar cu cel inregistrat in prezent pentru Statiile de Plata din Romania.

d) Valoarea anuala a platilor procesate

Evolutia valorilor procesate anual
(milioane lei, 2018 – 2026)



O alta ipoteza importanta utilizata pentru prognozarea planului de afaceri este legata de valorile procesate anual, care sunt estimate sa creasca de la aproximativ 2,5 miliarde de lei in 2020, la circa 18 miliarde de lei in 2026. Aceste cresteri vor veni pe de-o parte din numarul din ce in ce mai mare de tranzactii, cat si din serviciile financiare disponibile in cadrul aplicatiei de mobil. De exemplu, cresterea de 102% inregistrata in anul 2019 a venit ca urmare a preluarii volumelor din unitatile CEC Bank unde au fost instalate Statii de Plata, prin care utilizatorii puteau efectua diverse tranzactii precum depunerea de numerar.

In aceste conditii, vanzarile (care reprezinta peste 96% din veniturile totale) sunt estimate sa creasca intr-un ritm accelerat in perioada 2021-2026, la finalul perioadei atingand

472,6 milioane de lei, reprezentand o crestere de circa 3,6x, si o dinamica anuala medie de peste 25%.

Marja bruta este estimata sa continue tendinta de imbunatatire in urmatorii 5-6 ani, ajungand la 35,3% in 2026, fata de 21% in 2020, in mare parte datorita cresterii randamentului Statiilor de Plata, dar si prin extinderea internationala si diversificiarea serviciilor oferite. Acest aspect se observa si in evolutia vanzarilor, care cresc intr-un ritm mai accelerat decat costurile, pe de-o parte datorita Statiilor de Plata proprii, iar pe de alta parte datorita faptului ca intermedierile de servicii, impreuna cu aplicatia mobila vor inregistra cresteri mult mai mari in comparatie cu reincarcarile electronice care tind sa se stabilizeze.

Ca urmare a imbunatatirii marjei brute, si EBITDA va avea o evolutie similara, fiind estimata sa atinga valoarea de 100 de milioane de lei in 2026, fiind imbuntatita si marja pana la nivelul de 21,2% fata de 5,3% in 2020, in special ca urmare a economiilor de scara ce vor avea loc. Pe masura ce veniturile companiei cresc ca urmare a dezvoltarii retelei de Statii de Plata si a numarului din ce in ce mai mare de tranzactii, costurile asociate statiilor de plata (precum chiriile si costurile de mentenanta) si costurile indirecte, inclusiv cu angajatii, pastreaza un ritm de crestere mai scazut.

Pentru a sustine planurile de dezvoltare, Societatea va recruta noi angajati in 2021 si 2022 si va accelera investitiile in marketing, aceste costuri reflectandu-se in EBITDA, motiv pentru care cresterea va fi relativ mica in acesti doi ani. Incepand cu anul 2023, aceste cheltuieli se vor stabiliza, numarul de angajati de la acel moment fiind suficient pentru a sustine opertaiunile de zi cu, iar cheltuielile de marketing vor ramane constante, in jurul valorii de 7-8 milioane de lei anual, motiv pentru care EBITDA va inregistra un salt semnificativ de la 7,5 milioane de lei in 2022 la 25,8 milioane de lei in 2023 (pentru mai multa claritate, in 2022 cheltuielile cu angajatii sunt estimate sa creasca cu 3,5 milioane de lei, iar cheltuielile de marketing cu 4,6 milioane de lei, reprezentand un total de 8,1 milioane de lei).
Avand in vedere ca o buna parte din Statiile de Plata sunt detinute si operate de dealeri, iar costul de achizitie ale acestora este relativ redus, cheltuielile cu deprecierea si amortizarea sunt estimate la aproximativ 13,9 milioane de lei in in 2026, rezultand astfel un profit din exploatare de 86,3 milioane de lei si un rezultat net de 71,3 milioane de lei si o marja neta de 15,1%.

Datorii financiare

Tinand cont de faptul ca strategia Emitentului presupune o expansiune accelerata, atat la nivel local cat si international, dar si diversificarea surselor de capital prin care sa finanteze aceasta dezvoltare, este dificil de estimat evolutia datoriei financiare si a cheltuielilor cu dobanzile pentru perioada 2021-2026. Totusi, conducerea urmareste in mod constant pozitia financiara a Emitentului si isi propune adoptarea unei politici de indatorare prudente si mentinerea unui nivel ridicat al ratei de acoperire a cheltuielilor cu dobanzile din EBITDA.

RON	2021P	2022P	2023P	2024P	2025P	2026P
Cheltuieli cu dobanzile	-630.329	-1.136.244	-1.279.784	-1.345.609	-1.414.725	-1.505.649
EBITDA	6.958.723	7.534.602	25.884.592	45.339.434	72.665.619	100.272.532
Rata de acoperire a cheltuielilor cu dobanzile (EBITDA)	11,0 x	6,6 x	20,2 x	33,7 x	51,4 x	66,6 x

Nota: P=Prognozat *Sursa: ZEBRAPAY SA*

24. Destinatia fondurilor atrase

Fondurile atrase de Emitent in urma emisiunii de obligatiuni, in suma totala de 3.000.000 de euro, vor fi utilizate pentru finantarea strategiei de dezvoltare accelerate, atat la nivel local, cat si prin intrarea in alte tari Europene, avand in principal urmatoarele destinatii:

a) Investitii pentru dezvoltarea organica a operatiunilor din Romania

Avand in vedere rezultatele bune obtinute in utlimii ani, in special incepand cu anul 2019 cand afacerile Emitentului au devenit profitabile datorita numarului din ce in ce mai mare de tranzactii efectuate prin Statiile de Plata, conducerea Companiei a decis accelerarea planului de dezvoltare prin extinderea retelei de Statii de Plata proprii, ceea ce va avea un impact pozitiv atat in veniturile cat si in profitabilitatea Emitentului, deoarece:

- Un numar mai mare de Statii de Plata va aduce dupa sine si un numar mai mare de tranzactii, in special in cazul acelor localitati in care nu exista momentan Statii de Plata, sau unde numarul acestora este redus, rezultand astfel venituri mai mari;
- Prin Statiile de Plata proprii, Emitentul impune standardul de calitate si profesionalism in operarea retelei de Statii de Plata, care sunt preluate de catre dealerii sai.

b) Investitii pentru dezvoltarea unei aplicatii mobile

Pana la inceputul anului 2021, Societatea oferea utilizatorilor si o aplicatie mobila SelfPay, prin intermediul careia utilizatorii puteau localiza cea mai apropiata Statie de Plata SelfPay si puteau stoca si utiliza la nevoie bonurile de rest emise de catre Statiile de Plata. In acest moment, aplicatia a fost delistata, scopul Societatii fiind de a dezvolta o noua aplicatie mobila, care sa incorporze mai multe functionalitati, astfel incat sa completeze si sa extinda gama de servicii oferite utilizatorilor.

- Cheltuieli aferente dezvoltarii aplicatiei;
- Initiative de marketing, care vor avea ca scop extinderea bazei de utilizatori, atat ai aplicatiei cat si al Statiilor de Plata, si cresterea notorietatii brandul-ui SelfPay. Aceste initiative de marketing vor include, printre altele, campanii online, campanii de social media, parteneriate etc.;

c) Investitii pentru extinderea retelei de Statii de Plata in afara tarii

Societatea urmareste continuarea dezvoltarii retelei de Statii de Plata prin extinderea catre noi piete Europene, principalele tari vizate fiind Spania, Italia, Franta si Irlanda. Conform studiilor de piata efectuate de Societate, concurenta din aceste tari, in materie de terminale self-service este fie inexistenta fie la un nivel nesemnificativ, acesta fiind un factor prielnic pentru infiintarea de birouri si instalarea de Statii de Plata in aceste teritorii. In plus, software-ul poate fi usor adaptat pentru aceste tari, singurele modificari majore fiind cele ce tin de limba si moneda de plata, care pot fi efectuate usor.

- Infiintarea unor subsidiare locale si angajarea de personal care sa asigure desfasurarea operatiunilor de zi cu zi
- Servicii de consultanta juridica si fiscala
- Investitii in reteaua de Statii de Plata
- Cheltuieli operationale initiale

d) Altele:

i. Achizitii de companii fintech

Pentru sustinerea planului de dezvoltare, conducerea Societatii ia in calcul si posibile achizitii sau investitii in companii de fintech, care sa contribuie la accelerearea dezvoltarii ecosistemului SelfPay. **Momentan, Emitentul nu a intreprins demersuri in acest sens, dar in cazul in care apar oportunitati de achizitii in viitor, o parte din fondurile atrase prin aceasta emisiune de obligatiuni ar putea fi redirectionate catre finantarea acestora.**

ii. Demersuri privind obtinerea de licente de la Banca Nationala a Romaniei pentru Institutie de Plata si/sau Institutie Emitenta de Moneda Electronica

25. Factori de risc

Principalele riscuri si incertitudini

Gestionarea riscurilor este un element important al strategiei, iar atentia managementului este concentrata pe identificarea riscurilor si incertitudinilor emergente pentru a realiza eficient managementul evenimentelor de risc. Principalele riscuri care ar putea avea un impact negativ asupra performantei, situatiei financiare si planurilor de dezvoltare ale Emitentului sunt prezentate mai jos.

Performanta poate fi afectata de riscuri si incertitudini suplimentare, altele decat cele enumerate mai jos, si unele riscuri inca necunoscute care pot aparea in viitor.

(1) Riscul asociat cu atragerea de utilizatori noi si pastrarea celor existenti

Succesul Emitentului depinde in mare parte de abilitatea de a atrage noi utilizatori si de a-i fideliza astfel incat sa utilizeze Statiile de Plata in continuare. Un factor important in atragerea si mentinerea acestora il reprezinta portofoliul de servicii puse la dispozitia utilizatorilor, care include atat platile celor mai uzuale categorii de servicii, precum reincarcarile electronice si platile de facturi, cat si diverse alte produse si servicii precum platile de taxe si impozite, intretinere, taxe de inmatriculare si pasaport, si bilete la loto. Astfel, strategia Emitentului este de a diversifica in continuare portofoliul de servicii disponibile, cu scopul de a oferi utilizatorilor o experienta convenabila, eficienta si variata.

(2) Riscul asociat cu atragerea de furnizori noi si pastrarea celor existenti

Veniturile Emitentului provin in proprotie de peste 95% din serviciile de intermediere a platilor in numele furnizorilor de servicii si produse digitale, motiv pentru care mentinerea si atragerea de noi furnizori in platforma este cruciala pentru buna desfasurare a activitatii Societatii. Pentru a diminua acest risc, Emitentul cauta in mod constant sa isi creasca baza de utilizatori, pe care sa ii fidelizeze, astfel incat volumele de plati generate prin Statiile de Plata ale Societatii sa creeze beneficii pentru furnizori. In plus, prin atragerea unui numar cat mai mare de utilizatori si procesarea unui numar cat mai mare de tranzactii, se pot atrage noi furnizori in platforma.

Un alt risc vine si din faptul ca anumiti furnizori de servicii ar putea sa isi promoveze propriile solutii de plata online (de exemplu, unii furnizori de servicii si-au dezvoltat propriile aplicatii mobile prin care clientii isi pot plati facturile) si sa isi atraga cat mai multi clienti spre aceste canale proprii.

(3) Este posibil sa nu se poata previziona cu exactitate veniturile si cheltuielile

Veniturile si rezultatele operationale sunt in mare parte influentate de numarul de tranzactii efectuate prin Statiile de Plata, compania incasand comisioane fixe sau variabile pentru fiecare plata efectuata. Asadar, prognozele se bazeaza pe cresterea numarului de tranzactii, sustinute atat de planul de dezvoltare al Companiei prin extinderea retelei de

Statii de Plata si lansarea aplicatiei mobile, cat si de rezultatele istorice si tendinta constanta de crestere.

In ceea ce priveste cheltuielile, acestea sunt relativ reduse, majoritatea provenind din cheltuielile salariale, fiscale, chiriile spatiilor si cheltuielile de marketing. Cu toate acestea, daca presupunerile Societatii se dovedesc a fi gresite, cheltuielile necesare sustinerii planului de dezvoltare ar puitea fi mai mari, ceea ce ar putea afecta rezultatele operationale si profitul net.

(4) Riscuri asociate platformei software si sistemelor IT

Operatiunile Emitentului depind de buna functionare a software-ului instalat pe Statiile de Plata si de intreaga infrastructura ce sustine procesarea platilor. Astfel, activitatea de zi cu zi poate fi afectata de diverse probleme precum atacurile cibernetice si defectele generale ale sistemelor IT. Problemele neanticipate precum defectiunile sistemelor IT, coruperea bazelor de date, atacurile cibernetice sau erorile intentionate/neintentionate ale software-ului pot duce la incapacitatea de pastrare si protejare a datelor in conformitate cu cerintele si reglementarile aplicabile si pot afecta calitatea serviciilor Societatii, pot compromite sistemele de inregistrare si decontare a platilor incasate in numele furnizorilor, sau pot determina incapacitatea de a oferi serviciile catre utilizatori.

Riscurile de securitate a informatiilor au crescut in general in ultimii ani din cauza proliferarii noilor tehnologii si a unor activitati din ce in ce mai sofisticate ale autorilor atacurilor cibernetice. Avand in vedere ca amenintarile cibernetice continua sa se dezvolte, Societatea aloca resurse pentru a continua imbunatatirea masurilor de securitate a informatiilor si sistemelor informatice pentru a putea investiga si remedia prompt orice vulnerabilitati. O defectiune sau o bresa a sistemelor de informatii ale Societatii ca urmare a atacurilor cibernetice sau a breselor de securitate a informatiilor ar putea perturba activitatea Societatii, ar putea determina dezvaluirea sau utilizarea necorespunzatoare a informatiilor confidentiale sau patrimoniale, daune ale reputatiei Societatii, cresterea costurilor acesteia sau ar putea determina alte pierderi. Materializarea oricarora dintre deficientele de mai sus ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activitatii, situatiei financiare si rezultatelor operatiunilor Societatii.

(5) Riscuri legate de metodele de plata prin carduri bancare

Emitentul accepta pe langa platile in numerar si plati prin carduri de credit sau debit. Pentru aceste metode de plata, Societatea plateste comisione si alte taxe, care pot creste in timp si pot conduce la cresteri ale costurilor de operare si reducere a profitabilitatii.

(6) Riscul asociat cu persoanele cheie

Activand intr-o industrie specializata aflata in plina expansiune si care necesita, printre altele, cunostiinte tehnice avansate, Emitentul depinde de recrutarea si pastrarea personalului din conducere si a angajatilor calificati. Prin urmare, exista posibilitatea ca, in viitor, compania sa nu isi poata pastra directorii executivi ori personalul cheie implicat in activitatile companiei ori sa nu poata atrage alti membrii calificati in echipa de conducere sau persoane cheie, ceea ce ar afecta pozitia de piata precum si dezvoltarea sa viitoare. Astfel, atat pierderea membrilor din conducere, cat si a angajatilor cheie ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activitatii, pozitiei financiare si rezultatelor operationale ale companiei.

(7) Riscul fiscal, legislativ si riscul legat de reglementari

Afacerile de zi cu zi, precum si planurile de dezvoltare ale Emitentului pot fi afectate de eventuale modificari legislative. Acest lucru ar putea incetini expansiunea, avand efecte asupra planului de afaceri pentru urmatorii ani precum si rezultatelor operationale ale Emitentului.

Pe masura ce afacerile Emitentului evolueaza, in special in cazul aplicatiei de mobil care va permite alimentarea conturilor bancare prin intermediul Statiilor de Plata si transferul de bani intre diferite carduri, acesta poate fi supus unor reguli diferite in conformitate cu standardele si legislatiile existente, care pot necesita noi autorizatii sau taxe ce vor implica costuri peste cele pe care le plateste in prezent.

(8) Riscul reputational

Este un risc inerent activitatii Emitentului, reputatia fiind deosebit de importanta in sectorul intermedierii platilor. Capacitatea Societatii de a-si continua activitatea si de a acapara cota de piata tine de recunoasterea marcii SelfPay si de increderea utilizatorilor in serviciile oferite de Societate si in sistemele sale de procesare si inregistrare a platilor.

(9) Riscul asociat cu dezvoltarea pe piete din strainatate

Activitatea Emitentului este realizata in prezent doar pe piata locala, insa planul de dezvoltare presupune intrarea pe alte piete din Europa, in prima instanta fiind vorba de Spania, Italia, Franta, Irlanda si alte piete din regiune, aspect care poate presupune diferite riscuri legate de diferentele legislative, culturale sau privind mediul de afaceri si concurenta specifice fiecarei piete in parte. Astfel, este posibil ca operatiunile din strainatate sa nu se ridice la nivelul estimat de catre conducerea Societatii si sa intampine diverse bariere de natura sa incetineasca dezvoltarea afacerilor Emitentului.

(10) Riscul asociat mediului concurential

Unii dintre concurenții actuali si potentiali ai Societatii pot avea mai multa experienta, un brand mai cunoscut, o baza mai mare de clienti sau resurse financiare,

tehnice sau de marketing mai consistente decat Societatea. In plus, in cazul in care concurentii actuali sau potentiali decid sa isi schimbe strategia si sa finanteze o crestere mai agresiva, concurenta din domeniu se va intensifica si va pune presiune asupra Emitentului, care va fi nevoit sa accelereze planurile de dezvoltare si sa aloce resurse suplimentare, fapt ce poate afecta rezultatele financiare ale Societatii.

(11) Riscul de lichiditate

Riscul de lichiditate este inerent operatiunilor Societatii si este asociat cu detinerea de creante sau active financiare si de transformarea acestora in lichiditati intr-un interval de timp rezonabil, astfel incat Societatea sa isi poata indeplini obligatiile de plata catre creditorii si furnizorii sai. In cazul neindeplinirii de catre Societate a acestor obligatii de plata sau a indicatorilor de lichitate prevazuti in contract, creditorii Societatii (furnizorii comerciali, bancile, etc.) ar putea incepe actiuni de executare a activelor principale ale Societatii sau chiar ar putea solicita deschiderea procedurii insolventei Societatii, ceea ce ar afecta în mod semnificativ si negativ detinatorii de obligatiuni si activitatea, perspectivele, situatia financiara si rezultatele operatiunilor Societatii.

Emitentul isi monitorizeaza constant riscul de a se confrunta cu o lipsa de fonduri pentru desfasurarea activitatii, prin planificarea si monitorizarea fluxurilor de numerar insa intrucat nu se poate previziona cu exactitate veniturile nete exista riscul ca aceasta planificare sa fie diferita fata de ceea ce se va intampla in viitor.

(12) Riscul gradului de indatorare

Emitentul are contractate facilitati de credit si leasing financiar pe termen lung pentru finantarea unor investitii. Aceste contracte de credit pot contine numeroase cerinte, inclusiv conditii afirmative, negative si financiare. Nerespectarea oricareia dintre aceste conditii poate duce la activarea clauzei prin care creditul tras devine imediat scadent si este posibil ca Societatea sa nu dispuna de lichiditati suficiente pentru a satisface obligatiile de rambursare in cazul accelerarii acestor obligatii. Este posibil ca Emitentul sa nu poată genera un flux de numerar din operatiuni suficient si astfel nu exista nici o asigurare ca Societatea va avea acces la imprumuturi viitoare, in sume suficiente, care sa permita plata datoriilor. Este posibil sa fie nevoie de adoptarea uneia sau mai multor alternative, cum ar fi reducerea sau intarzierea cheltuielilor planificate si a investitiilor, vanzarea activelor, restructurarea datoriilor, obtinerea de capitaluri suplimentare sau refinantarea datoriei. Este posibil ca aceste strategii alternative sa nu fie disponibile in termeni satisfacatori. Abilitatea Societatii de a-si refinanta datoriile sau de a obtine finantari suplimentare in conditii rezonabile din punct de vedere comercial, va depinde, printre altele, de starea financiara la momentul respectiv, de restricțiile acordurilor care reglementeaza datoriile curente și de alti factori, inclusiv de starea pietelor financiare si a pietelor in care Societatea activeaza. Daca Societatea nu genereaza

un flux de numerar din operatiuni suficient si daca alternativele mentionate anterior nu sunt disponibile, este posibil ca Societatea sa nu dispuna de suficient numerar care sa-i permita sa-si indeplineasca toate obligatiile financiare.

(13) Riscul ratei dobânzii si surselor de finantare

Unele din aceste contracte de finantare al Societatii prevad o rata variabila a dobanzii. Prin urmare, Societatea este expusa riscului majorarii acestei rate a dobanzii pe durata contractului de finantare, ceea ce ar putea determina plata unei dobanzi mai mari si ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activitatii, situatiei financiare si rezultatelor operatiunilor Societatii.

De asemenea, in cazul deteriorarii mediului economic in cadrul caruia opereaza Emitentul, acesta s-ar putea gasi in imposibilitatea contractarii unor finantari noi in conditiile de care a beneficat anterior, fapt ce ar putea duce la cresterea costurilor de finantare si ar afecta in mod negativ situatia financiara a Societatii.

(14) Riscul asociat planului de dezvoltare a afacerii

Emitentul vizeaza o crestere sustenabila, ca directie strategica de dezvoltare a activitatii conducerea propunandu-si cresterea numarului de Statii de Plata si a volumului tranzactiilor si acapararea de cota de piata in ariile de activitate si geografiile in care Societatea activeaza sau urmeaza sa intre. Cu toate acestea, nu este exclusa posibilitatea ca linia de dezvoltare aleasa de catre Emitent in vederea extinderii activitatii sa nu fie la nivelul asteptarilor si estimarilor, situatie care ar putea genera efecte negative asupra situatiei financiare a Societatii.

(15) Risc privind protectia datelor cu caracter personal

Societatea colecteaza, stocheaza si utilizeaza, in cadrul operatiunilor sale, date cu caracter comercial sau personal referitoare la parteneri comerciali, utilizatori si angajati, care s-ar putea afla sub protectie contractuala sau legala. Desi incearca sa aplice masuri de prevenire in vederea protejarii datelor clientilor si angajatilor in conformitate cu cerintele legale privind viata privata, posibile scurgeri de informatii, incalcari sau alte nerespectari ale legislatiei pot avea loc in viitor sau este posibil sa se fi produs deja. Societatea lucreaza, de asemenea, cu furnizori de servicii si anumite societati de software care pot constitui, de asemenea, un risc pentru Societate in ceea ce priveste respectarea de catre acestia a legislatiei relevante si a tuturor obligatiilor privind protectia datelor impuse acestora sau asumate de acestia in contractele relevante incheiate cu Societatea.

In cazul in care se produc orice incalcari ale legislatiei privind protectia datelor, acestea pot determina aplicarea unor amenzi, cereri de despagubire, urmarirea penala a angajatilor si directorilor, daune ale reputatiei si perturbarea clientilor, cu un posibil efect

negativ semnificativ asupra activitatii, perspectivelor, rezultatelor operatiunilor si situatiei financiare ale Societatii.

(16) Riscul preturilor de transfer

Se poate manifesta atunci cand exista tranzactii intre societatile afiliate, care nu au fost realizate la preturile de piata.

(17) Riscul litigiilor

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 plangeri sau litigii, inclusiv de la contraparti cu care are relatii contractuale, furnizori, concurenti sau autoritati de reglementare, precum si de orice publicitate negativa pe care o atrage un astfel de eveniment. La momentul redactarii prezentului Memorandum, Emitentul nu este implicat in niciun dosar de litigii in calitate de parat.

(18) Riscuri legate de oferta si de obligatiuni

(23.1) Obligatiunile ar putea sa nu fie o investitie potrivita pentru toti investitorii

Fiecare potential investitor in Obligatiuni trebuie sa determine gradul de adecvare al investitiei in lumina propriilor imprejurari. In special, fiecare potential investitor ar trebui:

- sa aiba cunostinte si experienta suficiente pentru a face o evaluare semnificativa a avantajelor si riscurilor investitiei in Obligatiuni;
- sa aiba acces si sa detina instrumente analitice adecvate pentru a evalua, in contextul propriei sale situatii financiare specifice, o investitie in Obligatiuni si impactul pe care o astfel de investitie il va avea asupra portofoliului sau global de investitii;
- sa dispuna de suficiente resurse financiare si de lichiditate pentru a suporta toate riscurile unei investitii in Obligatiuni, inclusiv in cazul in care moneda pentru plata principalului sau a dobanzii este diferita de cea utilizata de potentialul investitor;
- sa inteleaga temeinic termenii Obligatiunilor si sa cunoasca comportamentul oricaror indici si a pietelor financiare relevante; si
- sa poata evalua (fie singur, fie cu ajutorul unui consilier financiar) scenarii posibile privind factorii economici, rata dobanzii si alti factori care ar putea afecta investitiile si capacitatea acestora de a suporta riscurile aplicabile.

Potentialii Investitorii nu ar trebui sa investeasca in Obligatiuni decat daca au expertiza (fie singuri, fie cu ajutorul unui consilier financiar) pentru a evalua modul in care vor functiona Obligatiunile in conditii in schimbare, efectele asupra valorii acestor Obligatiuni si impactul pe care aceste investitii il vor avea asupra portofoliului de investitii

al potentialului investitor. Activitatile de investitii ale investitorilor fac obiectul legilor si regulamentelor aplicabile investitiilor si / sau analizei sau reglementarii de catre anumite autoritati iar fiecare potential investitor ar trebui sa consulte consilierii juridici sau autoritatile de reglementare corespunzatoare.

(23.2) Valoarea de piata a Obligatiunilor ar putea suferi modificari nefavorabile

Formarea preturilor de piata ale Obligatiunilor depinde de mai multi factori, incluzand, printre altele, (i) schimbarea ratelor dobanzilor de pe piata, (ii) politica bancilor centrale, (iii) evolutiile economice generale, (iv) rata inflatiei, (v) lipsa / excesul de cerere pentru tipul relevant de obligatiuni sau (vi) schimbarile in viziunea investitorilor. In consecinta, Obligatarii sunt expusi riscului evolutiei nefavorabile a pretului de piata al Obligatiunilor, care se materializeaza in cazul in care detinatorii de Obligatiuni vand Obligatiunile inainte de scadenta lor finala. In cazul in care detinatorii de Obligatiuni decid sa le detina pana la scadenta finala, Obligatiunile vor fi rascumparate la suma stabilita in termenii relevanti din Termeni si Conditii.

De asemenea, valoarea de piata a Obligatiunilor ar putea scadea daca solvabilitatea Emitentului se va inrautati. Astfel, valoarea de piata a Obligatiunilor va suferi daca piata percepe Emitentul ca fiind mai putin probabil sa efectueze pe deplin toate obligatiile derivand din Obligatiuni la scadenta. Acest lucru ar putea aparea, de exemplu, din cauza materializarii oricaror riscuri enumerate in aceasta sectiune. Chiar daca abilitatea Emitentului de a indeplini in intregime toate obligatiile care decurg din Obligatiuni atunci cand devin scadente nu se diminueaza, participantii la piata ar putea totusi sa aiba o perceptie diferita. In plus, estimarea de catre participantii la piata a bonitatii debitorilor corporativi in general sau a debitorilor care opereaza in aceeasi activitate ca si Emitentul ar putea modifica negativ, determinand scaderea valorii de piata a Obligatiunilor. Daca se intampla vreunul dintre aceste evenimente, terte parti ar dori sa achizitioneze Obligatiunile doar la un pret mai mic decat inainte de materializarea acestor riscuri. In aceste conditii, valoarea de piata a Obligatiunilor ar putea scadea.

(23.3) Nu exista o piata stabilita de tranzactionare pentru Obligatiuni si nu exista nicio asigurare ca detinatorii Obligatiunilor vor putea sa le vanda

Emitentul va face o cerere catre BVB sa listeze Obligatiunile si sa le admita la tranzactionare pe Sistemul Multilateral de Tranzactionare - BVB, dar nu poate garanta lichiditatea oricarei piete care se va putea dezvolta pentru Obligatiuni, abilitatea Obligatarilor de a vinde asemenea Obligatiuni sau pretul la care acestia ar putea sa vanda astfel de Obligatiuni. Lichiditatea si pretul de tranzactionare viitor al Obligatiunilor depind de mai multi factori, incluzand, printre altele, ratele dobanzilor predominante, rezultatele

activitatilor, piata valorilor mobiliare similare si conditiile economice generale. In plus, modificarile de pe piata globala a titlurilor de creanta si modificarile performantei financiare ale Emitentului pe pietele in care isi desfasoara activitatea ar putea afecta negativ lichiditatea oricarei piete de tranzactionare a Obligatiunilor care se va dezvolta si a oricarui pret de tranzactionare cotat al Obligatiunilor. Drept urmare, Emitentul nu poate asigura ca o piata activa de tranzactionare se va dezvolta efectiv pentru Obligatiuni.

Prin urmare, faptul ca Obligatiunile sunt listate nu conduce in mod necesar la o lichiditate mai mare comparativ cu instrumentele de datorie nelistate. Pe o piata nelichida, exista posibilitatea ca un investitor sa nu poata vinde Obligatiunile la pretul de piata.

(23.4) Tranzactionarea la BVB poate fi suspendata

ASF este autorizata sa suspende tranzactionarea de valori mobiliare sau sa solicite Bursei de Valori Bucuresti sa suspende de la tranzactionare valorile mobiliare tranzactionate pe Bursa de Valori Bucuresti, daca continuarea tranzactionarii ar afecta negativ interesele investitorilor, pe baza masurilor luate impotriva manipularii pietei si a tranzactiilor efectuate pe baza informatiilor privilegiate. Bursa de Valori Bucuresti trebuie sa suspende tranzactionarea cu valori mobiliare care nu indeplinesc cerintele Sistemului Multilateral de Tranzactiona - BVB, cu exceptia cazului in care o astfel de actiune ar putea afecta negativ interesele investitorilor sau buna functionare a pietei. Daca Bursa de Valori Bucuresti nu intreprinde astfel de actiuni, ASF poate cere suspendarea tranzactionarii cu valori mobiliare, daca acest lucru serveste functionarii corespunzatoare a pietei si nu afecteaza interesele investitorilor. De asemenea, Bursa de Valori Bucuresti are dreptul sa suspende de la tranzactionare Obligatiunile in alte circumstante, in conformitate cu reglementarile sale. Orice suspendare ar putea afecta pretul de tranzactionare al Obligatiunilor si ar afecta transferul acestora.

(23.5) Obligatariii se supun legislatiei fiscale romanesti privind tranzactionarea Obligatiunilor si distributiile facute de Emitent in legatura cu acestea.

Potentialii Investitori in Obligatiuni pot fi obligati sa plateasca impozite sau taxe in conformitate cu legile din Romania. Potentialii Investitori ar trebui sa se consulte cu consultantii lor cu privire la consecintele fiscale ale achizitiei, detinerii, tranzactionarii si rascumpararii Obligatiunilor si sa nu se bazeze exclusiv pe considerentele de impunere stabilite in acest Prospect, deoarece alte conditii pot fi aplicabile situatiei lor particulare.

26. Informatii cu privire la oferte de valori mobiliare derulate in perioada de 12 luni anterioara emisiunii

Emitentul nu a derulat alte oferte de valori mobiliare in perioada de 12 luni anterioara emisiunii.

27. Planuri legate de viitoare operatiuni pe piata de capital

Pentru perioada 2021-2026 nu sunt excluse noi operatiuni pe piata de capital, proiecte ce vor fi aprobate de organele competente.

28. Numirea Auditorilor

Adunarea Generala a Actionarilor va numi, anual sau pentru intervale de cel mult 3 ani, un auditor financiar, membru al Camerei Auditorilor Financiari din Romania, pentru auditarea situatiilor financiare ale Societății.

Auditorul financiar numit in anul 2021 pentru un mandat de 1 an, responsabil cu auditarea situațiilor financiare aferente anului 2020 este BDO Audit SRL (www.bdo.ro) cu sediul în Victory Business Center, Str. Invingatorilor nr. 24, Bucuresti - Sector 3, Romania, J40/22485/1994, CUI 6546223, inregistrat in Registrul Public Electronic cu nr. FA 18, prin reprezentat legal auditor certificat Mircea Tudor inregistrat in Registrul Public Electronic cu nr. AF 2566.

Situatiile financiare auditate individuale mentionate la sectiunea 20 pentru 2018 si 2019 au fost auditate de Munteanu Ane-Mary Svetlana, inregistrata la Camera Auditorilor Financiari din Romania cu nr. 3972/15.06.2011 si la Autoritatea pentru Supravegherea Publica a Activitatii de Audit Statutar cu nr. AF3972.

29. Societati afiliate si procentul de actiuni detinute

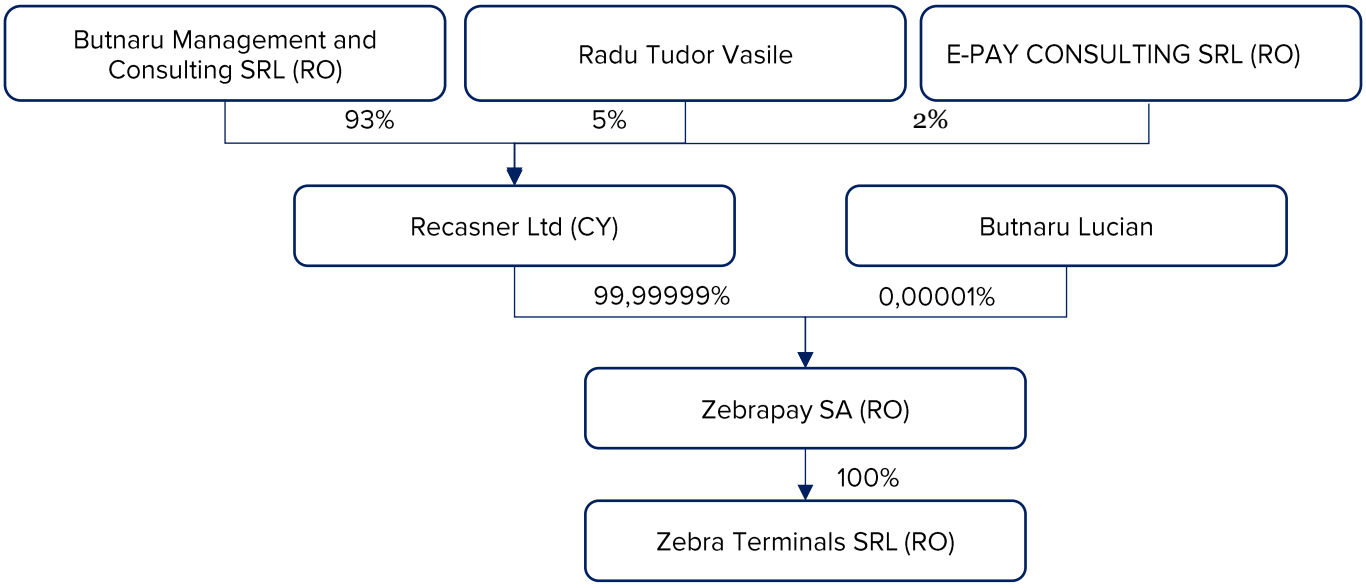
Activitatea Emitentului se desfasoara prin intermediul Societatii comerciale pe actiuni ZEBRAPAY S.A, persoana juridica romana, infiintata in 2009. In tabelul urmator sunt evidentiate societatile afiliate ZEBRAPAY S.A., impreuna cu o scurta descriere a activitatii lor si structura actionariatului, la data de 31.12.2020.

Entitate	CAEN	Descriere Activitate	Reprezentant Legal	Structura actionariat	Venituri 2020 RON
Zebra Terminals SRL	4791 - Comert cu amanuntul prin intermediul caselor de comenzi sau prin Internet	Operare Statii de Plata de plata in zona Moldova	E-PAY CONSULTING SRL (administratorul Zebrapay SA)	Zebrapay SA	164.947

Sursa: ZEBRAPAY SA

Compania Zebra Terminals SRL a fost detinuta pana in 2019 de catre un dealer SelfPay care opera Statiile de Plata in regiunea Moldovei. Din 2019, compania Zebra Terminals SRL a fost achizitionata de catre Emitent in proportie de 100%, si opereaza in continuare Statiile de Plata din regiunea Moldovei.

Structura grupului de societati



Sursa: ZEBRAPAY SA

30. Emisiunea de obligatiuni 2021

(1) Informatii cu privire la obligatiunile emise de ZebraPay SA

Adunarea Generala Extraordinara a Actionarilor ("AGEA") Zebrapay S.A. din data de 21.05.2021 a aprobat emisiunea de obligatiuni negarantate, neconvertibile in valoare totala de 2.000.000 EUR, maxim 3.000.000 EUR, cu o maturitate minima de 3 ani, oferite prin intermediul unei oferte de vanzare a Obligatiunilor, de tipul plasamentului privat (o oferta adresata investitorilor calificati astfel cum acest termen este definit de articolul 2 lit. e din Regulamentul (UE) 2017/1129 al Parlamentului European si al Consiliului si/sau (b) unui număr mai mic de 150 de persoane fizice sau juridice, altele decât investitorii calificați). De asemenea, in cadrul AGEA din data de 21.05.2021 a fost aprobata admiterea la tranzactionare a obligatiunilor ce vor fi emise, in cadrul Sistemului Multilateral de Tranzactionare ("SMT") administrat de Bursa de Valori Bucuresti.

In baza mandatului acordat de AGEA in data de 21.05.2021, Administratorul Societatii a decis in data de 03.06.2021 (Decizia Administratorului nr. 1) emiterea unui numar de minim 20.000 si maxim 30.000 obligatiuni, negarantate, neconvertibile, cu optiune de rascumparare inainte de scadenta la initiativa Emitentului, avand o valoarea nominala de 100 EUR/obligatiune, cu o rata a dobanzii fixa de 5,5%, maturitate 5 ani si plata a cuponului trimestriala.

Emitentul a oferit spre vanzare prin intermediul unui plasament privat (o oferta care a fost adresata investitorilor calificati astfel cum acest termen este definit de articolul 2 lit. e din Regulamentul (UE) 2017/1129 al Parlamentului European si al Consiliului si/sau

(b) unui număr mai mic de 150 de persoane fizice sau juridice, altele decât investitorii calificați), obligatiuni neconditionate, neconvertibile, negarantate, cu scadenta in 2026 si posibilitatea de rascumparare la initiativa Emitentului incepand cu al patrulea an al duratei de viata a obligatiunilor, in valoare nominala totala de minim 2.000.000 EUR si maxim 3.000.000 EUR ("Oferta"), in temeiul prevederilor din articolul 16 alin. (3), lit. a, pct. 1 si 2, din Legea 24/2017 privind emitentii de instrumente financiare si operatiuni pe piata (in cadrul unei oferte exceptate de la obligatia de intocmire si publicare a unui prospect).

In perioada 9 – 11 iunie 2021, Zebrapay S.A. a derulat un plasament privat (o oferta care a fost adresata investitorilor calificati astfel cum acest termen este definit de articolul 2 lit. e din Regulamentul (UE) 2017/1129 al Parlamentului European si al Consiliului si/sau (b) unui număr mai mic de 150 de persoane fizice sau juridice, altele decât investitorii calificați), in cadrul caruia au fost vandute un numar de 30.000 obligatiuni neconditionate, negarantate, neconvertibile la o valoare nominala de 100 EUR/obligatiune, valoarea totala a emisiunii fiind de 3.000.000 EUR. Obligatiunile au fost emise in data de 16 iunie 2021, cu scadenta la data de 11 iunie 2026.

Moneda: EUR.

Intermendiar: BT Capital Partners S.A.

Grupul de distribuire: BT Capital Partners S.A.

Metoda de intermediere: Metoda celei mai bune executii (*best efforts*).

Scadenta: 2026.

Valoarea nominala: 100 EUR.

Pretul de emisiune: 100% din valoarea nominala, respectiv 100 EUR.

Numar obligatiuni: 30.000

Valoarea nominala totala: 3.000.000 EUR.

Valoarea minima a subscrierii: subscrierea minima a unui investitor eligibil a fost de 200 de obligatiuni, respectiv minim 20.000 EUR.

Rata dobanzii: Fixa, 5,5%.

Metoda de alocare: Pro-rata

Data scadentei: 16 iunie 2026.

Posibilitate de rambursare anticipata: Prin intermediul unei notificari transmise detinatorilor de obligatiuni cu minim 30 de zile inainte de data rascumpararii, precum și Bursei de Valori Bucuresti (BVB) in calitate de operator de piata, respectiv Autoritatii de

Supraveghere Financiara (ASF). Emitentul va avea dreptul de a rascumpara obligatiunile integral, dar nu si partial, la initiativa Emitentului, incepand cu al patrulea an al duratei de viata a obligatiunilor, respectiv incepand cu data de 16 iunie 2024. In acest caz, Emitentul va plati detinatorilor pentru fiecare obligatiune detinuta la data de referinta: dobanda acumulata pana in momentul rascumpararii + valoarea nominala a fiecarei obligatiuni + o prima unitara de rascumparare anticipata de 1,75% din valoarea nominala a obligatiunii. Ca urmare a notificarilor transmise detinatorilor de obligatiuni și institutiilor pietei de capital care vor publica informatia pe paginile de internet oficiale, Emitentul isi rezerva dreptul, iar detinatorii de obligatiuni nu se pot opune, de a rascumpara in integritate obligatiunile emise, daca cererea de rascumparare este transmisa detinatorilor de obligatiuni in conditiile anterior mentionate.

Plata plata cupon: 16 iunie, 16 septembrie, 16 decembrie, 16 martie a fiecarui an pana la maturitate.

Nr crt	Rata cupon %	Data cupon precedent	Data referinta	Data cupon curent	Data ex-cupon	Perioada cupon (zile)
1	5,50%	16 iun. 2021	26 aug. 2021	16 sept. 2021	27 aug. 2021	92
2	5,50%	16 sept. 2021	25 nov. 2021	16 dec. 2021	26 nov. 2021	91
3	5,50%	16 dec. 2021	23 feb. 2022	16 mar. 2022	24 feb. 2022	90
4	5,50%	16 mar. 2022	26 mai 2022	16 iun. 2022	27 mai 2022	92
5	5,50%	16 iun. 2022	26 aug. 2022	16 sept. 2022	29 aug. 2022	92
6	5,50%	16 sept. 2022	25 nov. 2022	16 dec. 2022	28 nov. 2022	91
7	5,50%	16 dec. 2022	23 feb. 2023	16 mar. 2023	24 feb. 2023	90
8	5,50%	16 mar. 2023	26 mai 2023	16 iun. 2023	29 mai 2023	92
9	5,50%	16 iun. 2023	25 aug. 2023	16 sept. 2023	28 aug. 2023	92
10	5,50%	16 sept. 2023	24 nov. 2023	16 dec. 2023	27 nov. 2023	91
11	5,50%	16 dec. 2023	23 feb. 2024	16 mar. 2024	26 feb. 2024	91
12	5,50%	16 mar. 2024	24 mai 2024	16 iun. 2024	27 mai 2024	92
13	5,50%	16 iun. 2024	26 aug. 2024	16 sept. 2024	27 aug. 2024	92
14	5,50%	16 sept. 2024	25 nov. 2024	16 dec. 2024	26 nov. 2024	91
15	5,50%	16 dec. 2024	21 feb. 2025	16 mar. 2025	24 feb. 2025	90
16	5,50%	16 mar. 2025	26 mai 2025	16 iun. 2025	27 mai 2025	92
17	5,50%	16 iun. 2025	26 aug. 2025	16 sept. 2025	27 aug. 2025	92
18	5,50%	16 sept. 2025	25 nov. 2025	16 dec. 2025	26 nov. 2025	91
19	5,50%	16 dec. 2025	23 feb. 2026	16 mar. 2026	24 feb. 2026	90
20	5,50%	16 mar. 2026	26 mai 2026	16 iun. 2026	27 mai 2026	92

(2) Admiterea la tranzactionare si aranjamentele de tranzactionare

Bursa de Valori Bucuresti a emis un acord de principiu pentru admiterea Obligatiunilor la tranzactionare pe Sistemul Multilateral de Tranzactionare - BVB a obligatiunilor

corporative administrat de Bursa de Valori Bucuresti. Sistemul Multilateral de Tranzactionare - BVB a obligatiunilor corporative din cadrul Bursei de Valori Bucuresti nu este o piata reglementata in sensul Directivei privind Pietele Instrumentelor Financiare (Directiva 2004/39/CE).

Emitentul va anunta aprobarea/respingerea admiterii la tranzactionare a Obligatiunilor intr-un ziar de circulatie nationala in termen de 3 zile lucratoare de la primirea notificarii din partea Bursei de Valori Bucuresti privind aprobarea/respingerea admiterii la tranzactionare.

Nu exista niciun angajament al niciunei parti de a actiona ca intermediari pe pietele secundare cu privire la Obligatiuni si de a garanta lichiditatea acestora.

(3) Agentul depozitar

Toate clasele de valori mobiliare (cu exceptia instrumentelor financiare derivate) tranzactionate pe o piata reglementata din Romania sau in cadrul unui Sistem Multilateral de Tranzactionare, inclusiv Obligatiunile, ulterior admiterii la tranzactionare a acestora, sunt, in mod obligatoriu, inregistrate la Depozitarul Central in vederea efectuarii in mod centralizat a operatiunilor cu valori mobiliare si asigurarii unei evidente unitare a acestor operatiuni. Toate valorile mobiliare admise in sistemul Depozitarului Central sunt dematerializate si evidentiate prin inscriere in cont.

Obligatiunile sunt emise in forma dematerializata si evidentiate prin inscriere in cont si vor fi inregistrate la ASF si Depozitarul Central, societate pe actiuni organizata si functionand conform legislatiei din Romania, cu sediul social in Bd. Carol I nr. 34-36, etajele 3, 8 si 9, Bucuresti. Depozitarul Central va pastra o evidenta a tuturor detinerilor Obligatiunilor.

Transferul dreptului de proprietate asupra valorilor mobiliare listate pe Bursa de Valori Bucuresti catre cumparator are loc la data decontarii. Decontarea este in general efectuata la momentul T+2 prin debitarea/creditarea conturilor relevante, in baza mecanismului de livrare contra plata (i.e. valorile mobiliare fiind livrate numai daca pretul de achizitionare corespunzator este platit).

In mod exceptional, exista anumite situatii in care Depozitarul Central poate opera in mod direct transferurile drepturilor de proprietate asupra valorilor mobiliare listate pe Bursa de Valori Bucuresti, sub rezerva conditiilor prevazute in regulamentele Depozitarului Central.

Chiar daca prevederile acestei sectiuni mentioneaza procedurile Depozitarului Central, care se aplica, in principiu, transferurilor de Obligatiuni ulterior Admiterii acestora la tranzactionare pe Sistemul Multilateral de Tranzactionare a Bursei de Valori Bucuresti, in anumite cazuri, Depozitarul Central isi rezerva dreptul de a suspenda sau de a anula inregistrarea unei instructiuni, in cazul in care exista orice neclaritati privind continutul

acesteia, autoritatea persoanei care depune instructiunea sau daca acesta stabileste ca dispozitiile reglementarilor sale sau a acordurilor conexe au fost incalcate, sau sa ignore instructiunile care contin erori sau alte vicii sau care nu sunt semnate de persoanele autorizate. Niciunul dintre Emitent, Intermediar sau agentii acestora nu va fi raspunzator pentru indeplinirea sau neindeplinirea de catre Depozitarul Central sau de catre alti participanti a obligatiilor care le revin conform regulilor, procedurilor si acordurilor care guverneaza operatiunile lor la data la care obligatiile respective sunt sau ar fi trebuit sa fie indeplinite.

Emitentul nu va impune niciun comision cu privire la detinerile de Obligatiuni; cu toate acestea, detinatorii Obligatiunilor pot suporta comisioane care se platesc in mod normal in legatura cu mentinerea si operarea conturilor in sistemul Depozitarului Central.

(4) Agentul de plata si agentul de calcul

Emitentul va actiona ca Agent de Calcul in legatura cu Obligatiunile si va calcula platile de principal si dobanzi catre Obligatari.

Avand in vedere faptul ca emisiuniea este admisa în cadrul TARGET2Securities, Emitentul va efectua platile prin intermediul Depozitarului Central.

(5) Reprezentarea Obligatarilor

Obligatarii se pot intruni in cadrul adunarilor generale ale Obligatarilor (o „**Adunare Generala**”) in scopul de a hotari cu privire la interesele lor.

Organizarea si atributiile Adunarii Generale vor fi guvernate de dispozitiile Legii Societatilor, ale Legii nr. 24/2017 si ale Regulamentului nr. 5/2018. Modificarea sau inlocuirea unor astfel de prevederi legale poate duce la modificari ale organizarii si ale atributiilor Adunarii Generale.

Convocarea Adunarii Generale

Adunarea Generala poate fi convocata la cererea unuia sau a mai multor Obligatari reprezentand cel putin o patrime din valoarea nominala a Obligatiunilor emise si ramase in circulatie, sau dupa numirea reprezentantilor Obligatarilor („**Reprezentantii**”), la cererea Reprezentantilor.

Convocatorul Adunarii Generale va fi (i) publicat in Monitorul Oficial si intr-un ziar de larga circulatie din Bucuresti sau (ii) transmis prin scrisoare recomandata Obligatarilor relevanti, la adresele din Registrul Obligatarilor, precum si, in fiecare caz, pe website-ul Emitentului si pe website-ul BVB, la www.bvb.ro. Convocatorul Adunarii Generale va fi publicat cu cel putin 30 de zile inainte de data la care este programata Adunarea Generala. Convocatorul va indica atat data de referinta, locatia si data Adunarii Generale, cat si ordinea de zi. De asemenea, convocatorul poate include data si ora celei de a doua Adunari Generale, in cazul in care prima nu poate fi intrunita in mod valid.

Unul sau mai multi Obligatari reprezentand, individual sau impreuna, cel putin 5% din valoarea nominala a Obligatiunilor emise si aflate in circulatie, au dreptul de a adauga puncte noi pe ordinea de zi a Adunarii Generale, in termen de 15 zile de la publicarea convocatorului. Ordinea de zi revizuita trebuie publicata in conformitate cu prevederile legale de convocare a Adunarii Generale, cu cel putin 10 zile inainte de data Adunarii Generale.

Obligatarii vor putea fi reprezentati prin mandatari, altii decat administratorii, directorii, respectiv membrii consiliului de administratie, auditorii sau functionarii Emitentului, dupa caz. Procurile vor fi depuse in original cu cel putin 48 de ore inainte de adunare sau in orice alt termen prevazut in actul constitutiv al Emitentului la momentul relevant. Omisiunea de a depune aceste procuri in original in termenul alocat va avea drept consecinta pierderea dreptului de vot al Obligatarului in acea Adunare Generala.

Hotararile Adunarii Generale se adopta prin vot deschis.

Reprezentant/Reprezentanti

Adunarea Generala poate numi un Reprezentant al Obligatarilor si unul sau mai multi Reprezentanti supleanti. Reprezentantul si reprezentantul/reprezentantii supleant/supleanti nu pot fi implicati in conducerea Emitentului. Functia de Reprezentant poate fi conferita oricarei persoane, indiferent de nationalitatea acesteia.

In caz de incompatibilitate, demisie sau revocare a unui Reprezentant, va fi ales in cadrul Adunarii Generale un reprezentant inlocuitor, cu exceptia cazului in care exista un Reprezentant supleant care isi va asuma rolul de Reprezentant.

Toate partile interesate vor avea oricand dreptul de a obtine informatii privind numele si adresa Reprezentantului/Reprezentantilor la sediul social al Emitentului.

Atributiile Reprezentantului/Reprezentantilor

Reprezentantul/Reprezentantii va/vor avea dreptul de a reprezenta Obligatarii in raporturile cu Emitentul si in fata instantelor de judecata. Reprezentantul/ Reprezentantii mai poate/pot fi insarcinat/insarcinati de catre Adunarea Generala, de asemenea, cu efectuarea actiunilor de supraveghere si protejarea intereselor comune ale Obligatarilor.

Atributiile Adunarii Generale

Adunarea Generala are puterea de a delibera in ceea ce priveste stabilirea remuneratiei Reprezentantului si a Reprezentantilor supleanti, precum si cu privire la demiterea si inlocuirea acestora si, de asemenea, poate sa hotarasca cu privire la orice alta chestiune care se refera la drepturile comune, actiunile si beneficiile corespunzatoare obligatiunilor in prezent sau in viitor, inclusiv autorizarea Reprezentantului sa actioneze in justitie in calitate de reclamant sau parat.

Adunarea Generala are urmatoarele competente:

(i). sa indeplineasca toate actiunile de supraveghere si actiunile pentru protejarea intereselor comune ale Obligatarilor sau sa imputerniceasca un reprezentant pentru indeplinirea acestor actiuni;

(ii). sa creeze un fond care poate fi finantat din sumele reprezentand dobanda la care Obligatarii au dreptul, in scopul de a acoperi cheltuielile legate de protejarea drepturilor lor, precum si sa stabileasca regulile de administrare a unui astfel de fond;

(iii). sa se opuna oricarei modificari aduse actului constitutiv al Emitentului sau termenilor si conditiilor Obligatiunilor care pot afecta drepturile Obligatarilor; si

(iv). sa se pronunte asupra emisiunii de noi obligatiuni de catre Emitent.

Adunarile Generale pot adopta hotarari valabile privind desemnarea Reprezentantului si a Reprezentantilor supleanti si in raport cu punctele (i) si (ii) de mai sus, numai cu o majoritate care reprezinta cel putin o treime din valoarea nominala a Obligatiunilor emise si aflate in circulatie reprezentate in Adunarea Generala. In orice alt caz, Adunarea Generala poate adopta o hotarare valabila in prezenta Obligatarilor reprezentand cel putin doua treimi din valoarea nominala a Obligatiunilor emise si aflate in circulatie si cu o majoritate de cel putin patru cincimi din valoarea nominala a Obligatiunilor emise si aflate in circulatie reprezentate in cadrul Adunarii Generale.

Dreptul fiecarui Obligatar de a participa in cadrul Adunarilor Generale va fi evidentiat prin inscrierea in registrul titularului contului respectiv a denumirii acelui Obligatar la data de referinta mentionata in convocatorul Adunarii Generale.

Deciziile Adunarii Generale sunt obligatorii pentru toti Obligatarii, inclusiv pentru cei care nu au participat la vot sau la astfel de adunari.

Informarea Obligatarilor

La convocarea Adunarii Generale, fiecare Obligatar sau reprezentant al acestuia va avea dreptul de a consulta sau de a face o copie a textului hotararilor care vor fi propuse si a rapoartelor (daca este cazul) care vor fi prezentate in cadrul adunarii, care vor fi puse la dispozitie spre a fi consultate la sediul social al Emitentului si in orice alt loc mentionat in convocator.

Cheltuieli

Cad in sarcina Emitentului toate cheltuielile ocazionate de convocarea si desfasurarea adunarilor si in general toate cheltuielile administrative ocazionate de

Adunarile Generale ale Obligatarilor, fiind in mod expres stabilit ca nu pot fi imputate cheltuieli in raport cu dobanzile platibile pentru Obligatiuni.

Notificarea hotararilor

Emitentului i se vor aduce la cunostinta hotararile adoptate in cadrul Adunarilor Generale in termen de cel mult trei zile de la adoptarea acestora. In consecinta, Emitentul va respecta toate obligatiile de transparenta si alte obligatii care i-ar putea reveni in virtutea legislatiei aplicabile in legatura cu astfel de hotarari. Hotararile adoptate in cadrul Adunarilor Generale vor fi opozabile Emitentului, care se va supune unor astfel de hotarari in masura in care acestea sunt considerate obligatorii in legatura cu si in aplicarea acestor Termeni si Conditii sau in orice caz in conformitate cu prevederile legislatiei aplicabile.

(6) Plati in temeiul obligatiunilor

Obligatia de Plata a Emitentului

Emitentul se obliga sa plateasca fiecarui Obligatar valoarea nominala a Obligatiunilor detinute de respectivul Obligatar si Dobanda aplicabila acestor Obligatiuni.

Datele Platii

Toate platile in temeiul Obligatiunilor se vor efectua prin intermediul Depozitarului Central, la Datele Platii stabilite, respectiv: **16 iunie, 16 septembrie, 16 decembrie, 16 martie a fiecarui an pana la maturitate.**

Daca data in care plata in temeiul Obligatiunilor trebuie efectuata nu este o Zi Lucratoare, plata va fi efectuata in Ziua Lucratoare care urmeaza acelei zile, fara dreptul de a pretinde dobanda penalizatoare sau orice alte plati suplimentare.

Stabilirea dreptului de a primi plati

Toate platile in temeiul Obligatiunilor vor fi efectuate entitatilor inregistrate ca Obligatari in Conturile Obligatiunilor la finalul programului de lucru din Data Inregistrarii corespunzatoare („**Beneficiarul Eligibil**"). Toate platile efectuate catre Beneficiari Eligibili vor fi considerate a fi stingeri efective si irevocabile ale obligatiilor de plata ale Emitentului fata de Obligatari la Datele Platii corespunzatoare.

In scopul stabilirii Beneficiarilor Eligibili, nici Emitentul si nici Depozitarul Central nu vor lua in considerare niciun fel de transferuri de Obligatiuni care au loc dupa Data Inregistrarii si pana la Data corespunzatoare a Platii, iar respectivii cesionari nu vor avea dreptul de a pretinde sau primi plata relevanta pentru scopuri pentru care nu au fost inregistrati in mod corespunzator ca Obligatari pana la Data Inregistrarii mentionate anterior.

Efectuarea Platilor

Avand in vedere faptul ca emisiunea este admisa în cadrul TARGET2Securities, Emitentul va efectua platile prin intermediul Depozitarului Central.in conformitate cu legea aplicabilasi cu procedurile stabilite intre Depozitarul Central si Emitent si/sau notificate Obligatarilor de catre Depozitarul Central cu privire la platile in temeiul Obligatiunilor („**Procedurile**").Obligatia de a plati orice suma in baza Obligatiunilor este considerata a fi satisfacuta in mod corespunzator si la timp daca, la data corespunzatoare a scadentei, suma corespunzatoare este transferata Beneficiarilor Eligibili conform Procedurilor.

Emitentul si Depozitarul Central nu au nicio obligatie de a efectua plati catre Beneficiarii Eligibili decat daca si pana la momentul la care respectivele persoane vor fi pus la dispozitie toate informatiile relevante solicitate acestora conform Procedurilor, si nici Emitentul, nici Agentul de Calcul nu sunt raspunzatori pentru nicio intarziere la plata oricaror sume restante cauzata de (i) omisiunea Depozitarului Central sau a Beneficiarilor Eligibili de a transmite la timp informatii adecvate sau alte documente sau informatii conform Procedurilor si acestor Termeni si Conditii, (ii) caracterul incomplet, incorect sau neverosimil al oricaror documente sau informatii sau (iii) faptul ca intarzierea a fost cauzata de circumstante in afara controlului Emitentului, sau al Agentului de Calcul. In aceste cazuri, Obligatarii nu vor dobandi dreptul la nicio plata suplimentara sau dobanda pentru intarzierea respectivei plati.

Pentru evitarea oricarui dubiu, comisioanele platibile catre Depozitarul Central la efectuarea de plati in legatura cu Obligatiunile vor fi suportate de Emitent.

Toate platile care urmeaza a fi efectuate de Emitent in temeiul Obligatiunilor vor fi calculate si efectuate fara nicio compensare cu orice pretentii ale Emitentului impotriva unui **Obligatar**.

Rascumpararea Finala

Obligatiunile vor fi rascumparate la Data Scadentei, respectiv 16 iunie 2026.

Rascumpararea Anticipata

Prin intermediul unei notificari transmise detinatorilor de obligatiuni cu minim 30 de zile inainte de data rascumpararii, precum și Bursei de Valori Bucuresti (BVB) in calitate de operator de piata, respectiv Autoritatii de Supraveghere Financiara (ASF). Emitentul va avea dreptul de a rascumpara obligatiunile integral, dar nu si partial, la initiativa Emitentului, incepand cu al patrulea an al duratei de viata a obligatiunilor. In acest caz, Emitentul va plati detinatorilor pentru fiecare obligatiune detinuta la data de referinta: dobanda acumulata pana in momentul rascumpararii + valoarea nominala a fiecarei obligatiuni + o prima unitara de rascumparare anticipata de 1,75% din valoarea nominala a obligatiunii.

Ca urmare a notificarilor transmise detinatorilor de obligatiuni și institutiilor pietei de capital care vor publica informatia pe paginile de internet oficiale, Emitentul isi rezerva dreptul, iar detinatorii de obligatiuni nu se pot opune, de a rascumpara in integritate obligatiunile emise, daca cererea de rascumparare este transmisa detinatorilor de obligatiuni in conditiile anterior mentionate.

(7) DOBANDA

Dobanda

Obligatiunile sunt purtatoare de dobanda aplicata la suma principala de la Data Emisiunii, inclusiv, si pana la Data Scadentei, exclusiv, la Rata Dobanzii platibila trimestrial la datele **16 iunie, 16 septembrie, 16 decembrie, 16 martie a fiecarui an pana la maturitate** (fiecare o „**Data de Plata a Dobanzii**").

Pentru claritate, prima Data de Plata a Dobanzii este 16 septembrie 2021, iar ultima Data de Plata a Dobanzii aferente Obligatiunilor va fi 16 iunie 2026, Data Scadentei.

Dobanda va fi platita Obligatarilor care sunt inregistrati in registrul obligatarilor furnizat de Depozitarul Central la data de inregistrare. Data de inregistrare inseamna data la care sunt stabiliti Obligatarii care au dreptul la plati in temeiul Obligatiunilor, raportat la (i) Data Scadentei sau la fiecare Data de Plata a Dobanzii, data care cade cu 15 Zile Lucratoare inainte de data respectiva, cu conditia ca, daca acea data nu respecta Regulamentele BVB si/sau Regulamentele Depozitarului Central si/sau Reglementarile prin, aceasta sa fie amanata pana in Ziua Lucratoare imediat urmatoare, care corespunde acestor Regulamente.

Rata Dobanzii

Obligatiunile vor avea o Rata fixa a Dobanzii de 5,5%

Conventia privind calcularea dobanzii

Se va folosi conventia de calcul a dobanzii „Actual/365" (i.e., in scopul calcularii venitului din dobanda, numarul actual de zile calendaristice in cadrul unei Perioade de Dobanda va fi luat in calcul, insa un an este considerat a avea 365 (trei sute saizeci) de zile.

Perioadele de Dobanda

Perioada de Dobanda inseamna perioada care incepe la Data Emisiunii (inclusiv) si se incheie la prima Data de Plata a Dobanzii (exclusiv) si fiecare perioada urmatoare care incepe la o Data a Plata a Dobanzii (inclusiv) si se incheie la urmatoarea Data de Plata a Dobanzii (exclusiv), pana la si excluzand Data Scadentei.

Obligatiunile vor inceta sa mai fie purtatoare de dobanda de la, si inclusiv, data prevazuta pentru rascumpararea lor, cu exceptia cazului de forta majora in care Emitentul

nu efectueaza rascumpararea lor la data respectiva. In acest caz, dobanda va continua sa se acumuleze la valoarea nominala a respectivelor Obligatiuni la Rata Dobanzii (atat inainte cat si dupa pronuntarea hotararii judecatoresti relevante, dupa caz) pana cand oricare dintre urmatoarele date intervine mai repede: (i) (data la care toate sumele datorate in legatura cu respectivele Obligatiuni pana la acea data sunt primite de catre sau in numele Obligatarului relevant sau (ii) data care urmeaza dupa notificarea transmisa de catre Emitent Obligatarilor in conformitate cu Sectiunea 9 („**Notificari Obligatari**") despre primirea tuturor sumelor datorate in legatura cu toate Obligatiunile pana la data respectiva. In acest caz, dobanda nu va fi capitalizata si nu va exista nicio dobanda platibila la dobanda.

(8) Plati nete de taxe

Toate platile in baza Obligatiunilor vor fi efectuate in conformitate cu acesti Termeni si Conditii si cu legile fiscale si alte legi aplicabile din Romania valabile si in vigoare la momentul efectuarii platii.

Toate platile aferente valorii nominale si dobanzii efectuate de catre sau in numele Emitentului in legatura cu Obligatiunile se vor face fara nicio retinere sau deducere pentru orice impozite, taxe, impuneri sau speze guvernamentale de orice natura impuse, percepute, colectate, retinute la surse sau stabilite de catre Romania sau orice autoritate a statului roman sau din Romania, avand competenta fiscala, mai putin in cazul in care o astfel de retinere la sursa sau deducere este ceruta de legislatie. In acest caz, Emitentul nu va fi obligat sa plateasca acele sume suplimentare care ar avea ca rezultat primirea de catre Obligatari a unor sume pe care le-ar fi primit in conditiile in care nu ar fi fost impusa nicio retinere sau deducere. Mai mult, Emitentul poate efectua plata fara a aplica deducerea sau retinerea de impozit descrisa mai sus sau aplicand o deducere sau retinere mai mica decat rata prevazuta de legile din Romania, in conditiile in care se poate aplica o conventie pentru evitarea dublei impuneri incheiata intre tara de rezidenta fiscala a Emitentului (i.e., Romania) si tara de rezidenta fiscala a Obligatarului. Aplicarea unei astfel de conventii este conditionata de indeplinirea conditiilor prevazute de legea aplicabila si a cerintelor legate de furnizarea catre Depozitarul Central si catre Emitent, anterior efectuarii unei plati, a unui certificat valabil de rezidenta fiscala a beneficiarului efectiv (i.e. Obligatar) sau un alt document eliberat de catre o autoritate alta decat cea fiscala, care are atributii in domeniul certificarii rezidentei conform legislatiei interne a acelui stat. Pentru evitarea oricarui dubiu, in cazul nefurnizarii unui certificat valabil de rezidenta fiscala sau a unui alt document eliberat de catre o autoritate alta decat cea fiscala, care are atributii in domeniul certificarii rezidentei conform legislatiei interne a acelui stat sau in caz de furnizare a acestor documente cu intarziere, orice demers ulterior pentru regularizarea, respectiv restituirea impozitului platit in plus, va cadea exclusiv in sarcina Detinatorului de Obligatiuni.

Depozitarul Central nu va avea dreptul de a cere, dupa cum niciun Obligatar nu va avea dreptul sa pretinda, de la Emitent nicio despagubire sau plata in legatura cu orice consecinte fiscale pentru Obligatari in mod individual cu exceptia cazurilor prevazute mai sus.

(9) Notificari Obligatari

Orice notificare transmisa Obligatarilor va fi publicata pe website-ul Emitentului si/sau website-ul Bursei de Valori Bucuresti www.bvb.ro. In cazul in care o lege sau un regulament impun publicarea acesteia prin alte mijloace, notificarea va fi publicata si prin acele alte mijloace. Daca o notificare este publicata prin mai multe mijloace, data publicarii respectivei notificari va fi considerata a fi data primei sale publicari. Data publicarii este de asemenea considerata a fi data la care notificarea a fost livrata Obligatarilor. Notificarile vor fi publicate in limba romana.

ANEXE:

1. **Sinteza contului de profit si pierdere cu explicatia variatiilor semnificative pentru ultimii 3 ani**

Situatiile financiare individuale din 2019 au fost auditate de catre Munteanu Ane-Mary Svetlana, inregistrata la Camera Auditorilor Financiari din Romania cu nr. 3972/15.06.2011 si la Autoritatea pentru Supravegherea Publica a Activitatii de Audit Statutar cu nr. AF3972.

Situatiile financiare individuale din 2020 au fost auditate de catre compania BDO Audit SRL (www.bdo.ro) cu sediul în Victory Business Center, Str. Invingatorilor nr. 24, Bucuresti - Sector 3, Romania, J40/22485/1994, CUI 6546223, inregistrat in Registrul Public Electronic cu nr. FA 18, prin reprezentat legal auditor certificat Mircea Tudor inregistrat in Registrul Public Electronic cu nr. AF 2566.

RON	2018A	2019A	2020A
Total Venituri, din care	**74.225.523**	**91.524.749**	**112.584.252**
Vanzari	**73.519.185**	**90.391.605**	**109.346.905**
Reincarcare electronica	*59.443.686*	*71.262.821*	*81.463.965*
Plati facturi	*4.658.542*	*6.071.148*	*9.866.566*
Servicii financiare	*3.937.290*	*5.881.495*	*10.032.425*
Alte Servicii	*993.314*	*1.497.946*	*3.123.170*
Venituri diverse	*4.486.353*	*5.678.195*	*4.860.778*
Alte venituri	706.337	1.133.144	3.237.347
Costul vanzarilor	**(65.835.555)**	**(79.307.023)**	**(89.353.219)**
Cheltuieli cu marfurile	*(4.059.920)*	*(5.873.830)*	*(4.480.551)*
Comisioane	*(6.307.435)*	*(7.956.102)*	*(11.775.456)*
Cheltuielile cu reincarcarile electronice	*(55.468.200)*	*(65.477.091)*	*(73.097.212)*
Profitul brut	**8.389.968**	**12.217.726**	**23.231.033**
Cheltuieli cu angajatii	(1.263.414)	(1.976.501)	(3.247.624)
Cheltuieli cu tertii	(2.167.675)	(2.579.255)	(4.787.431)
Cheltuieli cu chiriile	(2.328.430)	(2.357.879)	(4.601.843)
Cheltuieli cu utilitatile	(44.936)	(47.809)	(94.760)
Cheltuieli cu mentenanta si reparatiile	(93.460)	(242.136)	(387.613)
Cheltuieli cu asigurarile	(41.375)	(42.296)	(70.957)
Cheltuieli de marketing	(421.953)	(468.794)	(474.767)
Cheltuieli cu taxele	(1.095.569)	(1.496.384)	(2.298.356)
Cheltuieli cu telecomunicatii	(347.282)	(443.422)	(550.211)
Cheltuieli cu servicii bancare	(123.463)	(183.006)	(276.859)
Alte cheltuieli operationale	(130.388)	(129.964)	(444.614)
EBITDA	**332.021**	**2.250.281**	**5.995.997**
Cheltuieli cu deprecierea si amortizarea	(681.919)	(971.855)	(1.083.513)
Profitul din exploatare	**(349.898)**	**1.278.425**	**4.912.484**
Venituri din dobanzi	399	10.667	26.827
Cheltuieli cu dobanzile	(27.529)	(55.725)	(66.303)
Alte cheltuieli financiare	(990)	(100.939)	(68.523)
Cheltuiala cu impozitul pe profit	-	-	(298.455)
Profitul net	**(378.018)**	**1.132.428**	**4.506.030**

Nota: A=Auditat *Sursa: ZEBRAPAY SA*

Venituri

In 2019 si 2020, veniturile SelfPay au crescut intr-un ritm constant de circa 23%, respectiv 21%, pe de-o parte ca urmare a strategiei de diversificare si dezvoltare a portofoliului de servicii oferite utilizatorilor Statiilor de Plata, iar pe de alta parta datorita extinderii retelei nationale de Statii de Plata, numarul acestora crescand de la aproximativ 3.950 de terminale in 2018 la 5.700 la finalul anului 2020.

Profit Brut

Profitul Brut este calculat ca diferenta dintre venituri si cheltuielile directe aferente vanzarilor (cheltuieli cu codurile de reincarcare electronica si comisioanele platite dealerilor SelfPay pentru tranzactiile efectuate prin Statiile de Plata operate de acestia). Pe parcursul celor trei ani, intre 2018 si 2020, Profitul Brut a crescut de aproape 3 ori, pe fondul numarului de tranzactii din ce in ce mai mare, majoritatea fiind tranzactii ce au implicat plati de facturi sau diverse servicii.

Pe langa evolutia profitului brut in termeni nominali, si marjele brute s-au imbunatatit, de la 11% in 2018, la 21% in 2020.

EBITDA

Indicatorul EBITDA (nu a fost auditat), reprezinta profitul inainte de plata dobanzii, impozitelor, deprecierii si amortizarii si a fost calculat ca suma intre Profitul din Exploatare si Ajustarile de valoare privind imobilizarile corporale şi necorporale.

De-a lungul perioadei analizate, EBITDA s-a aflat pe o traiectorie ascendenta, atingand in 2020 o valoare de aproximativ 6 milioane RON si o marja de 5,3%, situatie semnficiativ mai buna fata de anul 2018 cand Compania a inregistrat o EBITDA de 330 mii de lei si o marja de 0,4%. Aceasta evolutie impresionanta se datoreaza faptului ca pana in 2018, Compania si-a concentrat eforturile pe dezvoltarea retelei de Statii de Plata si a solutiei software care sta in spatele acestora. Incepand cu anul 2019, s-a depasit pragul de numar de tranzactii care sa acopere atat costurile fixe cat si costurile variabile, Compania obtinand astfel economii de scara, veniturile nete crescand intr-un ritm mult mai accelerat decat costurile fixe.

Profitul din exploatare

Profitul din exploatare este determinat ca diferenta intre EBITDA si cheltuielile cu deprecierea si amortizarea. De-a lungul perioadei analizate, Rezultatul din Exploatare a evoluat in linie cu EBITDA, atingand in 2020 valoarea de 4,9 milioane RON si o marja de 4,4%. Datorita faptului ca majoritatea Statiilor de Plata sunt detinute si operate de catre dealeri, cheltuielile cu amortizarea s-au mentinut relativ scazute, rezumandu-se in mare parte la propriile Statii de Plata si la solutia software.

Profitul Net

In perioada analizata, Profitul Net a inregistrat o crestere semnificativa, Societatea ajungand de la o pierdere de 378 mii de lei in 2018 la un profit de 4,5 milioane de lei in 2020. Evolutia Profitului Net este direct corelata cu evolutia EBITDA

Datorita reinvestirii profitului in dezvoltarea software-ului necesar pentru Statiile de Plata, Societatea si-a redus din de baza impozabila in 2019 si 2020, conform codului fiscal in vigoare.

2. Sinteza pozitiei financiare / bilantul, cu explicatia variatiilor semnificative pentru ultimii 3 ani

Situatiile financiare individuale din 2019 au fost auditate de catre Munteanu Ane-Mary Svetlana, inregistrata la Camera Auditorilor Financiari din Romania cu nr. 3972/15.06.2011 si la Autoritatea pentru Supravegherea Publica a Activitatii de Audit Statutar cu nr. AF3972.

Situatiile financiare individuale din 2020 au fost auditate de catre compania BDO Audit SRL (www.bdo.ro) cu sediul în Victory Business Center, Str. Invingatorilor nr. 24, Bucuresti - Sector 3, Romania, J40/22485/1994, CUI 6546223, inregistrat in Registrul Public Electronic cu nr. FA 18, prin reprezentat legal auditor certificat Mircea Tudor inregistrat in Registrul Public Electronic cu nr. AF 2566.

RON	2018A	2019A	2020A
ACTIVE IMOBILIZATE	**6.810.431**	**8.125.372**	**9.410.171**
Imobilizari corporale	**4.609.358**	**5.599.515**	**6.474.388**
Echipamente	4.593.841	5.599.515	6.122.067
Vehicule	13.744	-	352.321
Imobilizari necorporale	**2.079.581**	**2.412.555**	**2.689.923**
Alte imobilizari	121.492	113.302	245.859
ACTIVE CURENTE	**10.809.565**	**17.385.523**	**32.929.328**
Creante comerciale	2.291.630	2.250.532	2.574.072
Creante fiscale si alte creante	4.480.796	4.815.320	6.503.424
Casa si conturi la banci	4.037.139	10.319.671	23.851.832
Numerar in banca	*2.392.810*	*6.490.763*	*19.802.001*
Numerar in casa	*2.534*	*17.616*	*11.635*
Numerar in terminale	*1.641.668*	*3.810.564*	*4.038.196*
Avansuri	*128*	*728*	*-*
TOTAL ACTIVE	**17.619.996**	**25.510.895**	**42.339.499**

CAPITALURI PROPRII	**770.690**	**2.027.134**	**4.588.477**
Capital subscris varsat	7.903.110	7.903.110	1.000.000
Rezerve	1.909.731	1.664.234	510.590
Rezultat reportat	(8.664.133)	(8.672.637)	(1.428.143)
Rezultatul exercitiului	(378.018)	1.132.428	4.506.030
DATORII PE TERMEN LUNG	**2.452.375**	**2.402.896**	**2.932.763**
Imprumuturi de la actionari	984.226	1.006.325	996.570
Leasing financiar	1.468.149	1.396.571	1.936.194
DATORII PE TERMEN SCURT	**14.396.931**	**21.080.865**	**34.818.258**
Datorii comerciale	14.096.064	20.354.940	32.909.801
Datorii fiscale	300.867	725.925	1.908.457
TOTAL CAPITALURI PROPRII SI DATORII	**17.619.996**	**25.510.895**	**42.339.499**

Nota: A=Auditat *Sursa: ZEBRAPAY SA*

Active imobilizate

In perioada analizata, activele imobilizate au inregistrat o crestere de circa 38%, in mare parte datorita dezvoltarii retelei de Statii de Plata:

- Imobilizarile coprorale, care contin in mare parte Statiile de Plata aflate in proprietatea Emitentului, au inregistrat o valoare de aproximativ 6,5 milioane de lei la finalul anului 2020, cu circa 1,9 milioane de lei mai mult fata de 2018;
- Imobilizarile necorporale, reprezentate in principal de solutia software si de licente software, au crescut pana la 2,7 milioane de lei, datorita dezvolatrii software-ului propriu.

Creante

In perioada 2018 – 2020, valoarea creantelor a crescut de la 6,7 milioane de lei in 2018 la 9,1 milioane de lei in 2020, reprezentand o crestere de 34%. Aceste creante sunt compuse in principal din creante comerciale, reprezentand sumele de incasat de la furnizorii de servicii, pentru platile intermediate de Emitent, si din creantele de la dealerii SelfPay, reprezentand un credit comercial acordat dealerilor, pentru a sustine stocurile de numerar aflate in Statiile de Plata pana la colectarea si plata acestora catre Emitent.

Casa si conturi la banci

La finalul anului 2020, stocurile de numerar insumau 23,8 milioane de lei, fiind compuse din numerarul aflat in conturile bancare ale Emitentului si numerarul aflat in Statiile de

Plata proprii, ce urmeaza a fi colectat si depus in banca. Conform contractelor incheiate de Societate cu clientii (furnizorii de servicii), anumite perioade de decontare sunt agreate cu acestia, reprezentand perioada de timp in care Societate colecteaza sumele incasate in urma platilor efectuate de catre utilizatorii Statiilor de Plata si le transfera catre fiecare client in parte.

Capitaluri proprii

In perioada analizata, capitalurile proprii au inregistrat o crestere de 6x, pana la valoarea de aproximativ 4,6 milioane de lei, ca urmare a profitului inregistrat in 2019 si 2020, si acoperirii pierderilor contabile acumulate in trecut.

Avand in vedere ca in anii precedenti, Compania a inregistrat pierderi contabile pe fondul investitiilor in dezvoltarea software-ului si al retelei de Statii de Plata, s-au acumulat pierderi de aproximativ 8,7 milioane de lei, iar activul net al companiei a scazut sub pragul de 50% din capitalul social. Astfel, pentru a remedia aceasta situatie, Emitentul a decis la finalul anului 2020 sa acopere pierderile contabile acumulate prin:

- Diminuarea capitalului social cu 6,9 milioane de lei, ajungand astfel la un capital social de 1 milion de lei
- Repartizarea profitului net din 2019 si 2020

De la infiintarea Companiei in 2009 si pana in anul 2019 compania nu a acordat dividende actionarilor, deoarece strategia de dezvoltare a companiei a pus accent pe utilizarea resurselor pentru dezvoltarea Companiei. In 2020, dupa ce Emitentul a inceput sa inregistreze profit contabil, fiind depasit punctul critic in care Compania a inceput sa genereze venituri peste nivelul cheltuielilor, actionarul unic a decis sa aloce dividende in valoare de aproximativ 3 milioane de lei, suma ramasa dupa acoperirea pierderilor contabile, si constituirea de rezerve. Aceasta plata de dividende vine dupa o perioada de 10 ani in care dezvoltarea Emitentului a fost sustinuta din fluxul de numerar generat de Comapanie si din finantarea oferita de Actionar.

Planul de afaceri pentru perioada 2021-2026 nu prevede acordarea de dividende actionarilor, scopul principal ramanand dezvoltarea Companiei, care va fi sustinuta atat din profitul reinvestit cat si din alte surse de finantare.

Datorii comerciale - furnizori

Pe parcursul perioadei analizate se evidentiaza o crestere a valorii datoriilor comerciale catre furnizori de 2,3x, pana la 32,9 milioane de lei in 2020, ca urmare a cresterii vanzarilor. Datoriile comerciale reprezinta in mare parte sumele incasate in

numele furnizorilor de servicii din platforma SelfPay, pe care urmeaza sa le plateasca catre acestia conform termenelor de decontare agreate.

Datorii financiare

Datoriile financiare ale Emitentului sunt reprezentate de imprumuturi bancare pe termen lung, sub forma de leasing-uri, utilizate in principal pentru achizitionarea de Statii de Plata. Aceste datorii s-au mentiunt relative constante de-a lungul perioadei de prognoza, inregistrand un sold de 1,9 milioane de lei in 2020. Pe langa leasing-ul financiar, mai exista si o datorie catre actionari, in valoare de aproximativ 1 milion de lei la finalul anului 2020. Aceasta datorie nu este purtatoare de dobanda.

RON	2018A	2019A	2020A
Datorii financiare	2.452.375	2.402.896	2.932.763
Datorii comerciale	14.096.064	20.354.940	32.909.801
Creante de la dealeri*	3.155.731	3.354.151	3.907.604
Casa si conturi la banci	4.037.139	10.319.671	23.851.832
Datorii Financiare Nete	9.355.568	9.084.014	8.083.129
Cheltuieli cu dobanzile	-27.529	-55.725	-66.303
EBITDA	332.021	2.250.281	5.995.997
Rata de acoperire a cheltuielilor cu dobanzile (EBITDA)	12,1 x	40,4 x	90,4 x
Datorii financiare / EBITDA	7,4 x	1,1 x	0,5 x
Datorie Financiara Neta / EBITDA	28,2 x	4,0 x	1,3 x

*Crentele de la dealeri reprezinta sumele de bani aflate in Statiile de Plata administrate de acestia, ce urmeaza sa fie colectate si transferate catre Companie

Nota: A=Auditat *Sursa: ZEBRAPAY SA*

La finalul anului 2020, Datoriile Financiare Nete de lichiditati insumau aproximativ 8,1 milioane de lei. Astfel, gradul de indatorare calculat in referinta cu EBITDA se situeaza la 1,3x, in timp ce rata de acoperirea a cheltuielilor cu dobanzile este de 90,4x, valori care indica o situatie favorabila privind indatorarea Emitentului la 31 decembrie 2020.

Avand in vedere faptul ca modelul de business al Emitentului presupune intermedierea de servicii de plata si incasare, stocurile de cash inregistreaza valori semnificative, acest cash fiind utilizat pentru decontarea tranzactiilor intermediate conform termenelor de plata agreate. Asadar, pentru calculul Datoriei Financiare Nete au fost incluse datoriile comerciale, care reprezinta sumele de bani ce urmeaza a fi decontate, si creantele de la dealeri, care reprezinta sumele aflate in Statiile de Plata

administrate de acestia, ce urmeaza sa fie colectate si transferate in contul bancar al Emitentului. Drept urmare, a fost calculat indicatorul Datorii financiare/EBITDA, care include doar datoriile financiare purtatoare de dobanda in raport cu EBITDA, rezultand un grad de indatorare de 0,5x.

3. **Bugete, cel putin pentru anul in curs si, daca exista, pentru o perioada de 3-5 ani, incluzand ipoteze**

RON	*2021P*	*2022P*	*2023P*	*2024P*	*2025P*	*2026P*
Total Venituri, din care	**129.922.999**	**167.377.410**	**223.705.399**	**301.969.438**	**392.939.118**	**472.664.551**
Vanzari	**125.294.630**	**160.332.776**	**216.183.537**	**294.287.781**	**385.052.454**	**464.552.368**
Reincarcare electronica	*85.091.326*	*100.600.781*	*107.289.779*	*111.346.447*	*113.743.089*	*115.540.333*
Plati facturi	*12.488.739*	*16.570.469*	*32.767.413*	*47.554.936*	*69.554.806*	*98.597.532*
Servicii financiare	*16.397.288*	*21.438.009*	*26.723.121*	*30.541.262*	*34.458.297*	*38.737.351*
Alte Servicii	*7.516.280*	*11.794.190*	*14.845.607*	*18.248.135*	*22.832.891*	*28.756.761*
Venituri diverse	*3.516.700*	*3.407.117*	*3.407.767*	*3.272.767*	*3.082.767*	*3.082.767*
Aplicatia Mobila	*234.188*	*3.240.750*	*8.040.293*	*11.798.490*	*15.197.623*	*18.271.998*
International	*50.110*	*3.281.461*	*23.109.557*	*71.525.744*	*126.182.980*	*161.565.628*
Alte venituri	4.628.369	7.044.634	7.521.862	7.681.658	7.886.664	8.112.183
Costul vanzarilor	**(95.781.029)**	**(117.595.748)**	**(149.250.169)**	**(200.112.827)**	**(258.454.047)**	**(305.841.364)**
Cheltuieli cu marfurile	*(3.590.411)*	*(4.286.224)*	*(4.662.365)*	*(4.903.453)*	*(5.086.393)*	*(5.234.127)*
Comisioane	*(15.507.828)*	*(22.801.195)*	*(47.971.263)*	*(94.722.181)*	*(150.500.195)*	*(195.894.869)*
Cheltuielile cu reincarcarile electronice	*(76.682.790)*	*(90.508.328)*	*(96.616.542)*	*(100.487.193)*	*(102.867.460)*	*(104.712.368)*
Profitul brut	**34.141.970**	**49.781.662**	**74.455.230**	**101.856.611**	**134.485.071**	**166.823.187**
Cheltuieli cu angajatii	(6.382.592)	(9.886.713)	(10.563.227)	(11.795.415)	(12.091.347)	(12.870.903)
Cheltuieli cu tertii	(7.065.773)	(10.060.660)	(10.988.119)	(11.501.998)	(12.089.201)	(12.727.608)
Cheltuieli cu chiriile	(5.518.818)	(6.746.452)	(7.393.416)	(7.955.386)	(8.521.955)	(9.088.525)
Cheltuieli cu utilitatile	(125.121)	(127.280)	(129.767)	(132.380)	(135.123)	(138.003)
Cheltuieli cu mentenanta si reparatiile	(382.645)	(383.502)	(419.006)	(444.672)	(470.338)	(496.003)
Cheltuieli cu asigurarile	(199.862)	(289.348)	(342.579)	(381.668)	(420.919)	(460.316)
Cheltuieli de marketing	(3.062.249)	(7.703.819)	(6.824.587)	(7.736.172)	(7.763.934)	(7.799.347)
Cheltuieli cu taxele	(3.226.354)	(4.916.751)	(8.234.445)	(11.634.753)	(14.227.361)	(15.786.746)
Cheltuieli cu telecomunicatii	(431.595)	(471.286)	(538.484)	(597.574)	(657.818)	(720.879)
Cheltuieli cu servicii bancare	(583.211)	(1.443.642)	(2.882.488)	(4.047.387)	(5.112.055)	(6.088.281)
Alte cheltuieli operationale	(205.027)	(217.607)	(254.518)	(289.773)	(329.401)	(374.046)
EBITDA	**6.958.723**	**7.534.602**	**25.884.592**	**45.339.434**	**72.665.619**	**100.272.532**
Cheltuieli cu deprecierea si amortizarea	(1.942.719)	(2.984.568)	(5.182.652)	(7.897.030)	(10.887.715)	(13.890.196)
Profitul din exploatare	**5.016.004**	**4.550.034**	**20.701.941**	**37.442.404**	**61.777.904**	**86.382.336**
Venituri din dobanzi	37.501	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000
Cheltuieli cu dobanzile	(630.329)	(1.136.244)	(1.279.784)	(1.345.609)	(1.414.725)	(1.505.649)
Alte cheltuieli financiare	(72.660)	-	-	-	-	-
Cheltuiala cu impozitul pe profit	(650.145)	(542.253)	(3.103.592)	(5.771.534)	(9.654.156)	(13.579.253)
Profitul net	**3.700.370**	**2.883.536**	**16.330.564**	**30.337.261**	**50.721.024**	**71.309.433**

Nota: P=Prognozat *Sursa: ZEBRAPAY SA*

Bugetul de venituri si cheltuieli prezentat pentru perioada 2021-2026 nu a fost aprobat formal de organele de conducere ale Societatii, fiind intocmit de catre conducerea Emitentului in scopul redactarii prezentului Memorandum necesar pentru procesul de admitere la Tranzactionare al obligatiunilor Emitentului.

Principalele elemente pe care se bazeaza planul de afaceri al Societatii sunt:

- **Dezvoltarea retelei de Statii de Plata din Romania**
  Emitentul are in plan dezvoltarea retelei de Statii de Plata, atat in sistem de franciza cat si prin Statii de Plata proprii, accentul fiind pus in special pe cresterea numarului de Statii de Plata proprii. Astfel, pana in anul 2026, Societatea are in plan cresterea numarului de Statii de Plata pana la aproximativ 11.000 de terminale, fata de 5.700 la sfarsitul anului 2020.

- **Dezvoltarea unei aplicatii mobile in vederea diversificarii serviciilor oferite utilizatorilor**
  Societatea isi propune sa creeze o solutie omni-channel de servicii financiare mulate pe nevoile si pe intelesul populatiei nebancarizate si slab bancarizate din Romania. Aceasta initiativa se va concretiza prin lansarea unei aplicatii mobile in 2021, care va fi o completare la reteaua fizica de Statii de Plata, avand functionalitati inovatoare ce vor permite alimentarea instant a oriacrui card bancar, prin depunerea de numerar la orice Statie de Plata SelfPay, transferul de bani intre cardurile emise de orice banca din Romania, atat pentru cardurile proprii cat si in regim P2P (peer-to-peer). Aceste functionalitati vor fi disponibile la momentul lansarii, urmand ca pe parcurs sa fie adaugate si alte functionalitati, inclusiv platile de facturi. Obiectivul Societatii este sa atraga minim 250.000 de utilizatori ai aplicatiei pana in 2023-2024.

- **Infiintarea si dezvoltarea retelelor de Statii de Plata din Spania, Italia, Franta si Irlanda**
  Incepand cu anul 2022, Societatea are in plan iesirea directa in afara tarii, prin dezvoltarea unor retele de Statii de Plata in patru piete tinta: Spania, Italia, Franta si Irlanda. Aceste tari au fost selectate deoarece exista comunitati semnificative de romani, care vor avea astfel o alternativa inovatoare si la indemana pentru transferul de bani catre rudele din Romania.

  Societatea isi propune concetarea tuturor comunitatilor de romani intr-un ecosistem de servicii financiare, simplu si accesibil, care sa contribuie la incluziunea financiara a acestora. Aplcatia mobila va fi de asemenea disponibila in fiecare din cele trei tari, urmand ca pe viitor, aplicatiile din fiecare tara sa se contopeasca intr-

o singura aplicatie disponibila la nivel european, prin care toti utilizatorii vor fi conectati.

Demersurile pentru intrarea in aceste piete au fost deja initiate, Societatea recrutand o persoana responsabila pentru dezvoltarea internationala, care sa coordoneze si sa implementeza strategia de extindere a Societatii.

Pe langa aceste servicii aditionale, Statiile de Plata vor functiona in mod similar cu cele din Romania. In ceea ce priveste numarul de Statii de Plata, este estimat un numar total de aproximativ 7.500 terminale la finalul anului 2026, cumulat pentru toate cele patru tari.

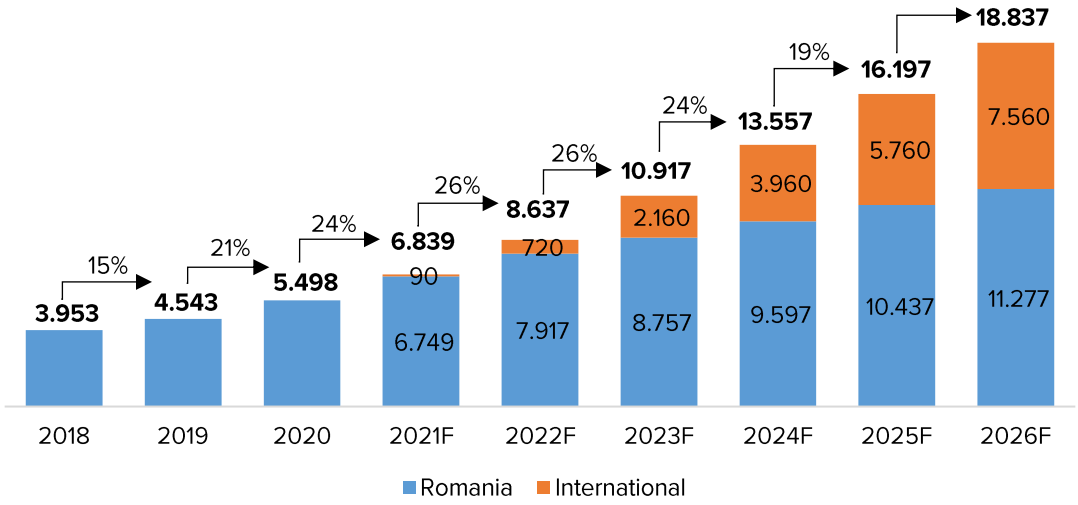
- **Economiile de scara**
  In 2019, ca urmare a cresterii numarului de Statii de Plata, si implicit al numarului de tranzactii efectuate, Societatea a obtinut economii de scara, imbunatatindu-si astfel profitabilitatea. Avand in vedere faptul ca numarul de Statii de Plata va creste in continuare, iar serviciile oferite utilizatorilor vor fi si ele extinse si diversificate, numarul de tranzactii este estimat sa creasca intr-un ritm accelerat in perioada 2021-2026.

Pornind de la aspectele mentionate mai sus, conducerea Societatii a estimat veniturile pentru perioada de prognoza pe baza urmatoarelor ipoteze:

a) Numarul total de Statii de Plata

Evolutia numarului total de Statii de Plata
(sfarsit de an, 2018 – 2026)

16%



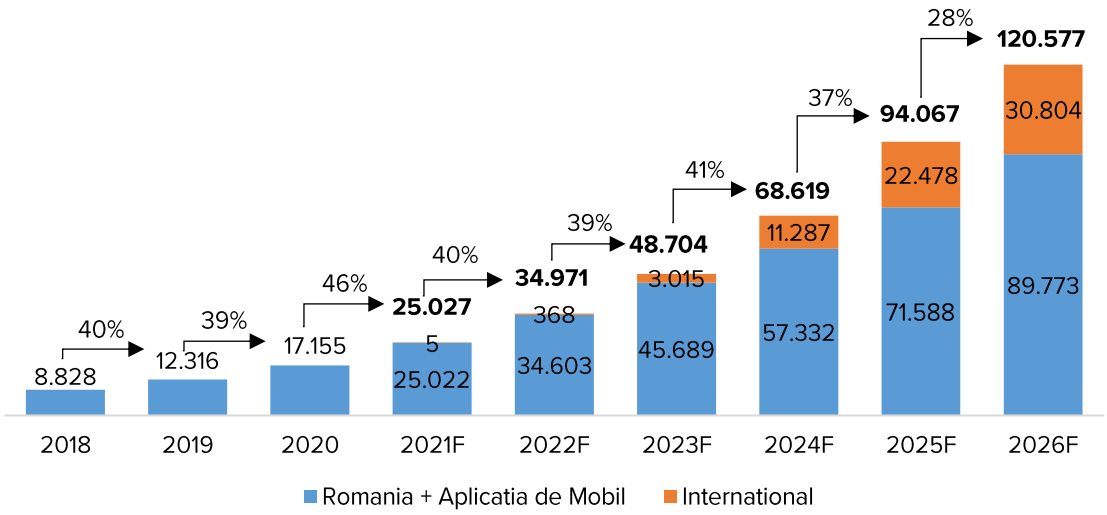
Numarul de Statii de Plata este estimat sa creasca in continuare, fiind estimat sa atinga un total de aproximativ 19.000 de terminale la finalul anului 2026. Aceasta evolutie va fi sustinuta atat de dezvoltarea retelei nationale, care este estimata sa se dubleze pana in 2026, cat si de reteaua internationala din cele patru piete tinta: Italia, Spania, Franta si Irlanda. Ritmul de crestere inregistrat in perioada 2018-2020 este prognozat sa se mentina constant pana in 2024, la un nivel anual de circa 24-26%, urmand sa incetineasca spre finalul perioadei de prognoza.

Un alt aspect important de luat in calcul este potentialul celor trei piete tinta care, din punct de vedere al populatiei, sunt semnificativ mai mari decat Romania, avand populatii intre 47-60 de milioane de locuitori.

b) Numarul total de tranzactii anuale

Evolutia numarului de tranzactii anuale

(mii de tranzactii, 2018 – 2026)

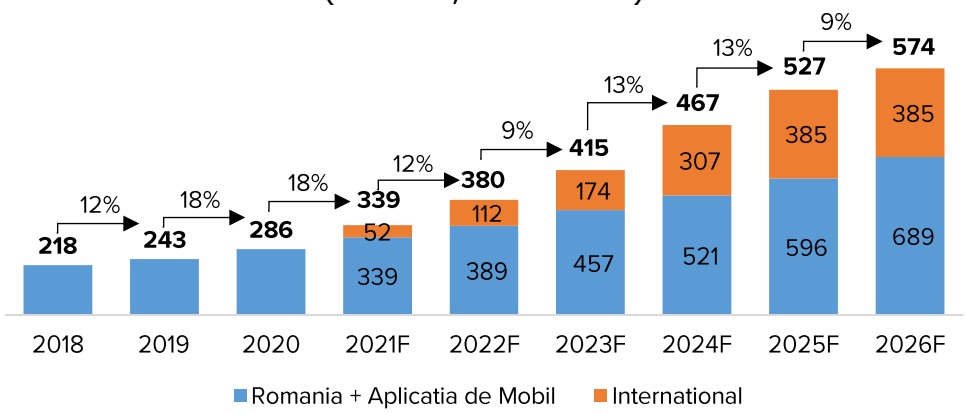


Numarul de tranzactii efectuate prin Statiile de Plata este estimat sa creasca atat datorita numarului din ce in ce mai mare de Statii de Plata, cat si datorita cresterii notorietatii brandului ca urmare a investitiilor in marketing pe care Societatea le are in plan. In plus, aceasta crestere va fi sustinuta si de aplicatia mobila ce va fi lansata in 2021 care va genera noi fluxuri de tranzactii.

Astfel, ritmul de crestere preconizat pentru perioada 2021-2026 va fi in linie cu evolutia istroica, numarul tranzactiilor crescand cu aproximativ 30-40% in primii ani, incetinind spre finalul perioadei de prognoza.

c) Numarul mediu de tranzactii lunare per Statie de Plata

Evolutia numarului mediu de tranzactii lunare / Statie de Plata
(tranzactii, 2018 – 2026)

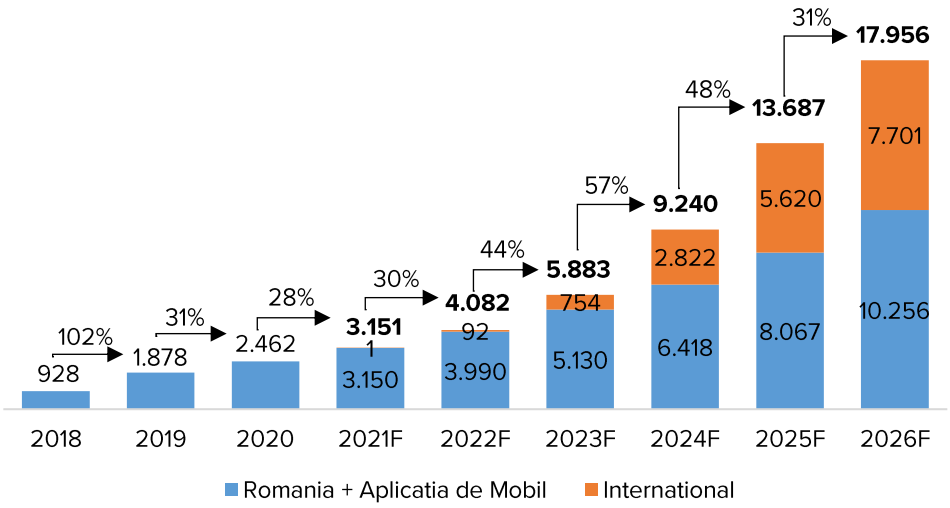


Numarul mediu de tranzactii efectuate prin intermediul Statiilor de Plata a crescut in mod constant in ultimii ani, inregistrand cresteri de 12% respectiv 18% in perioada 2018-2020. Pentru perioada prognozata, Societatea estimeaza ca

numarul mediu lunar de tranzactii pentru Statiile de Plata din Romania sa inregistreze o crestere de aproximativ 2,4x pana in 2026, sustinuta atat de aplicatia mobila, care va permite utilizatorilor sa faca depuneri de numerar in conturile bancare prin intermediul Statiilor de Plata, cat si de diversificarea numarului de servicii disponibile. Pentru Statiile de Plata din pietele externe, numarul de tranzactii lunare este estimat sa ajunga la 385 spre sfarsitul perioadei de prognoza, la un nivel similar cu cel inregistrat in prezent pentru Statiile de Plata din Romania.

d) Valoara anuala a platilor procesate

Evolutia valorilor procesate anual
(milioane lei, 2018 – 2026)



O alta ipoteza importanta utilizata pentru prognozarea planului de afaceri este legata de valorile procesate anual, care sunt estimate sa creasca de la aproximativ 2,5 miliarde de lei in 2020, la circa 18 miliarde de lei in 2026. Aceste cresteri vor veni pe de-o parte din numarul din ce in ce mai mare de tranzactii, cat si din serviciile financiare disponibile in cadrul aplicatiei de mobil. De exemplu, cresterea de 102% inregistrata in anul 2019 a venit ca urmare a preluarii volumelor din unitatile CEC Bank unde au fost instalate Statii de Plata, prin care utilizatorii puteau efectua diverse tranzactii precum depunerea de numerar.

In aceste conditii, vanzarile (care reprezinta peste 96% din veniturile totale) sunt estimate sa creasca intr-un ritm accelerat in perioada 2021-2026, la finalul perioadei atingand 472,6 milioane de lei, reprezentand o crestere de circa 3,6x, si o dinamica anuala medie de peste 25%.

Marja bruta este estimata sa continue tendinta de imbunatatire in urmatorii 5-6 ani, ajungand la 35,3% in 2026, fata de 21% in 2020, in mare parte datorita cresterii

randamentului Statiilor de Plata, dar si prin extinderea internationala si diversificiarea serviciilor oferite. Acest aspect se observa si in evolutia vanzarilor, care cresc intr-un ritm mai accelerat decat costurile, pe de-o parte datorita Statiilor de Plata proprii, iar pe de alta parte datorita faptului ca intermedierile de servicii, impreuna cu aplicatia mobila vor inregistra cresteri mult mai mari in comparatie cu reincarcarile electronice care tind sa se stabilizeze.

Ca urmare a imbunatatirii marjei brute, si EBITDA va avea o evolutie similara, fiind estimata sa atinga valoarea de 100 de milioane de lei in 2026, fiind imbuntatita si marja pana la nivelul de 21,2% fata de 5,3% in 2020, in special ca urmare a economiilor de scara ce vor avea loc. Pe masura ce veniturile companiei cresc ca urmare a dezvoltarii retelei de Statii de Plata si a numarului din ce in ce mai mare de tranzactii, costurile asociate statiilor de plata (precum chiriile si costurile de mentenanta) si costurile indirecte, inclusiv cu angajatii, pastreaza un ritm de crestere mai scazut.

Pentru a sustine planurile de dezvoltare, Societatea va recruta noi angajati in 2021 si 2022 si va accelera investitiile in marketing, aceste costuri reflectandu-se in EBITDA, motiv pentru care cresterea va fi relativ mica in acesti doi ani. Incepand cu anul 2023, aceste cheltuieli se vor stabiliza, numarul de angajati de la acel moment fiind suficient pentru a sustine opertaiunile de zi cu, iar cheltuielile de marketing vor ramane constante, in jurul valorii de 7-8 milioane de lei anual, motiv pentru care EBITDA va inregistra un salt semnificativ de la 7,5 milioane de lei in 2022 la 25,8 milioane de lei in 2023 (pentru mai multa claritate, in 2022 cheltuielile cu angajatii sunt estimate sa creasca cu 3,5 milioane de lei, iar cheltuielile de marketing cu 4,6 milioane de lei, reprezentand un total de 8,1 milioane de lei).

Avand in vedere ca o buna parte din Statiile de Plata sunt detinute si operate de dealeri, iar costul de achizitie ale acestora este relativ redus, cheltuielile cu deprecierea si amortizarea sunt estimate la aproximativ 13,9 milioane de lei in in 2026, rezultand astfel un profit din exploatare de 86,3 milioane de lei si un rezultat net de 71,3 milioane de lei si o marja neta de 15,1%.

Datorii financiare

Tinand cont de faptul ca strategia Emitentului presupune o expansiune accelerata, atat la nivel local cat si international, dar si diversificarea surselor de capital prin care sa finanteze aceasta dezvoltare, este dificil de estimat evolutia datoriei financiare si a cheltuielilor cu dobanzile pentru perioada 2021-2026. Totusi, conducerea urmareste in

mod constant pozitia financiara a Emitentului si isi propune adoptarea unei politici de indatorare prudente si mentinerea unui nivel ridicat al ratei de acoperire a cheltuielilor cu dobanzile din EBITDA.

RON	2021P	2022P	2023P	2024P	2025P	2026P
Cheltuieli cu dobanzile	-630.329	-1.136.244	-1.279.784	-1.345.609	-1.414.725	-1.505.649
EBITDA	6.958.723	7.534.602	25.884.592	45.339.434	72.665.619	100.272.532
Rata de acoperire a cheltuielilor cu dobanzile (EBITDA)	11,0 x	6,6 x	20,2 x	33,7 x	51,4 x	66,6 x

Nota: P=Prognozat *Sursa: ZEBRAPAY SA*

4. **Situatiile financiare ale Emitentului aferente exercitiilor financiare incheiate in 2018, 2019 si 2020, cu rapoartele auditorilor**

Documente anexate.

Emitent **Consultant Autorizat**

ZEBRAPAY SA **BT Capital Partners**