

ATENTIE: ACEST DOCUMENT ESTE INTOCMIT PE BAZA
INFORMATIILOR DISPONBILE LA DATA DE MAI JOS. PANA LA
MOMENTUL EFECTIV AL ADMITERII OBLIGATIUNILOR LA
TRANZACTIONARE LA BURSA DE VALORI BUCURESTI
ACESTE INFORMATII POT SUFERI MODIFICARI IN FUNCTIE DE
EVENIMENTELE ULTERIOARE ACESTEI DATE
23.06.2021

**MEMORANDUM
AL OBLIGATIUNILOR CORPORATIVE,
NOMINATIVE,
DEMATERIALIZATE, NECONDITIONATE,
NECONVERTIBILE SI NEGARANTATE,
CU SCADENTA 2026
EMISE DE**

VIVRE DECO S.A.
(„VIV26E”)

VIVRE

Societate pe actiuni,

Inregistrata sub nr. J40/3718/2012, CUI RO 30010618

Sediu social: B-dul Tudor Vladimirescu, Nr. 22, Green Gate Office, Etaj 7, Sector 5, Bucuresti, Romania

Consultant Autorizat

TradeVille

CUPRINS

Nota catre investitori	4
DEFINITII	6
I. INFORMATII GENERALE DESPRE EMITENT	11
1. Persoane responsabile	11
2. Informatii despre emitent	12
2.1 Date de identificare	15
2.2 Scurt istoric al Emitentului	16
3. Descrierea activitatii Emitentului	19
4. Informatii cu privire la actiuni si la structura actionariatului Emitentului	23
5. Conducerea Societatii	24
5.1 Consiliul de Administratie	24
5.2 Conducerea executiva	25
6. Functionarea organelor de administrare si conducere	30
7. Detalii cu privire la angajati. Organigrama	31
8. Cota de piata/Principalii competitori	34
9. Detalierea structurii cifrei de afaceri pe segmente de activitate sau linii de business	39
10. Clienti si furnizori / contracte semnificative	41
11. Principalii indicatori operationali	44
12. Scurta descriere a ultimelor rezultate financiare disponibile ale Emitentului	47
13. O declaratie referitoare la politica si practica privind prognozele, in concordanta cu principiile de guvernanta corporativa a instrumentelor listate in cadrul SMT – BVB	59
14. O declaratie referitoare la politica si practica privind dividendele, in concordanta cu principiile de guvernanta corporativa a instrumentelor listate in cadrul SMT – BVB	60

15. Descrierea planului de dezvoltare a afacerii, aprobat de catre Administrator	60
16. Factori de risc	61
Riscuri legate de activitatea Emitentului	61
Riscuri legate de Oferta si de Obligatiuni	69
17. Informatii privind valorile mobiliare ce urmeaza a fi admise la tranzactionare si destinatia fondurilor obtinute; Informatii cu privire la oferte de valori mobiliare derulate in perioada de 12 luni anterioara emisiunii	73
18. Planuri legate de viitoare operatiuni pe piata de capital	80
19. Numirea Auditorilor	80
20. Societati afiliate si procentul de actiuni detinute	81
ANEXE	83

NOTA CATRE INVESTITORI

Informatiile din prezentul Memorandum au fost furnizate de catre Emitent sau deriva din alte surse care sunt indicate in continutul documentului.

Prezentul Memorandum include informatii necesare admiterii la tranzactionare in cadrul Sistemului Multilateral de Tranzactionare operat de Bursa de Valori Bucuresti a 14,000 obligatiuni nominative, neconditionate, neconvertibile si negarantate („Obligatiunile”), cu optiune de rascumparare inainte de scadenta la initiativa Emitentului, denuminate in euro, cu scadenta in 60 de luni de la Data Emisiunii, cu valoare nominala de 500 EUR/obligatiune, cu o rata anuala fixa a cuponului de 5.50%, platibila semestrial, obligatiuni emise de catre VIVRE DECO S.A. (denumita in continuare „Emitentul” sau „Societatea”), in baza unei oferte de vanzare valori mobiliare derulate in conditiile art. 16 alin. (3) din Legea nr. 24/2017, fara intocmirea si publicarea unui prospect.

Oferta de obligatiuni emise de societatea VIVRE DECO S.A. a fost aprobata prin Hotararea Adunarii Generale Extraordinare a Actionarilor din data de 10.03.2021, depusa la ONRC, conform cererii de depunere si mentionare acte nr. 117034 din data de 29.03.2021 si, inregistrata in registrul comertului la data de 31.03.2021, in baza rezolutiei nr. 44161 din data de 30.03.2021, conform Certificatului de inregistrare depunere si mentionare acte, si publicata in Monitorul Oficial al Romaniei Partea a IV-a nr. 1734 din data de 28.04.2021 si Decizia Consiliului de Administratie al Societatii din 10.03.2021.

Nicio alta persoana fizica sau juridica, in afara de Emitent, nu a fost autorizata sa furnizeze informatii sau documente referitoare la Obligatiunile descrise in prezentul Memorandum, si nicio alta persoana fizica sau juridica nu a fost autorizata sa furnizeze informatii, declaratii, aprecieri sau documente referitoare la Obligatiuni, altele decat cele cuprinse in acest document si in informatiile incorporate prin referinta in acesta. Orice informatii sau documente furnizate in afara prezentului Memorandum nu trebuie luate in considerare ca fiind autorizate de catre Emitent sau de catre Consultantul Autorizat, care nu isi asuma nicio raspundere in acest sens.

Fiecare investitor va trebui sa isi consulte proprii consultanti juridici, financiari, fiscali sau de alta natura, contabili sau alti consilieri in legatura cu aspectele juridice, de impozitare, de afaceri, financiare sau in legatura cu aspectele implicate de cumpararea, pastrarea sau transferarea obligatiunilor. Emitentul si Consultantul Autorizat nu isi asuma nicio responsabilitate cu privire la aceste aspecte.

Dupa parcurgerea prezentului Memorandum, Emitentul declara ca, in baza cunostintelor pe care le detine, prezentul document dezvaluie toate informatiile importante cu privire la Emitent si la Obligatiuni, informatiile sunt adevarate si exacte

sub toate aspectele importante.

Prezentul Memorandum este intocmit pentru admiterea la tranzactionare a Obligatiunilor prezente si nu se refera si nici nu poate fi utilizat drept baza pentru justificarea unei investitii in cadrul oricarei oferte ulterioare lansate de Emitent.

O investitie in valorile mobiliare implica un grad de risc. A se vedea sectiunea “Factori de risc” din prezentul Memorandum pentru prezentarea unor aspecte pe care investitorii ar trebui sa le ia in considerare inainte de a face o investitie in Obligatiuni.

Consultantul Autorizat nu isi asuma nicio raspundere pentru continutul acestui Memorandum sau pentru alte declaratii facute sau pretins a fi facute prin acesta sau in numele acestora in legatura cu Emitentul sau Obligatiunile. -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. Consultantul Autorizat, in mod corespunzator, declina, in masura permisa de legea aplicabila, orice raspundere, pe care ar putea-o avea in legatura cu acest Memorandum sau cu o astfel de declaratie.

Conventii de scriere: pe parcursul acestui document nu am folosit caractere diacritice, am utilizat virgula („ , ”) ca separator de mie si punctul („ . ”) ca separator zecimal.

Datele financiare ale firmei sunt individuale, din perioada 2018 – 2019, respectiv consolidate, din anul 2020.

DEFINITII

In cuprinsul prezentului Document, cu exceptia cazului in care se prevede expres contrariul, urmatoorii termeni vor avea urmatoarele semnificatii, aplicabile deopotriiva formelor de plural si de singular:

Act Constitutiv	Actul Constitutiv al Emitentului, in forma aprobata prin Hotararea AGEA VIVRE DECO S.A. din 15.07.2020
ASF	Autoritatea de Supraveghere Financiara
BVB	Bursa de Valori Bucuresti S.A., operator al unei piete reglementate si care administreaza sistemului multilateral de tranzactionare, pe care sunt listate obligatiunile VIV25E ale Emitentului.
CAEN	Clasificarea Activitatilor in Economia Nationala
Consiliul de Administratie si/sau CA	Consiliul de Administratie al Emitentului, oricare ar fi componenta acestuia la un anumit moment
Consultant Autorizat	SSIF Tradeville S.A cu sediul in Calea Vitan nr. 6A, Bl. B, Tronson B, et.3, sector 3, Bucuresti
Cupon (Dobanda)	Suma de bani corespunzatoare dobanzii calculate pentru perioada cupon a acestuia, datorata periodic de catre Emitent Detinatorilor de Obligatiuni inregistrati in Registrul Detinatorilor de Obligatiuni la Data de Referinta si la plata careia acesta s-a angajat prin Documentul de Emisiune.
Data Cupon	Reprezinta ziua calendaristica la care devine exigibila obligatia Emitentului de a efectua plata unui cupon si/sau a principalului catre Detinatorii de Obligatiuni, la data de referinta stabilita pentru cuponul respectiv. Reprezinta fiecare dintre urmatoarele date: 21 octombrie 2021, 21 aprilie 2022, 21 octombrie 2022, 21 aprilie 2023, 21 octombrie

2023, 21 aprilie 2024, 21 octombrie 2024, 21 aprilie 2025, 21 octombrie 2025, 21 aprilie 2026.

Cuponul este platibil semestrial.

Data de Referinta

Reprezinta ziua calendaristica cu 10 (zece) Zile Lucretoare inainte de Data Cupon sau de Data Scadentei, dupa caz. Este data care serveste la identificarea proprietarilor de obligatiuni care au dreptul de a primi cuponul curent si/sau valoarea integrala a principalului, in conformitate cu prezentul document.

Data de Emisiune

Reprezinta data la care sunt emise Obligatiunile si de la care incepe sa se acumuleze dobanda corespunzatoare primului Cupon. Data de Emisiune este 21.04.2021.

60 (saizeci) de luni de la Data de Emisiune, respectiv 21.04.2026

Data Scadentei

Data de Rascumparare

Data la care Obligatiunile vor fi rascumparate la valoarea nominala, respectiv Data Scadentei, sau in cazul in care Data Scadentei nu este o Zi Lucretoare, Ziua Lucretoare imediat urmatoare Datei Scadentei.

Detinatorul de Obligatiuni

Reprezinta persoana pe al carui nume sunt inregistrate Obligatiunile la Data de Referinta in Registrul Detinatorilor de Obligatiuni.

Depozitarul Central

Inseamna societatea de registru a valorilor mobiliare din Romania, cu sediul in Bld. Carol nr. 34-36, Bucuresti, Romania, autorizata si supravegheata de catre Autoritatea de Supraveghere Financiara; este entitatea care tine registrele Emitentului (de actiuni, respectiv de obligatiuni) si care opereaza sistemul de compensare si decontare a tranzactiilor derulate pe pietele administrate de BVB.

Emitentul sau Societatea	VIVRE DECO S.A. cu sediul social in B-dul Tudor Vladimirescu, Nr. 22, Green Gate Office, Etaj 7, Sector 5, Bucuresti, Romania, Cod de Identificare Fiscala RO 30010618, nr. de inregistrare la Registrul Comertului J40/3718/2012, pagina de internet https://www.vivre.ro/
Grupul sau Grupul Vivre	Format din Vivre Deco SA, Vivre Logistics SRL, Technologies by Vivre SRL si Vivre Food. Grupul nu este inregistrat la Oficiul National al Registrului Comertului. Se poate regasi in text inclusiv sub forma Grupul Vivre Deco S.A.
Lei sau RON	Reprezinta moneda nationala a Romaniei
Euro, EUR sau €	Moneda oficiala a statelor membre Zonei Euro
USD, \$, dolar SUA sau dolar	Moneda oficiala a Statelor Unite ale Americii
Memorandum	Acest document de prezentare intocmit in vederea admiterii la tranzactionare in cadrul SMT a obligatiunilor VIV26E emise de Vivre Deco S.A
Obligatiuni	Obligatiunile oferite de catre Emitent in cadrul Ofertei, respectiv un numar de 14,000 obligatiuni corporative, negarantate, nominative, neconditionate, neconvertibile, denominate in EUR, cu o valoare nominala individuala de 500 EUR si a caror valoare nominala totala este de 7 milioane EUR, emise de VIVRE DECO S.A., cu o scadenta finala de 60 luni (5 ani) de la Data de Emisune, 21.04.2021, si o rata a cuponului anuala fixa de 5.50%, platibila semestrial, conform Hotararii Adunarii Generale Extraordinare a Actionarilor din data de 10.03.2021 si Deciziei Consiliului de Administratie al Societatii din 10.03.2021.
Posibilitate de rascumparare anticipata	Da. Emitentul va avea dreptul de a rascumpara Obligatiunile integral dar nu si partial, la initiativa sa, incepand

cu al doilea an al duratei de viata a Obligatiunilor, caz in care Emitentul va plati Detinatorilor de Obligatiuni pentru fiecare obligatiune detinuta la Data de Referinta, un pret de rascumparare „clean” de 102.5% (alaturi de dobanda acumulata pana la data rascumpararii).

Rata Cupon (Rata de Dobanda)

Reprezinta o rata fixa a dobanzii, de 5.50% pe an.

Registrul Detinatorilor de Obligatiuni

Reprezinta evidenta Detinatorilor de Obligatiuni pastrata in format electronic de catre Depozitarul Central in baza contractului incheiat de Emitent cu Depozitarul Central.

Registrul administrat si gestionat de catre Depozitarul Central in care detinatorii de obligatiuni sunt inregistrati ca proprietari.

SMT

Sistem Multilateral de Tranzactionare al BVB

Zi Lucretoare

Orice zi in care atat piata romaneasca interbancara, cat si sistemele de tranzactionare ale Bursei de Valori Bucuresti si sistemele de compensare-decontare ale Depozitarului Central si Platforma TARGET2Securities (T2S) sunt deschise pentru desfasurarea activitatii.

I. INFORMATII GENERALE DESPRE EMITENT

1. PERSOANE RESPONSABILE

Persoanele responsabile de intocmirea Memorandumului sunt Emitentul si Consultantul Autorizat.

Informatiile cuprinse in redactarea prezentului document, referitoare la Emitent si la activitatea desfasurata de acesta, au fost furnizate de catre VIVRE DECO SA ("Emitentul" sau "Societatea"), societate pe actiuni, cu sediul social in Bucuresti, B-dul. TUDOR VLADIMIRESCU 22 B, Sectorul 5, avand Cod Unic de Inregistrare RO 30010618, numar de ordine la Registrul Comertului J40/3718/2012, reprezentata in mod legal prin Monica Cadogan, Director General.

Consultantul Autorizat Ofertei este Tradeville S.A., societate de servicii de investitii financiare cu sediul in Calea Vitan nr. 6A, Bl. B, Tronson B, et. 3, sector 3, Bucuresti; tel: (+4) 021 318 75 55; fax: (+4) 021 318 75 57, inregistrata la Oficiul Registrului Comertului cu nr. J40/5868/1996 si avand cod unic de inregistrare RO 8694021, societate de servicii de investitii financiare functionand in baza Deciziei CNVM nr. 2225/15.07.2003, nr. inregistrare Registrul A.S.F. PJR01SSIF400033 din 17.05.2006, reprezentata prin Ovidiu-George Dumitrescu, in calitate de Director General Adjunct.

Emitentul este cel care isi asuma intreaga responsabilitate pentru informatiile incluse in acest Memorandum. Emitentul declara ca dupa realizarea tuturor verificarilor rezonabile pentru a se asigura ca aceasta declaratie este corecta, toate informatiile incluse in document sunt, dupa cunostinta sa, conforme cu realitatea si documentul nu contine omisiuni susceptibile sa ii afecteze semnificatia.

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

SSIF Tradeville S.A., reprezentat de catre Dl. Ovidiu-George Dumitrescu, director general adjunct, este Consultantul Autorizat si a elaborat prezentul Memorandum, conform „Precizarilor Tehnice privind Documentul de Prezentare intocmit pentru admiterea in cadrul sectiunii de Instrumente Financiare Listate pe SMT (MEMORANDUM)”, aprobate prin Decizia Directorului General al BVB nr. 609/27.12.2019.

Consultantul Autorizat nu a verificat in mod independent si nu isi asuma nicio

raspundere in legatura cu nicio informatie cuprinsa in prezentul Memorandum. Raspunderea exclusiva si completa cu privire la informatiile cuprinse in prezentul document revine doar Emitentului.

Emitentul este singur responsabil pentru continutul, realitatea si corectitudinea documentelor si informatiilor pe care acesta le-a furnizat Consultantului Autorizat pentru redactarea documentului.

Emitentul declara ca toate opiniile exprimate in acest document sunt rezultatul unei analize atente si diligente si sunt fundamentate pe ipoteze si prezumtii de buna credinta si rezonabile. In baza cunostintelor sale, Emitentul confirma ca acest document contine toate informatiile importante cu privire la Emitent, la afacerile acestuia si la instrumentele financiare emise si ca toate aceste sunt reale si corecte. De asemenea, Emitentul confirma ca informatiile prezentate nu sunt de natura a induce in eroare si ca toate opiniile, previziunile si intentiile Emitentului incluse in prezentul Memorandum sunt exprimate cu buna credinta.

Emitentul confirma ca, dupa stiinta sa, nu exista nici o alta informatie care sa fi fost omisa a fi inclusa in acest Memorandum si (i) care ar fi fost necesara pentru a permite investitorilor si celor care-i consiliaza pe acestia in privinta intentiei investitionale sa faca o evaluare corecta a tuturor activelor si pasivelor, a profitului sau pierderilor si a perspectivelor Emitentului precum si a drepturilor decurgand din actiuni/obligatiuni, (ii) a carei omisiune sa duca la formarea unei opinii eronate cu privire la activitatea Emitentului, (iii) sau care, in contextul admiterii la tranzactionare, sa fi fost sau sa fie importanta si necesar a fi inclusa in cadrul prezentului Memorandum.

Dupa verificarea continutului prezentului Memorandum, reprezentantii legali ai VIVRE DECO 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 introduse la tranzactionare, si prezinta o descriere riguroasa a factorilor de risc legati de participarea la tranzactionare a instrumentelor oferite.

2. INFORMATII DESPRE EMITENT

2.1. Date de identificare

VIVRE DECO SA este persoana juridica romana, desfasurandu-si activitatea in conformitate cu legislatia din Romania.

Denumire	VIVRE DECO
Forma Juridica	Societate pe Actiuni
Durata de functionare	Nelimitata
Sediu social	B-dul. TUDOR VLADIMIRESCU 22 B, Sectorul 5, Bucuresti, Romania
Nr. De inregistrare la ONRC Bucuresti	J40/3718/2012
Cod unic de inregistrare	RO 30010618
Capital social	7,250,800 LEI
Cod CAEN – Obiect principal de activitate	4791 - Comert cu amanuntul prin intermediul caselor de comenzi sau prin Internet
Telefon	021 4500133
Fax	-
Persoana de contact in relatia cu BVB	Monica Cadogan, Director General
E-mail:	contact@vivre.ro
Website	www.vivre.ro
Cod LEI	254900E8KV6C05G93Q76
Simbol de subscriere Obligatiuni	VIV26E
Cod ISIN Obligatiuni	RO7VX2N5Z5L7

DOMENIU DE ACTIVITATE / CAEN

Domeniul principal de activitate al Societatii este: Comert cu amanuntul care nu se efectueaza prin magazine, standuri, chioscuri si piete (CAEN 479).

Activitatea principala a Societatii este: Comert cu amanuntul prin intermediul caselor de comenzi sau prin Internet (CAEN 4791).

Societatea poate desfasura urmatoarele activitati secundare:

- 1392** - Fabricarea de articole confectionate din textile (cu exceptia imbracamintei si lenjeriei de corp)
- 1413** - Fabricarea altor articole de imbracaminte (exclusiv lenjeria de corp)
- 1812** - Alte activitati de tiparire n.c.a.
- 2511** - Fabricarea de constructii metalice si parti componente ale structurilor metalice
- 3299** - Fabricarea altor produse manufacturiere n.c.a.
- 4120** - Lucrari de constructii ale cladirilor rezidentiale si nerezidentiale
- 4511** - Comert cu autoturisme si autovehicule usoare (sub 3,5 tone)
- 4519** - Comert cu alte autovehicule
- 4611** - Intermedieri in comertul cu materii prime agricole, animale vii, materii prime textile si cu semifabricate (intermedieri exclusiv cu materii prime textile)
- 4615** - Intermedieri in comertul cu mobila, articole de menaj si de fierarie
- 4616** - Intermedieri in comertul cu textile, confectionii din blana, incaltaminte si articole din piele
- 4617** - Intermedieri in comertul cu produse alimentare, bauturi si tutun
- 4618** - Intermedieri in comertul specializat in vanzarea produselor cu caracter specific, n.c.a.
- 4619** - Intermedieri in comertul cu produse diverse
- 4622** - Comert cu ridicata al florilor si al plantelor
- 4642** - Comert cu ridicata al imbracamintei si incaltamintei
- 4643** - Comert cu ridicata al aparatelor electrice de uz gospodaresc, al aparatelor de radio si televizoarelor
- 4644** - Comert cu ridicata al produselor din ceramica, sticlarii, si produse de intretinere
- 4647** - Comert cu ridicata al mobilei, covoarelor si a articolelor de iluminat
- 4648** - Comert cu ridicata al ceasurilor si bijuteriilor
- 4649** - Comert cu ridicata al altor bunuri de uz gospodaresc
- 4675** - Comert cu ridicata al produselor chimice - cu exceptia produselor fitosanitare
- 4690** - Comert cu ridicata nespecializat
- 4711** - Comert cu amanuntul in magazine nespecializate, cu vanzare predominanta de produse alimentare, bauturi si tutun
- 4719** - Comert cu amanuntul in magazine nespecializate, cu vanzare predominanta de produse nealimentare
- 4742** - Comert cu amanuntul al echipamentului pentru telecomunicatii in magazine specializate

- 4753** - Comert cu amanuntul al covoarelor, carpetelor, tapetelor si a altor acoperitoare de podea, in magazine specializate
- 4759** - Comert cu amanuntul al mobilei, al articolelor de iluminat si al articolelor de uz casnic n.c.a., in magazine specializate
- 4765** - Comert cu amanuntul al jocurilor si jucariilor, in magazine specializate
- 4777** - Comert cu amanuntul al ceasurilor si bijuteriilor, in magazine specializate
- 4778** - Comert cu amanuntul al altor bunuri noi, in magazine specializate
- 4779** - Comert cu amanuntul al bunurilor de ocazie vandute prin magazine
- 4799** - Comert cu amanuntul efectuat in afara magazinelor, standurilor, chioscurilor si pietelor
- 4941** - Transporturi rutiere de marfuri
- 5210** - Depozitari
- 5224** - Manipulari
- 5229** - Alte activitati anexe transporturilor
- 5320** - Alte activitati postale si de curier
- 5811** - Activitati de editare a cartilor
- 5812** - Activitati de editare de ghiduri, compendii, liste de adrese si similare
- 5813** - Activitati de editare a ziarelor
- 5814** - Activitati de editare a revistelor si periodicelor
- 5819** - Alte activitati de editare
- 5829** - Activitati de editare a altor produse software
- 5920** - Activitati de realizare a inregistrarilor audio si activitati de editare muzicala
- 6010** - Activitati de difuzare a programelor de radio
- 6020** - Activitati de difuzare a programelor de televiziune
- 6201** - Activitati de realizare a soft-ului la comanda (software orientat client)
- 6202** - Activitati de consultanta in tehnologia informatiei
- 6209** - Alte activitati de servicii privind tehnologia informatiei
- 6311** - Prelucrarea datelor, administrarea paginilor web si activitati conexe
- 6312** - Activitati ale portalurilor web
- 6399** - Alte activitati de servicii informationale n.c.a.
- 6810** - Cumpararea si vanzarea de bunuri imobiliare proprii
- 6820** - Inchirierea si subinchirierea bunurilor imobiliare proprii sau inchiriate
- 7022** - Activitati de consultanta pentru afaceri si management
- 7311** - Activitati ale agentilor de publicitate
- 7312** - Servicii de reprezentare media
- 7320** - Activitati de studiere a pietei si de sondare a opiniei publice
- 7410** - Activitati de design specializat
- 7430** - Activitati de traducere scrisa si orala (interpreti)
- 7490** - Alte activitati profesionale, stiintifice si tehnice n.c.a.
- 7740** - Leasing cu bunuri intangibile (exclusiv financiare)
- 7911** - Activitati ale agentilor turistice
- 7912** - Activitati ale tur-operatorilor
- 7990** - Alte servicii de rezervare si asistenta turistica
- 8110** - Activitati de servicii suport combinate

- 8211** - Activitati combinate de secretariat
- 8220** - Activitati ale centrelor de intermediere telefonica (call center)
- 8230** - Activitati de organizare a expozitiilor, targurilor si congreselor
- 8291** - Activitati ale agentilor de colectare si a birourilor (oficiilor) de raportare a creditului
- 8299** - Alte activitati de servicii suport pentru intreprinderi n.c.a.
- 8551** - Invatamant in domeniul sportiv si recreational
- 9609** - Alte activitati de servicii n.c.a.

Pentru evitarea dubiului, obiectul de activitate secundar mai sus mentionat va fi desfasurat ca activitate conexa obiectului principal, asa cum este permis de prevederile Ordonantei de Guvern nr. 124/1998 privind organizarea si functionarea cabinetelor medicale, art. 15 alin. 1 lit. a).

2.2. Scurt istoric al Emitentului

VIVRE DECO S.A., persoana juridica romana, societate comerciala pe actiuni, infiintata in 2012, isi desfasoara activitatea in domeniul activitatilor de comert cu amanuntul a produselor de mobila & decor prin intermediul internetului. Societatea este prezenta in 9 piete din regiunea Europei Centrale si de Est (Romania, Bulgaria, Ungaria, Croatia, Polonia, Slovacia, Slovenia, Republica Ceha si Grecia) prin site-urile web pe care le opereaza (www.vivre.ro, www.vivre.bg, www.vivre.hu, www.vivre.hr, www.vivrehome.pl, www.vivrehome.sk, www.vivre.si, www.vivre.cz, www.vivre.gr).

Societati afiliate sau detinute de Emitent

Societatea	Descrierea
VIVRE Logistics SRL infiintata in 2013	Vivre Logistics SRL, detinuta de aceiasi beneficiari finali care detin si Vivre Deco SA, presteaza servicii de logistica, fulfillment si dezvoltare software, avand ca unic client Vivre Deco S.A. In perioada aprilie 2012 (data infiintarii societatii Vivre Deco) si septembrie 2013 (data infiintarii societatii Vivre Logistics) aceste activitati erau desfasurate in cadrul societatii Vivre Deco, ulterior fiind transferate in Vivre Logistics odata cu infiintarea acesteia. Incepand cu septembrie 2013, costurile cu aceste activitati au fost inregistrate de Vivre Logistics ca prestator, iar lunar Vivre Logistics refactura aceste costuri lui Vivre Deco plus un adaos comercial stabilit prin intermediul dosarului pretului de transfer aferent. Incepand cu data de 1 decembrie 2019, activitatea de logistica si fulfillment a fost transferata inapoi pe Vivre Deco prin contractul semnat in data de 12 noiembrie 2019. De la aceasta data, singura activitate ramasa pe Vivre Logistics este cea de dezvoltare software pentru Vivre Deco. La 1 iulie 2020 si aceasta activitate a fost transferata pe o noua societate (Technologies by Vivre SRL), astfel Vivre Logistics nu mai are nici o activitate in prezent.

Technologies by Vivre SRL infiintata in 2020	In ianuarie 2020, a fost infiintata societatea Technologies by Vivre SRL, detinuta 100% de Vivre Deco SA. La 1 iulie 2020 activitatea de dezvoltare de software ramasa pe Vivre Logistics a fost transferata catre aceasta.
VIVRE EOOD infiintata in 2013	Societate subsidiara din Bulgaria, detinuta 100% de Vivre Deco SA, care incepand cu anul 2018 nu a mai avut activitate. Aportul VIVRE DECO SA la capitalul social al VIVRE EOOD este de 1,000 BGN (circa 2,440 RON). Planurile conducerii Emitentului presupun radierea acestei societati.

Sursa: VIVRE DECO SA

In urma acestor modificari, **grupul de societati Vivre** este mai bine structurat, astfel:

- Societatea mama Vivre Deco SA - care va desfasura activitatea de retail, inclusiv cea de logistica si fulfilment pentru vanzarile proprii in toate pietele europene
- O filiala, Technologies by Vivre SRL, detinuta 100% de Vivre Deco SA, care va presta servicii de dezvoltare software pentru Vivre Deco SA si alti potentiali clienti din sectorul comertului online.

Istoricul Emitentului

2012 **Monica Cadogan (prin Advisory Delta)**, Grupul Neogen si Andras Nagy Vajda infiinteaza in aprilie 2012 VIVRE DECO firma care se ocupa cu vanzarea la distanta de produse de mobilier si decoratiuni, prin site-ul www.vivre.ro. Oferind o multime de selectii zilnice cu produse noi si diferite, Vivre atrage potentialii clienti interesati de articole pentru casa la preturi atractive si se pozitioneaza ca o sursa de inspiratie. Este generata o cifra de afaceri de 3,473,098 RON.

2013 **Sunt lansate vanzarile in piata din Bulgaria**, prin site-ul propriu www.vivre.bg (in luna mai) si in Ungaria, pe site-ul www.vivre.hu (in septembrie) prin firme detinute de VIVRE DECO. Emitentul ajunge la o cifra de afaceri la 22,155,423 RON si isi creste echipa consistent.

2014 **Sunt lansate vanzarile in noi tari:** in Croatia, prin site-ul www.vivre.hr (martie) si in Polonia, prin site-ul www.vivrehome.pl (octombrie) prin societati detinute de VIVRE DECO. Toate site-urile lansate sunt traduse complet in limba locala, vand produse in moneda locala si livreaza ca orice magazin din tara respectiva. Se completeaza sortimentul

de produse in special in categoria de produse de mobilier mari. Se lanseaza prima versiune a aplicatiei pentru iOS si Android. VIVRE DECO isi creste cifra de afaceri la 58,462,716 RON.

2015

Sunt lansate vanzarile in noi tari europene: in Slovacia, prin site-ul www.vivrehome.sk (septembrie) si in Slovenia, prin site-ul www.vivre.si (octombrie). Cifra de afaceri ajunge la 76,082,112 RON.

2016

In mai 2016 este lansat site-ul www.vivre.cz, care genereaza vanzari in Cehia. Vivre inregistreaza o cifra de afaceri totala de 114,690,623 RON.

2017

Este lansat primul spot TV (bit.ly/vivrespot2017), fiind difuzat in Romania, Bulgaria, Ungaria si Croatia. Vivre are vanzari la distanta in opt tari din Europa Centrala si de Est si atinge o cifra de afaceri de 149,294,985 RON.

2018

Este lansat [vivre.gr](http://www.vivre.gr) (iulie) cu vanzari la distanta. In 2018, provocarea pentru Vivre este sa se diferentieze de toate marcile care vand decoratiuni pentru locuinte si promit sa inspire proprietarii de case. Cifra de afaceri creste pana la 193,067,042 RON.

2019

Emitentul isi continua evolutia si este lansata campania de comunicare "E de pe Vivre", care pozitioneaza Vivre ca principalul brand de e-commerce din segmentul de home & deco din regiune. Se deruleaza o campanie de imagine ampla, care culmineaza cu campania tactica de Black Friday din noiembrie, in care (in trei zile) sunt generate vanzari record de peste 6 milioane EUR.

Algoritmii de inteligenta artificiala devin o componenta pe care o regasim in mai multe puncte cheie din societate, acest lucru permitand atat o crestere a eficientei in interiorul organizatiei, cat si o orientarea mai puternica catre experiente personalizate pentru client.

Este generata o cifra de afaceri de 196,809,138 RON, din care 33.5% provine din vanzarea de articole de mobilier mari si mici, urmate de decoratiuni si accesorii pentru casa (12.3%) si accesorii pentru dormitor (11.2%), acestea reprezentand 57% din vanzarile totale. De asemenea, in 2019 s-au repositionat volumul de comenzi si valoarea cosului mediu, per total, veniturile continuandu-si trendul ascendent cu o marja bruta mult imbunatatita.

2020

Incepand cu luna martie, Societatea a lansat o noua linie de business - platforma Vivre Marketplace, in Romania. Destinata initial retailerilor offline, platforma s-a extins de-a lungul anului si a continuat lansarea si in restul tarilor in care Societatea este prezenta. In aceeași luna, Vivre Deco a atras o finantare de 3.45 mil. EUR, ca urmare a derularii unui plasament privat de 34,534 obligatiuni denumite in EUR, sub simbolul VIV25E. Obligatiunile au scadenta pe 10 martie 2025, valoarea nominala de 100 EUR/obligatiune, rata cuponului este de 5.25%, iar cupoanele sunt platibile trimestrial.

Vivre se alatura programului de referinta Blue Ribbon dezvoltat de Banca Europeana pentru Reconstructie si Dezvoltare (BERD). Ca parte a ofertei Blue Ribbon, BERD pune la dispozitie expertiza unui grup de consultanti locali si internationali, care colaboreaza strans cu firmele.

Este lansata o noua identitate vizuala ca parte integranta a strategiei de dezvoltare a firmei. Pentru a construi noua identitate, echipa Vivre a lucrat in parteneriat cu Banca Europeana pentru Reconstructie si Dezvoltare (BERD).

In luna septembrie, Emitentul a lansat o noua aplicatie mobila imbunatatita, disponibila atat pe sistemele de operare Android, cat si pe iOS.

Este generata o cifra de afaceri de 295,212,136 RON, din care 37% provine din vanzarea de articole de mobilier, urmate de categoria covoare (11.2%) si decoratiuni si accesorii pentru casa (11%). De asemenea, in 2020 s-au repositionat volumul de comenzi si valoarea cosului mediu, per total, veniturile continuandu-si trendul ascendent cu o marja bruta mult imbunatatita.

2021

In primul trimestru din 2021, Vivre Deco a raportat vanzari cu 28% mai mari decat cele din perioada similara a anului precedent.

3. DESCRIEREA ACTIVITATII EMITENTULUI

Emitentul Vivre Deco S.A. isi desfasoara activitatea in domeniul comertului cu amanuntul prin intermediul internetului (detine si opereaza site-urile web: www.vivre.ro, www.vivre.bg, www.vivre.hu, www.vivre.hr, www.vivrehome.pl, www.vivrehome.sk, www.vivre.si, www.vivre.cz, www.vivre.gr). Astfel, clientii pot cumpara de la Vivre doar prin intermediul site-urilor mentionate sau in aplicatii, in orice moment, din vasta oferta de produse de tipul: mobila, decor, bucatarie, dormitor, corpuri de iluminat, covoare, produse pentru baie, pentru organizare si produse de lifestyle.

Unul dintre avantajele competitive ale Vivre este diversitatea de produse: in orice moment se pot comanda peste 350,000 de produse unice (SKU), dintr-un total de peste 1,4 milioane de sortimente diferite. Din oferta totala, un procent de 33.5% sunt obiecte de mobilier de mari si mici dimensiuni, 8.7% textile si covoare, 12.3% decoratiuni si accesorii

pentru casa, in timp ce produsele pentru bucatarie si dining reprezinta 10.3%, obiectele de iluminat 7.5% si cele de fashion 9.9%. Circa 70% din produse sunt in stocul furnizorului si au o perioada de livrare de 3-4 saptamani, iar 30% din produse se afla in centrele logistice Vivre. Pentru cele din urma se ofera livrare rapida: 1-2 zile in Romania si pana la 5 zile in alte tari, in functie de logistica locala.

Produsele si informatiile legate de acestea (preturi, stoc, atribute, imagini etc.) sunt incarcate in platforma Vivre Partners de catre furnizori, aceasta fiind dezvoltata special pentru integrarea cu furnizorii si platformele acestora, oferind:

- informatii in timp real legate de colectiile active si sortimentul permanent, comenzi catre si de la furnizori, grafice etc.;
- posibilitatea de a modifica stocuri;
- interfata pentru adaugarea de informatii, atribute si imagini legate de produse. Imaginile sunt editate automat de catre platforma, reducand la minim timpul de procesare.

Vivre are un model de afaceri orientat catre clienti, pe care ii inspira si ii implica prin colectii zilnice de produse si sortimente permanente. Acest model inovator ii permite companiei o comunicare comerciala care sa atraga noi clienti si sa ii pastreze pe cei existenti. Totodata, modelul pozitioneaza brandul Vivre ca sursa de inspiratie in teritoriul in care activeaza.

Pe pagina principala a site-ului web sunt prezentate in medie 10 colectii (selectii de produse) pe zile lucratoare - de luni pana vineri, fiecare avand in jur de 200 de articole. Lansarea de noi colectii include un mix de teme si marci, precum si categorii de produse. Colectiile pot fi inspirationale - teme si stiluri care sunt in tendinta (de exemplu, Flamingo Trend, Mediterranean Vibes, Cozy Lodge etc.) sau colectii de la marci cunoscute. Acestea dureaza intre 3 si 5 zile, prin urmare aspectul paginii de pornire se schimba constant, pe baza colectiilor active. Scopul Vivre este de a atrage clientii sa viziteze platforma ca parte a rutinei lor zilnice, oferindu-le un mod intuitiv si antrenant de a descoperi in fiecare zi o selectie de oferte noi.

Oferta de produse din colectiile zilnice este disponibila doar in cantitati limitate si pentru o perioada limitata de timp, dar de obicei la preturi mai atractive in comparatie cu preturile de vanzare cu amanuntul recomandate.

Pentru a completa oferta de produse a colectiilor zilnice, in 2017 a fost lansat portofoliul de produse permanent, care ofera clientilor un sortiment de best-seller-uri, format in prezent din aproximativ 350,000 de SKU-uri diferite, provenite de la furnizori din intreaga lume.

Acest model raspunde nevoilor clientilor care doresc un produs specific care s-ar putea sa nu fie disponibil in colectiile zilnice. Astfel, Vivre se adapteaza la diferitele nevoi

ale clientilor existenti si atrage noi segmente de clienti cu comportamente diferite de cumparare.

Produsele din oferta permanenta sunt selectate utilizand preferintele clientilor colectate din selectiile zilnice. Prin relatii bine stabilite cu furnizorii din intreaga lume, Vivre este positionata sa negocieze preturi speciale pentru best-seller-uri, generand astfel marje mai mari si oferind clientilor in acelasi timp produse la preturi atractive.

In comparatie cu selectiile zilnice, oferta permanenta se bazeaza pe categorii, cu functii de cautare suplimentare, cum ar fi posibilitatea de a naviga si de a face cumparaturi in functie de subcategorii, de a cauta articole specifice folosind bara de cautare, de a aplica filtre pentru a restrange cautarile (de ex. pret, culoare, marca, stil, termen de livrare) si posibilitatea de a crea liste de dorinte.

Modelul de sortiment permanent este conceput pentru a fi o continuare naturala a calatoriei de inspiratie a clientilor si pentru a creste retentia acestora.

Activitatile de marketing ale societatii au drept scop conducerea traficului maxim relevant catre site-urile web Vivre si crearea unei destinatii ideale pentru cumparaturi. Prin urmare, s-a dezvoltat o strategie de marketing care se concentreaza atat pe cresterea constientizarii organice a marcii Vivre, cresterea implicarii si inspiratiei clientilor, cat si pe canale de marketing platite, in special online.

Sunt utilizate instrumente de marketing precum SEO, SEM, marketing afiliat, instrumente terte, marketing direct, aplicatii, content marketing, TV, radio, outdoor, PR, social media etc.) ale caror obiective principale sunt:

- oferirea unei experiente de cumparare memorabile tuturor clientilor;
- cresterea numarului de clienti noi si a volumului de vanzari;
- mentinerea la zi a utilizatorilor cu cele mai recente tendinte in materie de decor.

Strategia de marketing are doua abordari principale:

- **emotionala** - pentru acei utilizatori care urmaresc Vivre pentru a se inspira si, de asemenea, pentru utilizatorii care doresc sa fie la curent cu ultimele tendinte in materie de decor si casa;
- **rationala** - pentru acei utilizatori care stiu exact ce produse doresc si care sunt preturile pe care sunt dispusi sa le plateasca. Aceasta abordare este mai potrivita pentru canalele care se afla in partea inferioara a funnel-ului de conversie, pentru canalele orientate spre achizitii (ex. campanii de cautare).

Canalele de marketing online includ marketingul motoarelor de cautare (de exemplu, in cooperare cu Google). In acest scop, sunt analizati in mod constant un numar mare de termeni de cautare in limbi relevante pentru pietele tinta ale Vivre, pentru a gasi

termenii cei mai potriviti pentru orice anotimp, dar si pentru a asigura un rang ridicat al site-urilor si aplicatiilor Vivre. In plus, sunt create campanii de retargeting, marketing afiliat, real time bidding, precum si de social media si se coopereaza in aceste demersuri cu companii cunoscute precum Facebook, RTB, 2Performant, Google si multe altele.

Clientii inregistrati sunt alertati de colectiile zilnice prin intermediul unui newsletter zilnic, prin alerte web si mobile care prezinta colectiile si campaniile in fiecare dimineata, pentru ca utilizatorii sa ramana implicati si conectati cu platforma. Adresa de e-mail a unui client este un atu cheie pentru Vivre, deoarece permite companiei sa identifice, sa contacteze si sa se conecteze cu clientii (de exemplu, prin trimiterea de oferte personalizate, e-mail-uri tranzactionale etc.). Newsletterele sunt concepute pentru a capta interesul utilizatorilor, oferind o imagine a colectiilor disponibile in ziua respectiva, inclusiv fotografii si descrieri ale marilor si tipurilor de produse care sunt oferite si este un factor important al traficului.

De asemenea, se promoveaza activ pe tot parcursul anului evenimentele si campaniile prin intermediul reclamelor TV si radio, panourilor outdoor, social media, influenceri, comunicate de presa, pentru a fi, constant, cat mai aproape de clienti.

Unii dintre utilizatorii Vivre devin imediat clienti atunci cand se inregistreaza pentru newsletter-ul zilnic, dar majoritatea clientilor se inscriu pentru prima data la buletinul zilnic pentru o perioada extinsa inainte de a face prima achizitie. Odata ce utilizatorii devin cumparatori pentru prima data, de obicei revin pe platforma pentru a face mai multe achizitii, devenind clienti repetitivi. In 2020, 76% din comenzi au fost plasate de clienti care au facut anterior o achizitie pe platforma Vivre.

Pentru a maximiza implicarea clientilor, eforturile de marketing sunt concentrate pe o abordare mobila. Aplicatiile Vivre sunt disponibile atat pe Android, cat si pe iOS si sunt concepute pentru a reflecta oferta web, permitand clientilor sa caute produse si sa se bucure de continut oriunde si oricand. Traficul mobil catre site-urile web si aplicatiile de smartphone-uri si tablete a reprezentat aproximativ 79% din traficul total in anul 2020. Importanta unei abordari "mobile first" va creste si mai mult in viitor, deoarece tot mai putini utilizatori folosesc un computer desktop pentru a naviga online si mai degraba se bazeaza pe smartphone-uri.

Activitatile de marketing vor fi sustinute si in 2021 prin actiuni de consolidare a brandului. Inceput in 2020, rebranding-ul vizual al marcii Vivre va continua cu un proiect de definire a unui manual de brand care sa ofere si mai multa consistenta si diferentiere in comunicarea catre consumatori, pe toate canalele pe care este prezenta compania.

Pentru a contribui la cresterea gradului de brand equity, strategia de performance marketing va fi completata cu actiuni de brand pe canalele de social media si newsletter, care sa diferentieze Vivre fata de competitie si sa creasca nivelul de afinitate al consumatorilor fata de marca.

4. INFORMATII CU PRIVIRE LA ACTIUNI SI LA STRUCTURA ACTIONARIATULUI EMITENTULUI

Structura actionariatului la data de 23 iunie 2021, conform informatiilor furnizate de Emitent este urmatoarea:

Structura Actionariatului

Actionar	Nr. actiuni detinute	Procente detinere (%)	Valoare actiuni (RON)
Neogen SA	362,540	50	3,625,400
Advisory Delta SRL	326,286	45	3,262,860
Nagy Vajda Andras Peter	36,254	5	362,540
Total	725,080	100%	7,250,800

Sursa: VIVRE DECO SA

Actionarii fondatori sunt Advisory Delta, Grupul Neogen si Andras Nagy Vajda.

- Neogen SA** este o societate pe actiuni romaneasca, ce se ocupa de crearea, achizitionarea si administrarea business-urilor inovatoare, in special din sectorul online. Este detinuta in proportie de 67% de Calin Fusu, 13.54% de Nagy Vajda Andras Peter, 10.86% de Bodo Zoltan Ferenc si 8.6% de Laszlo Robert. Societatea a fost infiintata in 2000 si de-a lungul istoriei a construit si a investit in unele dintre cele mai de succes platforme din Romania, cum ar fi: Vivre Deco, BestJobs, Clever Taxi (vanduta catre Daimler), Casta, Conso si Cleany, Frisbo etc
- Advisory Delta** are un singur actionar, Walnut Investments OOD, o companie cu sediul in Bulgaria, care este detinuta de Oliver Cadogan, membru al Consiliului de Administratie al Vivre si sotul Monicai Cadogan, Directorul General al VIVRE DECO S.A.
- Nagy Vajda Andras Peter** este si actionar minoritar la VIVRE DECO S.A., detinand 5% din Emitent, fiind si Director Tehnic al acesteia.

5. CONDUCEREA SOCIETATII

5.1 Consiliul de Administratie

Conform actului constitutiv, societatea este administrata in sistem unitar, de un Consiliu de Administratie, format din trei membri, avand un mandat de 4 ani ce expira la 31.12.2021. Membrii Consiliului de Administratie Vivre Deco sunt prezentati in tabelul de mai jos:

Membrii Consiliului de Administratie	
Andras Nagy	Presedinte
Calin Fusu	Membru
Oliver Cadogan	Membru

Sursa: VIVRE DECO SA

- **Andras Nagy, Co-Fondator, Presedinte CA, Director de Tehnologie** a absolvit Academia de Studii Economice din Bucuresti, fiind licentiat in Relatii Internationale in anul 1995. Si-a inceput activitatea ca Equity Trader la NCH Capital. Ulterior, a fondat si a condus din pozitia de CEO compania **BestJobs**, intre anii 2000-2019. Din februarie 2012 este co-fondator al **VIVRE DECO SA**.
- **Domenii de expertiza**
 - E-Commerce, Online Marketing, Product Development
- **Experienta profesionala**
 - Martie 2012 - Prezent, Director Tehnic la **VIVRE DECO SA**
 - August 2000 - Prezent, Fondator & Membru al Consiliului de Administratie **Neogen SA (BestJobs)**
- **Educatie si formare:**
 - **Universitatea „Petru Maior”, Targu Mures**
 - **Matematica si Informatica, 1996-2000**
- **Calin Fusu, Co-Fondator, Membru CA**, a absolvit Academia de Studii Economice din Bucuresti, fiind licentiat in Relatii Internationale in anul 1995. Si-a inceput activitatea ca Equity Trader la NCH Capital. Ulterior, a fondat si a condus din pozitia de CEO societatea BestJobs, intre anii 2000-2019. Din februarie 2012 este co-fondator al **VIVRE DECO S.A.**
- **Domenii de expertiza**
 - Relatii publice, social media, online advertising

- **Experienta profesionala**
 - Februarie 2012 - Prezent, Co-Fondator & Membru CA la **VIVRE DECO**
 - August 2000 - Martie 2019, Fondator & CEO **BestJobs**
 - Iunie 1995 - Iulie 2000, Equity Trader la **NCH Capital**
- **Educatie si formare:**
 - **Academia de Studii Economice din Bucuresti, 1990-1995**
- **Oliver Cadogan, Co-Fondator, membru CA**, a absolvit University College Cork din Irlanda, fiind licentiat in Economie si Contabilitate in anul 1998. Si-a inceput activitatea in cadrul departamentului de Audit si Consultanta al PricewaterhouseCoopers din Irlanda, dupa care si-a continuat cariera la **Legg Mason**. Din februarie 2012 este co-fondator si membru CA al **VIVRE DECO SA**, iar din Ianuarie 2017 detine si rolul de Director de Strategie si Investitii.
- **Domenii de expertiza**
 - Due Diligence, Investitii, Management de portofoliu
- **Experienta profesionala**
 - Ianuarie 2017 - Prezent, Director de Strategie si Investitii la **VIVRE DECO**
 - Februarie 2012 - Prezent, Co-Fondator & Membru CA la **VIVRE DECO**
 - Ianuarie 2006 - Prezent, Fondator **Active Property Investments Ltd**
 - 2003 - 2006, Equity Analyst la **Legg Mason**
 - 1998 - 2003, Audit si Consultanta la **PricewaterhouseCoopers**
- **Educatie si formare:**
 - **Royal Institute of Chartered Surveyors, 2010 - 2011**
 - **Institute of Chartered Accountants of Ireland, 1998 - 2001**
 - **University College Cork, 1994 - 1998**

5.2 Conducerea executiva

In conformitate cu prevederile Actului Constitutiv, conducerea VIVRE DECO este asigurata de Monica Cadogan, in calitate de Director General, avand un mandat incepand de la data de 19.01.2018, pana la data de 31.12.2021 si Directorii Executivi, conform tabelului de mai jos:

Conducerea Grupului

Directorii Executivi	
Monica Cadogan	Director General
Andras Nagy	Director de Tehnologie
Andrei Stanescu	Director Comercial
Oltea Belciuganu	Director Brand
Cristian Constantinescu	Director de Produs
Catalin Balan	Director Financiar
Petronela Sanduleasa	Director Resurse Umane

Monica Cadogan, Fondator, Director General, a absolvit Academia de Studii Economice din Bucuresti, fiind licentiata in Economie. Si-a inceput activitatea ca CEO & Consultant Senior la **ADVISORY DELTA LTD** in perioada 2004-2010, a continuat in calitate de Business Partner intre anii 2008-2012 la **BCMS MEDITERRANEAN OFFICE**, apoi ca Membru al Consiliului de Administratie la **Neogen** intre anii 2009-2015. In prezent, detine functia de Fondator si CEO la **VIVRE DECO** din 2012 si VIVRE Logistics din 2013, iar din Februarie 2018 este Membru al Consiliului de Administratie la **Purcari Wineries**.

- **Domenii de expertiza**
 - E-Commerce, Antreprenoriat
- **Experienta profesionala**
 - Februarie 2018 - Prezent, Membru al Consiliului de Administratie la **Purcari Wineries Plc**
 - Ianuarie 2012 - Prezent, Fondator si Director General **VIVRE DECO SA**
 - Septembrie 2013 - Prezent, Co-Fondator si Director General la **Vivre Logistics SRL**
 - Ianuarie 2009 - Iunie 2015, Membru al Consiliului de Administratie la **Neogen SA**
 - Septembrie 2008 - Martie 2012, Business Partner la **BCMS MEDITERRANEAN OFFICE**
 - Martie 2004 - Martie 2010, Director General & Consultant Senior la **ADVISORY DELTA LTD**
- **Educatie si formare:**
 - **Academia de Studii Economice din Bucuresti**
 - Finante, Asigurari, Banci si Burse de Valori, 1999-2003

Andras Nagy, Fondator, Director de Tehnologie, a absolvit Universitatea „Petru Maior” din Targu Mures, obtinand licenta in Matematica si Informatica. Si-a inceput

activitatea la societatea Neogen ca Product Developer, dezvoltand **BestJobs**, cel mai mare proiect al **Neogen SA**, acum o societate separata (BestJobs Recrutare SA). In prezent este Fondator si Director Tehnic la **VIVRE DECO SA**.

- **Domenii de expertiza**
 - E-Commerce, Online Marketing, Product Development
- **Experienta profesionala**
 - Martie 2012 - Prezent, Director Tehnic la **VIVRE DECO SA**
 - August 2000 - Prezent, Fondator & Membru al Consiliului de Administratie **Neogen SA** (BestJobs)
- **Educatie si formare:**
 - **Universitatea „Petru Maior”, Targu Mures**
 - Matematica si Informatica, 1996-2000

Andrei Stanescu, Director Comercial, a absolvit Academia de Studii Economice din Bucuresti, obtinand licenta in Managementul Sistemelor Informationale. A urmat apoi programul de Masterat in Managementul Resurselor Umane si Serviciilor. Si-a inceput activitatea la **Fashion Days Group AG**, in Planificare Organizationala, pentru o perioada de 5 ani, respectiv pana in Decembrie 2018. A fost Coordonator Comercial al departamentului de Fashion la **eMAG** in perioada Iulie 2017 - Decembrie 2018 si in prezent este Director Comercial la **VIVRE DECO**, din Decembrie 2018.

- **Domenii de expertiza**
 - E-Commerce, Managementul Vanzarilor, Management
- **Experienta profesionala**
 - Decembrie 2018 - Prezent, Director Comercial la VIVRE DECO SA
 - Iulie 2017 - Decembrie 2018, Coordonator Comercial al departamentului de Fashion la **eMAG**
 - Septembrie 2014 - Decembrie 2018, Head of Planning la **Fashion Days Group AG**
 - Iulie 2014 - August 2014, Manager Planificare Operationala
 - Septembrie 2013 - Iulie 2014, Planificator Operational
 - August 2012 - Mai 2014, Asistent Achizitii
- **Educatie si formare:**
 - **Academia de Studii Economice din Bucuresti**
 - Masterat in Managementul Resurselor Umane si Serviciilor, 2010-2013
 - Licenta in Managementul Sistemelor Informationale, 2007-2010

Oltea Belciuganu, Director Brand, Academia de Studii Economice din Bucuresti, fiind licentiata in Relatii Economice Internationale, apoi a urmat programul de MBA Romano - Canadian si The Chartered Institute of Marketing (UK). Are o experienta de aproximativ

20 de ani in Marketing si Comunicare.

- **Domenii de expertiza**
 - Marketing, Comunicare, Brand, Relatii Publice
- **Experienta profesionala**
 - Martie 2021 - Prezent, Director Brand la **VIVRE DECO**
 - Iunie 2006 - Februarie 2021, Marketing & Communication Director la **CEC Bank**
 - Iulie 2005 - Mai 2006, PR executive la **Flamingo Computers**
 - Martie 2003 - Iulie 2005, International Business Officer la **Edwards International Group**
- **Educatie si formare:**
 - **Academia de Studii Economice din Bucuresti, 1997-2001**
 - MBA Romano - Canadian (ASE Bucuresti, HEC Montreal si Ottawa School of Management), 2003-2005
 - The Chartered Institute of Marketing, 2008-2010 si 2019-2020
 - Membru al Chartered Institute of Marketing (UK) din 2008 si Chartered Marketer

Cristian Constantinescu, Director de Produs, absolvent al Academiei de Studii Economice din Bucuresti, Facultatea de Informatica. Are o experienta de peste 19 ani in dezvoltare de produse online, online advertising si user experience, in industrii precum Publishing, AdTech si, in prezent, E-commerce. De-a lungul carierei a fondat si a participat in mai multe start-up-uri, avand la activ un exit din **Brainient**, catre **Teads** in 2016.

- **Domenii de expertiza**
 - Product Management, Project Management, Engineering
- **Experienta profesionala**
 - Ianuarie 2020 - Prezent, Director de Produs la grupul **VIVRE**
 - Septembrie 2016 - Ianuarie 2021, Managing Director la **CoCoNet Romania**
 - Octombrie 2015 - Septembrie 2016, Senior Program Manager la **Misys**
 - Aprilie 2011 - Februarie 2015, PMO Manager la **Asseco See Romania**
 - Iunie 2008 - Iunie 2010, Manager Proiect la **Millennium Bank**
 - Iunie 2004 - Iunie 2008, Software Development Manager la **EFG Retail Services**
 - Ianuarie 2001 - Iunie 2008, Software Developer la **Triada Prod Impex**
- **Educatie si formare:**
 - **Academia de Studii Economice din Bucuresti, 1999-2004**

Catalin Balan, Director Financiar, a absolvit Academia de Studii Economice din Bucuresti, fiind licentiat in Economie in anul 2008. Si-a inceput activitatea in 2008 ca auditor financiar in cadrul PricewaterhouseCoopers Romania, unde a activat timp de 8

ani, ultimul rol ocupat in aceasta companie fiind cel de Manager in departamentul de Assurance Services. Ulterior a ocupat pozitia de Director Financiar al **Rețelei de Farmacii Dona**. Din Aprilie 2019 este Director Financiar al **VIVRE DECO**.

- **Domenii de expertiza**
 - IFRS, Raportare financiara, Analiza financiara
- **Experienta profesionala**
 - Aprilie 2019 – Prezent, Director Financiar la **VIVRE DECO SA**
 - Iulie 2016 – Martie 2019, Director Financiar si Membru al Consiliului de Administratie al **Grupului de Farmacii Dona**
 - August 2008 – Iunie 2016, Manager la **PwC**
- **Educatie si formare:**
 - **Academia de Studii Economice din Bucuresti, 2004-2008**
 - **Membru ACCA UK din 2014**
 - **Membru Camera Auditorilor Financiari din Romania din 2015**

Petronela Sanduleasa, Director Resurse Umane, a absolvit Universitatea „Alexandru Ioan Cuza” din Iasi, fiind licentiata in Economie in anul 2006. Si-a inceput activitatea in domeniul Resurse Umane in rolul de Consultant in Recrutari la **Job Avantaj**, dupa care si-a continuat cariera la **OTZ Group**. Din septembrie 2018 este Director de Resurse Umane al **VIVRE DECO**.

- **Domenii de expertiza**
 - Performance Management, Dezvoltare organizationala, Coaching
- **Experienta profesionala**
 - Septembrie 2018 - Prezent, Director Resurse Umane la **VIVRE DECO**
 - Noiembrie 2017 - Septembrie 2018, Director Resurse Umane la **Total Waste Management**
 - Ianuarie 2014 – Noiembrie 2017, Director Resurse Umane la **OTZ Group**
 - Noiembrie 2008 - Ianuarie 2014, Director Resurse Umane
 - Martie 2008 - Noiembrie 2008, Manager Resurse Umane
 - Iulie 2006 - Martie 2008, Consultant in Recrutari la **Job Avantaj**
- **Educatie si formare:**
 - **Universitatea „Alexandru Ion Cuza” din Iasi**

6. FUNCTIONAREA ORGANELOR DE ADMINISTRARE SI CONDUCERE

Conform Actului Constitutiv, Societatea este administrata in sistem unitar de catre un Consiliu de Administratie, format din trei administratori, desemnati de Adunarea Generala Ordinara a Actionarilor pentru o perioada de 4 ani de la data numirii. AGOA poate sa aleaga si sa revoce membrii Consiliului de Administratie.

Presedintele Consiliului de Administratie este numit prin hotararea Adunarii Generale Ordinare a Actionarilor pentru un mandat egal cu durata mandatului de administrator.

Consiliul de Administratie poate delega atributiile de conducere a Societatii unuia sau mai multor directori, numind pe unul dintre ei Director General, stabilind totodata competentele acestuia/acestora. Pe durata indeplinirii mandatului, directorii nu pot incheia cu Societatea un contract de munca. In cazul in care directorii au fost desemnati dintre salariatii Societatii, contractul individual de munca este suspendat pe perioada mandatului.

Conform Actului Constitutiv, principalele atributii ale Consiliului de Administratie sunt:

a) in baza imputernicirii primite de la adunarea generala, decide cu privire la: mutarea sediului societatii, contractarea de credite in numele societatii, extinderea obiectului de activitate al societatii, majorarea capitalului social;

b) stabilirea directiilor principale de activitate si de dezvoltare ale societatii;

c) stabilirea politicilor contabile si a sistemului de control financiar, precum si aprobarea planificarii financiare;

d) numirea si revocarea directorilor, stabilirea remuneratiei lor, aprobarea atributiilor si responsabilitatilor acestora;

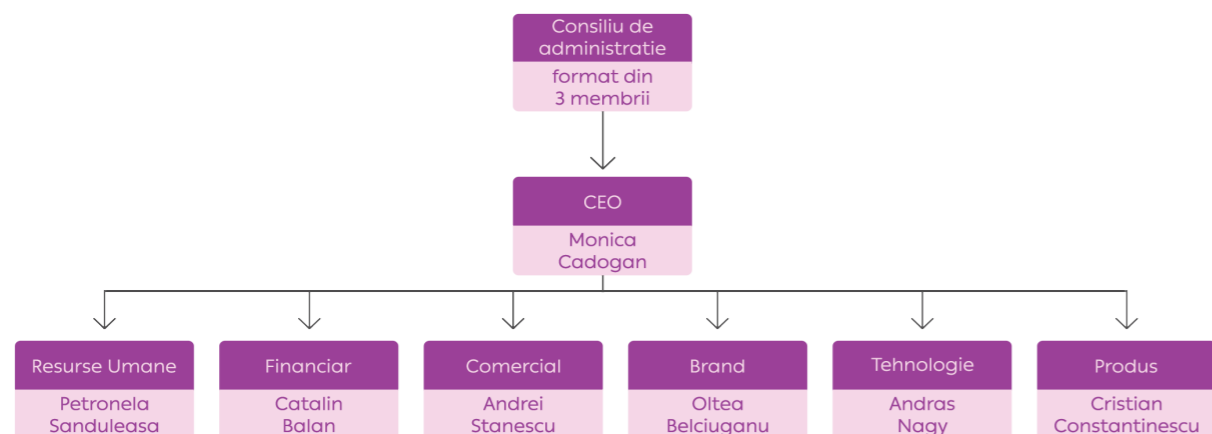
e) supravegherea activitatii directorilor;

f) pregatirea raportului anual, organizarea Adunarii Generale a Actionarilor si implementarea hotararilor acesteia;

g) introducerea cererii pentru deschiderea procedurii insolventei societatii, potrivit Legii nr. 85/2014 privind procedura insolventei cu modificarile si completarile ulterioare;

7.DETALII CU PRIVIRE LA ANGAJATI. ORGANIGRAMA

Organigrama Emitentului



Sursa: VIVRE DECO SA

La data de 31.12.2020, numarul mediu de angajati care isi desfasurau activitatea in cadrul celor doua companii, Vivre Deco si Technologies by Vivre, era de 279, acestia fiind repartizati in mai multe departamente, conform tabelului urmator:

Repartizarea angajatilor pe departamente (evolutie 2015 - 31.12.2020)

Departament	Numar angajati 2015	Numar angajati 2016	Numar angajati 2017	Numar angajati 2018	Numar angajati 2019	Numar angajati 2020
Consiliul de Administratie	0	0	0	3	3	3
Conducere Executiva	1	2	2	1	1	2
Financiar	7	7	6	7	8	10
Resurse Umane	4	6	8	7	7	8
Marketing	46	52	59	65	65	56
Comercial	21	22	24	32	38	35
Logistica	52	79	110	168	133*	145
Dezvoltare Software	6	6	9	16	22	14**^
Dezvoltare Produs	2	2	4	5	5	6**^
TOTAL ANGAJATI	139	176	222	304	282	279

Sursa: VIVRE DECO SA

Numarul de angajati s-a pastrat relativ constant. In 2020, media numarului de angajati a scazut cu 1.06 % fata de 2019. Asa cum putem observa in graficul de mai jos, cea mai evidenta crestere este cea observata in cadrul Departamentului de Logistica, aceasta fiind determinata direct de volumul crescut al comenzilor procesate, care a evoluat cu 50% fata de cel inregistrat in 2019.

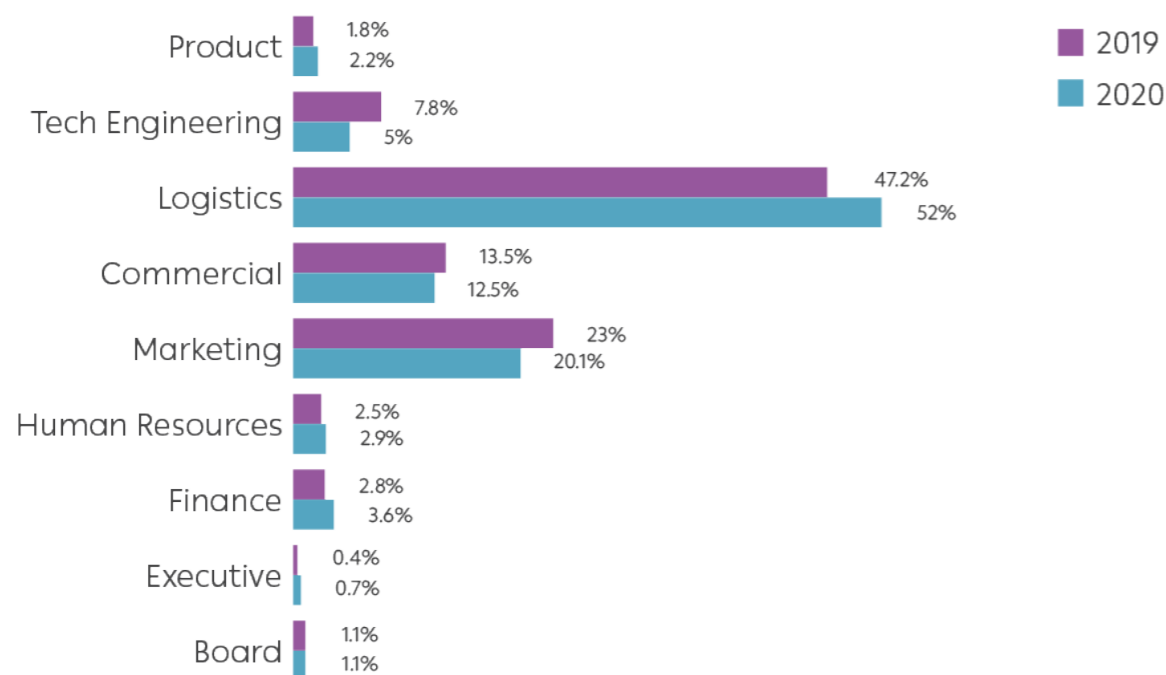
Scaderea numarului de angajati activi din Marketing si Comercial din anul 2020 se datoreaza optimizarii proceselor. In acelasi timp, datorita dezvoltarii accelerate a societatii, a aparut nevoia de angajati in cadrul departamentelor financiar si resurse umane, pentru a sustine operatiunile de zi cu zi si pentru a facilita continuarea expansiunii Emitentului.

* Transfer de activitate incepand cu 01.12.2019 din Vivre Logistics SRL in Vivre Deco SA;

** Transfer de activitate incepand cu 01.07.2020 din Vivre Logistics SRL in Technologies by Vivre SRL;

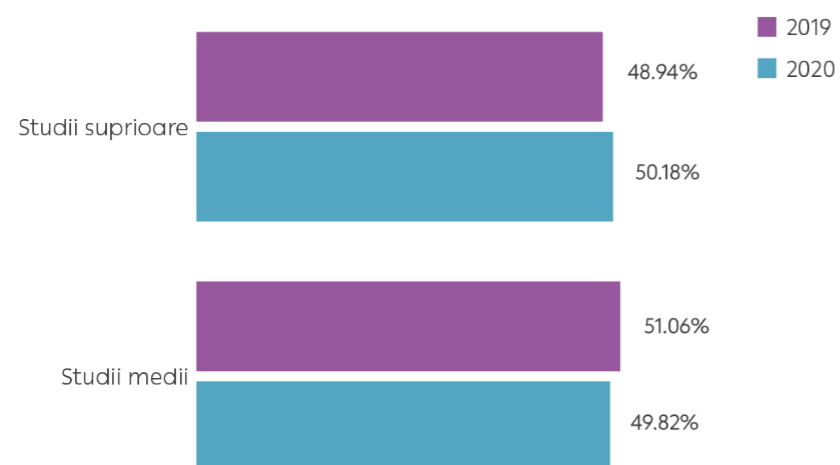
^ Activitatea se desfasoara in entitatea juridica Technologies by Vivre SRL.

Distributia pe departamente a numarului mediu de angajati (comparatie 2019 - 2020)



Sursa: VIVRE DECO SA

Incadrarea angajatilor dupa nivelul de studii (comparatie 2019 - 2020)



Sursa: VIVRE DECO SA

Incadrare angajati in functie de studii (evolutie 2015 - 31.12.2020)

	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Angajati cu studii superioare	71	83	101	130	138	140
Angajati cu studii medii	68	93	121	174	144	139
Total	139	176	222	304	282	279

Sursa: VIVRE DECO SA

La data de 31.12.2020, putin peste 50% din angajatii Societatii aveau studii superioare, iar 49% aveau studii medii. In comparatie cu 2019, se observa o imbunatatire. In cifre absolute, diferentele sunt de ordin mic, in medie (+) 2 angajati cu studii superioare. Aceasta crestere se datoreaza faptului, ca pentru a gestiona mai eficient activitatea de la depozite, pe langa sisteme, Emitentul a completat echipa de coordonare si astfel ponderea angajatilor cu studii superioare este usor imbunatatita fata de 2019.

8.COTA DE PIATA/PRINCIPALII COMPETITORI

Vivre activeaza in sectorul de retail de mobila si decoratiuni, canalul de vanzari fiind in proportie de 100% online, in toate pietele in care este prezenta Societatea. Segmentul de comert online este in continua dezvoltare la nivel european, in special in regiunea Europei Centrale si de Est, care inregistreaza cele mai mari cresteri, spre deosebire de tarile vestice unde acest segment este mult mai dezvoltat.

Conform unui raport publicat de Ecommerce Europe, in 2019, indicatorul care masoara penetrarea internetului creste, de asemenea, intr-un ritm constant. Aproximativ 83% dintre persoane erau conectate la internet in 2019, comparativ cu 81% in 2018.

Nivelurile de cumparaturi online difera foarte mult in functie de regiune si reprezinta un potential public cu care Vivre isi va dezvolta baza de consumatori in viitor. Tari precum Suedia si Marea Britanie reprezinta pietele care au bazele de consum e-commerce mature si obisnuiesc sa comande bunuri / servicii pe internet. Cu toate acestea, in tari precum Romania, Croatia, Serbia, Bulgaria sau Grecia, procentul de persoane care au achizitionat online in ultimele 12 luni este mult mai mic, dar rata de crestere a comertului electronic este ridicata, oferind Societatii posibilitatea de a-si concentra eforturile catre astfel de pietele cu potential de crestere semnificativa.

Un alt criteriu definitoriu al pietei in ceea ce priveste categoria de bunuri cel mai des cumparate de consumatori consta in faptul ca articolele de imbracaminte si sport (36%) sunt in topul listei. Acestea sunt urmate indeaproape de media si computere (31%), calatoriile (31%) si de segmentul Vivre, produse de uz casnic (26%).

Oportunitatea de crestere pentru Vivre este incontestabila: in prezent, exista o piata online de 1.3 miliarde EUR in ariile geografice in care Societatea este prezenta, cu o rata medie anuala de crestere de 12.5% pentru 2019-2023.

In Republica Ceha, PIB-ul pe cap de locuitor este de 19,389 EUR, penetrarea internetului

fiind de 88%. Cumparatorii online sunt in proportie de 68%, in timp ce cumparatorii transfrontalieri sunt in procent de 11%. PIB-ul comertului electronic este de 2.95%, iar sectorul comertului electronic creste cu o rata de aproximativ 16%.

In Slovacia, PIB-ul pe cap de locuitor este de 13,678 EUR, penetrarea internetului de 83%, cumparatorii online aproximativ 59% si cumparatorii transfrontalieri 26%. PIB-ul electronic este de 0.83%, iar sectorul comertului electronic creste cu o rata de aproximativ 10%.

In Ungaria, PIB-ul pe cap de locuitor este de 13,165 EUR, penetrarea internetului de 80%, cumparatorii online aproximativ 53% si cumparatorii X-border 15%. PIB-ul electronic este de 1.22%, iar sectorul comertului electronic creste cu o rata de aproximativ 16.54%.

In Polonia, PIB-ul pe cap de locuitor este de 13,165 EUR, penetrarea internetului de 77%, cumparatorii online aproximativ 61% si cumparatorii transfrontalieri 6%. PIB-ul electronic este de 2.31%, iar sectorul comertului electronic creste cu o rata de aproximativ 25%.

In Slovenia, PIB-ul pe cap de locuitor este de 20,061 EUR, penetrarea internetului de 80%, cumparatorii online 46% si cumparatorii transfrontalieri 27%. PIB-ul electronic este de 0.66%, iar sectorul comertului electronic creste cu o rata de aproximativ 10%.

In Bulgaria, PIB-ul pe cap de locuitor este de 7,670 EUR, penetrarea internetului de 67%, cumparatorii online aproximativ 31% si cumparatorii transfrontalieri 35%. PIB-ul electronic este de 1.67%, iar sectorul comertului electronic creste cu o rata de aproximativ 30%.

In Romania, PIB-ul pe cap de locuitor este de 9,928 EUR, penetrarea internetului de 74%, cumparatorii online 27% si cumparatorii transfrontalieri 3%. PIB-ul electronic este de 2.42%, iar sectorul comertului electronic creste cu o rata de aproximativ 30%.

In Croatia, PIB-ul pe cap de locuitor este de 12,422 EUR, penetrarea internetului de 70%, cumparatorii online aproximativ 48% si cumparatorii transfrontalieri 18%. PIB-ul electronic este de 0.87%, iar sectorul comertului electronic creste cu o rata de aproximativ 6.17%.

In Grecia, PIB-ul pe cap de locuitor este de 16,057 EUR, penetrarea internetului de 72%, cumparatorii online 50% si cumparatorii transfrontalieri 25%. PIB-ul electronic este de 2.96%, iar sectorul comertului electronic creste cu o rata de aproximativ 7%.

Indicatorul PIB pe cap de locuitor prezentat mai sus pentru fiecare a fost preluat din baza de date a World Bank, iar restul informatiilor au fost preluate din raportul European Ecommerce din 2019.

Prezenta internationala

Vivre si-a inceput activitatea in anul 2012 in Romania, iar din anul 2013 a demarat un proces amplu de extindere la nivel regional, ajungand la un numar total de 9 tari in 2019. In graficul de mai jos sunt prezentate tarile in care compania este prezenta, precum si anii in care au avut loc aceste inaugurari:



Principali concurenti

Vivre este unul dintre principalii comercianti de produse Home & Deco in pietele in care este prezent. Principalii concurenti identificati de Vivre in cele 9 piete in care activeaza sunt: Ikea, Jysk, XXXLutz, Bonami, Westwing si Mobexpert. Majoritatea acestor concurenti, cu exceptia Mobexpert, sunt prezenti in aproape aceleasi tari in care se afla si Vivre. In tabelul de mai jos sunt evidentiati principalii concurenti din fiecare tara:

Prezenta principalilor concurenti in fiecare tara

	Romania	Bulgaria	Ungaria	Croatia	Slovacia	Slovenia	Cehia	Polonia	Grecia
Ikea	X	X	X	X	X		X	X	X
Jysk	X	X	X	X	X	X	X	X	X
XXXLutz	X	X	X		X	X	X	X	
Bonami	X		X		X		X	X	
Westwing					X		X	X	
Mobexpert	X								

Sursa: VIVRE DECO SA

Companie	Descrierea
Ikea	Firma isi distribuie bunurile prin intermediul magazinelor cu depozite cu vanzare, care contin mobila si decoratiuni. Cele mai multe piese de mobilier si accesorii sunt asamblate de catre cumparator. Lantul are 445 de magazine in 50 de tari, majoritatea in Europa, iar restul in Statele Unite, Canada, Asia si Australia. In ultimii cativa ani, brandul si-a crescut semnificativ prezenta in comertul electronic, prin cresterea numarului de produse disponibile pentru achizitionarea online, optimizarea experientei mobile si a site-urilor web, precum si prin concentrarea asupra canalelor de marketing online.
Jysk	JYSK Group este format din trei entitati: JYSK Nordic, Danisches Bettenlager si JYSK Franchise. Grupul este prezent in 51 de tari cu peste 2900 de magazine, iar numarul de angajati depaseste 26,000. Retailer-ul ofera o gama diversificata de produse, de la mobilier de interior si de gradina, pana la lenjerii de pat, perne, obiecte decorative si de iluminat.
XXXLutz	Grupul XXXLutz este prezent in 13 tari – Austria, Germania, Elvetia, Suedia, Cehia, Slovacia, Polonia, Ungaria, Slovenia, Croatia, Romania, Bulgaria si Serbia - unde exista mai mult de 320 de magazine. Grupul XXXLutz are o istorie de peste 76 de ani, fiind fondat in 1945 si este al doilea cel mai mare retailer de mobila din lume.
Bonami	Bonami, este un retailer de mobila ceh, specializat in comercializarea online de mobilier, decoratiuni interioare si alte produse pentru casa, prezent in 5 tari ale Europei de Est (Cehia, Romania, Polonia, Slovacia, Ungaria).
Westwing	Westwing a fost fondat in 2011 de catre Delia Fischer si cei patru co-fondatori ai acesteia. Westwing este prezent acum in 11 tari europene (Germania, Spania, Polonia, Olanda, Austria, Franta, Republica Ceha, Belgia, Italia, Slovacia, Elvetia) si a generat venituri in valoare de 267 milioane EUR in 2019.

Sursa: VIVRE DECO SA

Cota de piata

Conform analizelor de piata efectuate de catre Emitent, Vivre se afla printre cei mai importanti 5 jucatori din principalele pietee in care activeaza Societatea, si anume Romania, Bulgaria, Ungaria si Croatia.

La nivel general, cota de piata a Vivre pe pieteele existente a fost de 3.4% in 2020, in crestere fata de 2.6% in 2019. Managementul Emitentului se asteapta ca aceasta sa ajunga la circa 6% pana in 2024.

Avantaje competitive

Vivre detine un numar mare de avantaje competitive fata de principalii concurenti din piata:

- Cresterea constanta si diversificarea portofoliului de produse (in prezent peste 350,000 SKU), care este mult mai mare fata de cel al competitiei, atat online cat si

offline;

- Platforma dedicata pentru furnizori, care permite procesarea unui numar mare de produse si diversificarea accelerata a sortimentului;
- Existenta unei platforme tehnologice modulare, dezvoltate in-house, care permite extinderea in alte pietee intr-o perioada de timp foarte scurta si cu costuri reduse;
- Structura logistica si de fulfillment proprie, care permite o flexibilitate si adaptabilitate ridicata.

Produsele home decor sunt cumparate diferit fata de produsele altor verticale ale comertului online. Casele sunt expresii personale ale sinelui si identitatii proprii, motiv pentru care multi consumatori cauta unicitate, isi doresc originalitate si se bucura de sentimentul creat de designul casei proprii. Consumatorii care cumpara articole pentru casa de multe ori nu pot articula exact ceea ce ei cauta si rareori cunosc numele marcilor producatorilor care le plac, intrucat categoria este in mare parte fara marca. Site-urile web bazate pe cautare au dificultati in a servi clientii care cumpara produse pentru casa intr-un mod cat mai emotional, vizual si inspirational.

Atunci cand cumpara pentru casa, consumatorii doresc unicitate, ceea ce necesita o arie de selectie vasta. Pe piata bunurilor home decor, consumatorii au gusturi diferite, astfel stilurile, obiectivele de achizitie si bugetele necesita o selectie larga de produse si alegeri. Una dintre provocarile verticalei home decor o reprezinta nevoia de a echilibra gama de selectie cu nivelul ridicat al costurilor de stocare si de spatiul limitat de expunere si depozitare. Alti comercianti prezenti in online care vand articole pentru casa isi concentreaza de obicei experientele de cumparaturi in jurul cautarii de cuvinte cheie, in loc de orientarea spre o calatorie care incurajeaza descoperirea.

Vivre ofera una dintre cele mai mari selectii online de mobilier, decor si alte articole pentru casa, cu peste 350,000 de produse de la peste 9,000 de furnizori. Vivre are un model de afaceri orientat catre clienti, pe care ii inspira si ii implica prin colectii zilnice de produse si sortimente permanente, care ofera o experienta de cumparare simplificata, devenind astfel o destinatie care permite clientilor sa descopere stiluri, produse si preturi care sa ii atraga (mai multe detalii la capitolul 3 – Descrierea activitatii Emitentului).

9. DETALIEREA STRUCTURII CIFREI DE AFACERI PE SEGMENTE DE ACTIVITATE SAU LINII DE BUSINESS

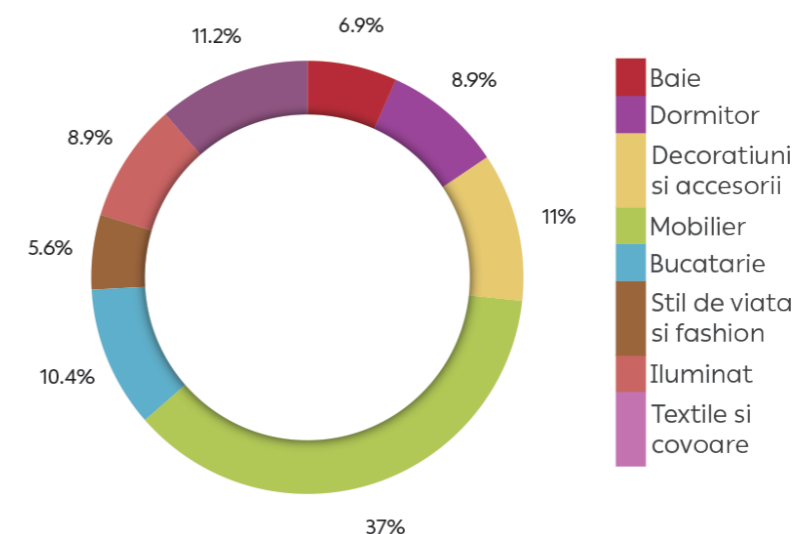
Cifra de afaceri a Vivre Deco este compusa din veniturile provenite din comercializarea produselor de mobilier si decoratiuni din urmatoarele categorii: baie, dormitor, bucatarie, mobilier, decoratiuni si accesorii pentru casa, iluminat, stil de viata si fashion, textile si covoare.

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

RON	2018	2019	2020
Baie	14,601,962	16,378,357	20,265,993
Dormitor	19,240,345	21,329,827	26,333,641
Decoratiuni si accesorii pentru casa	28,220,892	26,552,034	32,619,644
Mobilier	51,462,402	62,284,081	109,295,255
Bucatarie	26,287,498	19,739,467	30,761,976
Stil de viata si fashion	25,955,057	19,125,635	16,570,149
Iluminat	12,796,284	14,638,556	26,352,206
Textile si covoare	14,502,603	16,761,181	33,013,272
Total	193,067,042	196,809,138	295,212,136

Sursa: VIVRE DECO SA

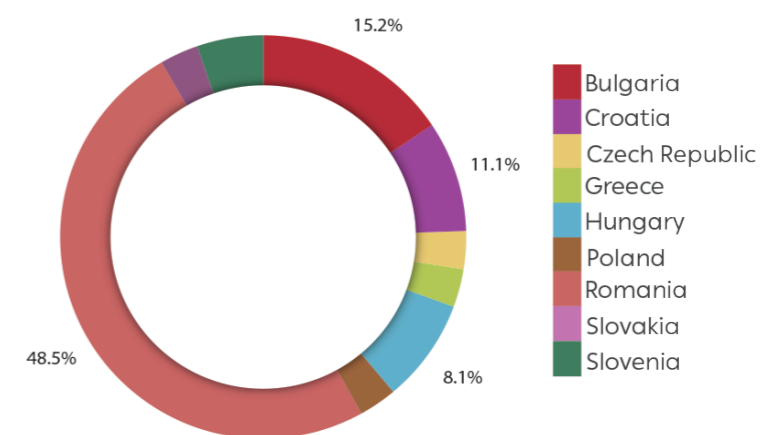
Ponderea categoriilor de produse in cifra de afaceri totala (% , 2020)



Sursa: VIVRE DECO SA

In graficul de mai sus sunt prezentate ponderile principalelor categorii de produse in cifra de afaceri inregistrata in 2020. Astfel, cele mai mari vanzari au fost generate de produsele de mobilier, cu o pondere de 37%, urmate de textile si covoare cu 11.2%, si decoratiuni si accesorii pentru casa cu 11%, acestea reprezentand 59.2% din vanzarile totale.

Ponderea fiecarii tari in parte in cifra de afaceri totala (% , 2020)



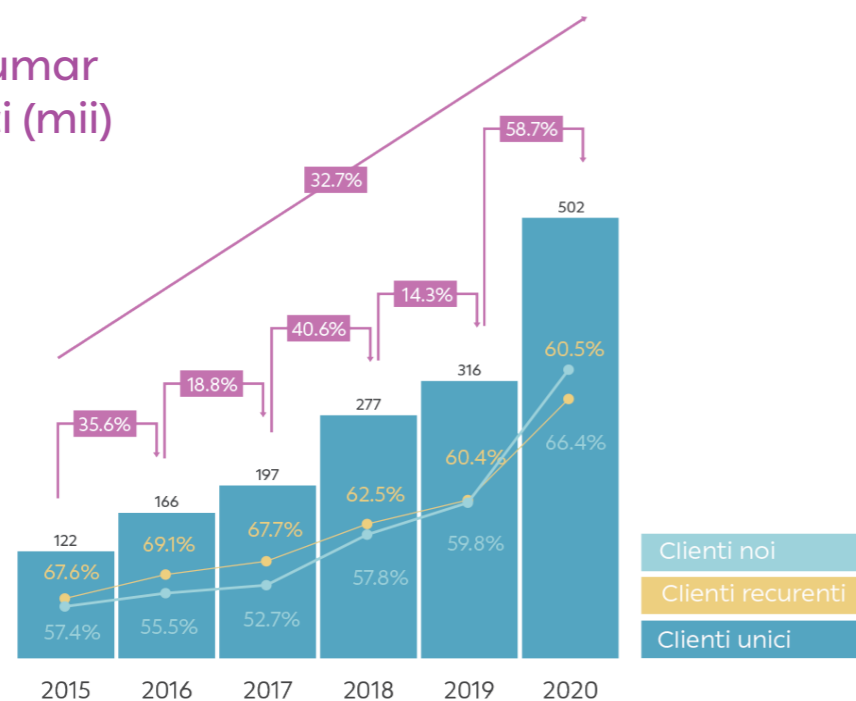
Sursa: VIVRE DECO SA

Dintre cele 9 tari in care Vivre este prezenta, Romania este cea mai semnificativa piata din punct de vedere al vanzarilor, reprezentand 48.5% din cifra de afaceri din 2020. Ponderi semnificative au fost inregistrate si in Bulgaria - 15.2%, Croatia - 11.1% si Ungaria - 8.1%.

10. CLIENTI SI FURNIZORI / CONTRACTE SEMNIFICATIVE

Modelul de afaceri Vivre este atat unul inspirational, bazat pe colectiile zilnice tematice, cat si unul care raspunde nevoilor curente ale clientilor. Este axat pe o oferta permanenta de produse pe site, care este in continua crestere si se adapteaza constant la asteptarile pietei.

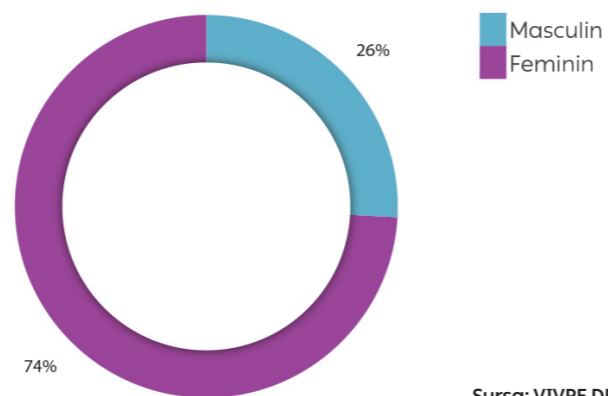
Evolutie numar clienti unici (mii)



Sursa: VIVRE DECO SA

Numarul de clienti a crescut in medie cu 27% anual, de la 122,000 clienti unici, in 2015, la peste 501,000 clienti unici, in 2020. Ponderea clientilor noi este pe un trend ascendent, ca urmare a eforturilor depuse pentru extinderea gamei de produse si lansarea brandului pe noi piete. De asemenea, deoarece clientii recurenti au un rol foarte bine definit in strategia de marketing, Emitentul dezvolta constant mecanisme pentru a imbunatati experienta acestora in ecosistemul Vivre - realitate augmentata in aplicatie, programe de fidelizare etc.

Distributie clienti in functie de gen 2020

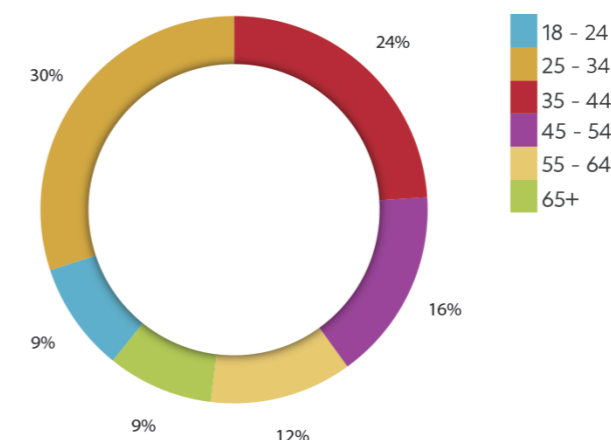


Sursa: VIVRE DECO SA

Clientii Vivre sunt 74% persoane de sex feminin si 26% persoane de sex masculin. Ponderea barbatilor a crescut in ultimii ani, de la 15.8% in 2017 la 25.9% in 2020, datorita diversificarii paletei de produse.

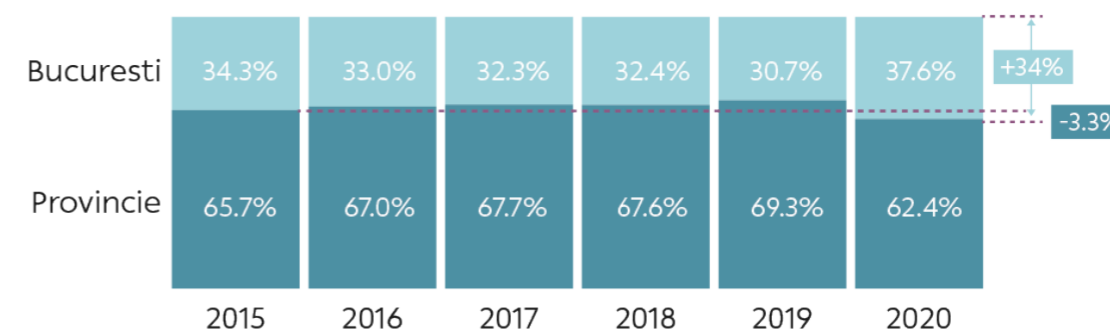
Din punct de vedere al varstei, cea mai mare pondere a clientilor este reprezentata de persoane cu varsta cuprinsa intre 25 de ani si 34 de ani, iar a doua categorie de varsta este 35-44 ani. Peste 62% dintre clientii Vivre sunt persoane cu varste cuprinse intre 18 ani si 44 de ani. Acestia sunt cei mai activi, au o afinitate ridicata catre tehnologie si adopta cel mai rapid tendintele de cumparaturi online. In ultimii ani s-a observat o crestere a segmentului 45-54 ani, de la 11% in 2015, la 16.4% in 2020, in special datorita cresterii penetrarii comertului online, coroborata cu diversificarea ofertei de produse.

Distributie clienti in functie de varsta 2020



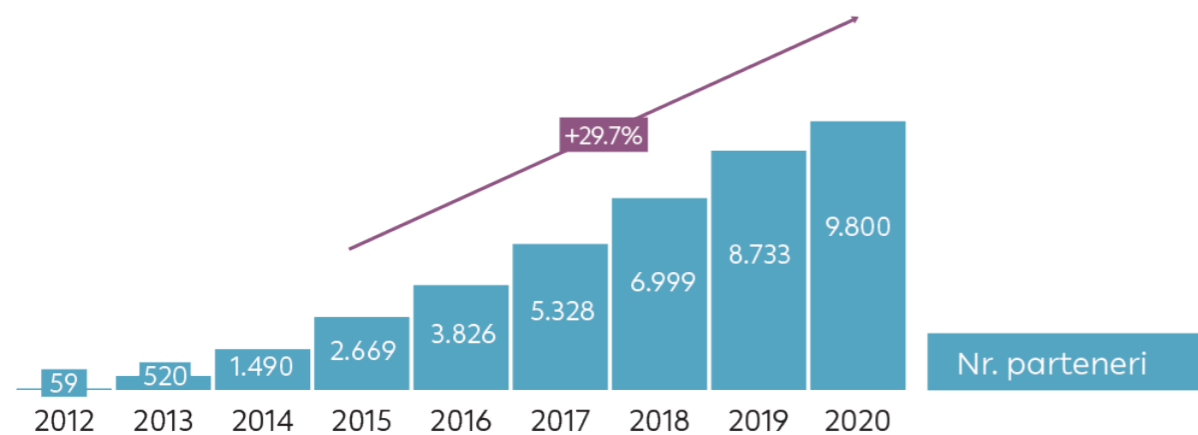
Sursa: VIVRE DECO SA

Distributie clienti in functie de zona geografica



Sursa: VIVRE DECO SA

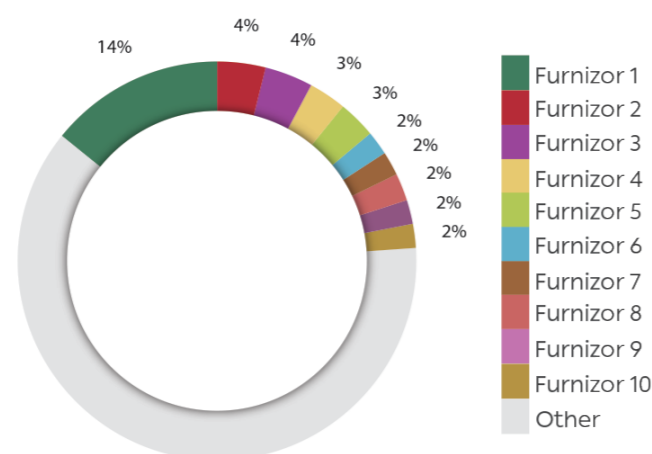
In cazul Romaniei, ponderea clientilor din provincie este pe un trend usor descendent, daca ne raportam la 2015 - 65.7% vs. 2020 - 62.4%, dar in crestere in valoare absoluta.



Sursa: VIVRE DECO SA

Vivre are o baza de peste 9,800 furnizori, incluzand 571 parteneri in regim marketplace, dintre care aproximativ 1,000 sunt furnizori activi in fiecare an. Sunt catalogati ca activi furnizorii care livreaza minim o comanda in decursul unui an. Una din principalele activitati ale departamentului Comercial din cadrul Vivre este atat sporirea numarului de parteneri, cat si maximizarea rezultatelor acestora. In acest fel, diversitatea de produse oferite clientilor creste de la an la an. Mai mult, comunicarea cu partenerii se realizeaza prin intermediul unei platforme dezvoltate de catre inginerii Vivre, loc in care furnizorii participa activ la cresterea cifrei de afaceri propunand produse, preturi sau oferte speciale. Platforma Partners optimizeaza colaborarea cu furnizorii prin automatizarea proceselor de colectare de produse, facturare, sincronizare de stocuri, trasabilitate produse si analiza vanzarilor. Toate acestea permit o diversificare accelerata a ofertei intr-un timp mult mai scurt.

Pondere top 10 furnizori in costul bunurilor vandute 2020



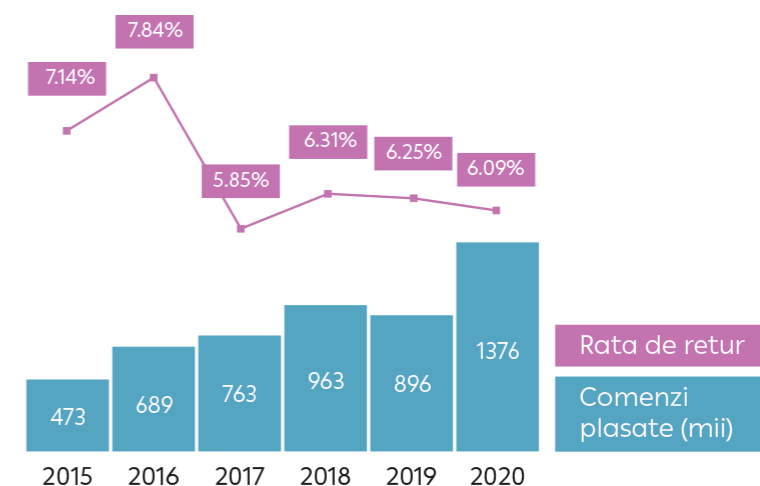
Sursa: VIVRE DECO SA

La nivelul anului 2020, cel mai mare furnizor Vivre reprezenta 14.1% din achizițiile totale ale Societății, în timp ce cei mai mari 10 furnizori reprezentau 38.3% din total achiziții, fapt ce demonstrează un grad ridicat de independență comercială față de furnizori.

11. PRINCIPALII INDICATORI OPERATIONALI

Din punct de vedere operational, Vivre a avut o perioada de crestere semnificativa, acest lucru fiind cel mai usor de evidentiat prin evolutia volumului de comenzi.

Evolutie comenzi plasate si rata de retur

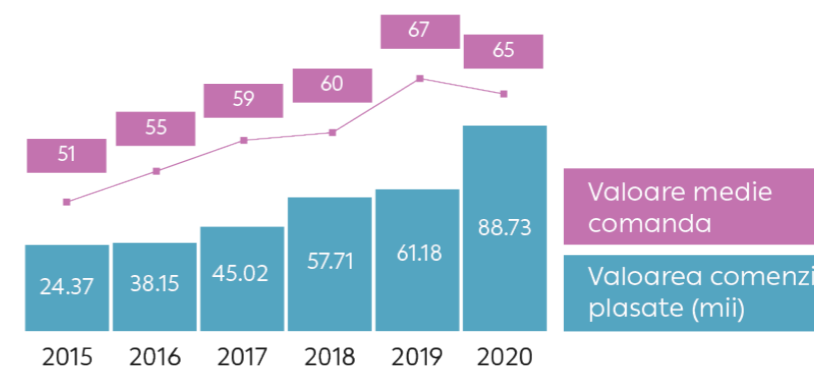


Sursa: VIVRE DECO SA

Intre 2015 si 2018, volumul comenzilor s-a dublat, de la 473,000 de comenzi la peste 963,000 de comenzi. Astfel, Vivre a ajuns printre cei mai mari retaileri de home & deco din regiune, care isi desfasoara activitatea exclusiv online. In 2020 a avut loc o crestere a volumului de comenzi de 53.5%, iar marja de profit s-a imbunatatit.

De asemenea, rata de retur s-a diminuat usor in 2020 fata de 2019, ajungand la un nivel de 6.09%. Acest lucru a fost realizat prin imbunatatirea proceselor interne si dezvoltarea de noi proceduri. Exista o preocupare constanta pentru a diminua acest indicator, iar pentru 2021 sunt planificate actiuni in acest sens.

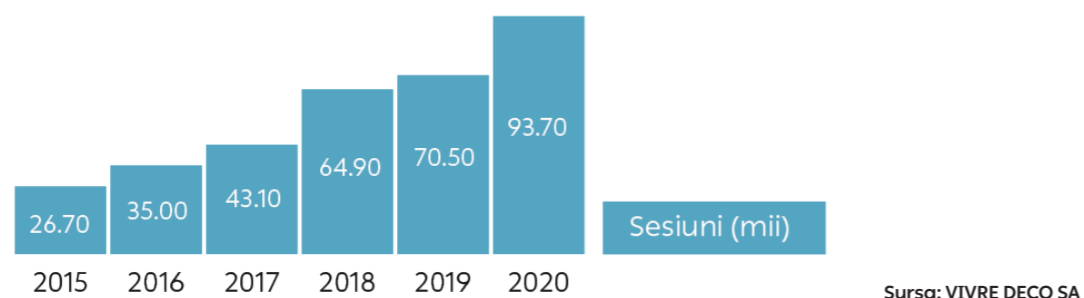
Valoarea vanzarii si valoarea medie de cumparare



Sursa: VIVRE DECO SA

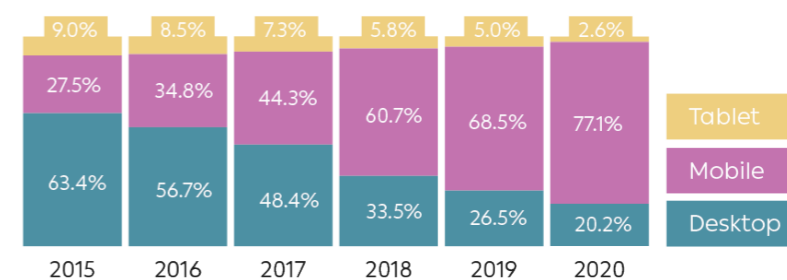
Valoarea totala a comenzilor plasate (fara T.V.A.) a crescut cu 47.14% fata de 2019, pana la 88.73 milioane EUR, in timp ce cosul mediu a inregistrat o usoara scadere de la 67 EUR in 2019, la 65 EUR in 2020, scadere care a aparut ca urmare a cresterii ponderii mobilierului usor (scaune, noptiere) in categoria principala.

Evolutie trafic 2015-2020



In perioada 2015-2020, traficul a inregistrat o crestere medie anuala de peste 30%, aceasta evolutie datorandu-se atat cresterii notorietatii brandului, cat si eforturilor sustinute de marketing.

Distributie trafic in functie de dispozitive

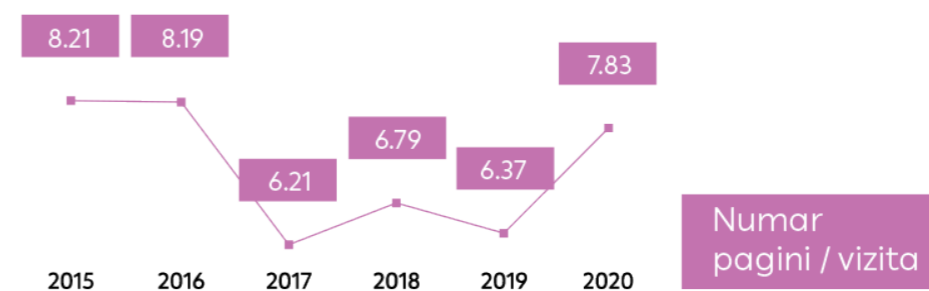


Traficul generat de dispozitivele mobile a inregistrat o crestere semnificativa in ultimii ani, de la aproximativ 28%, in anul 2015, la 77% in 2020. Analizand evolutia traficului in functie de dispozitive, se poate spune ca este similara cu evolutia pietei online. In ceea ce priveste distributia comenzilor plasate, dispozitivele mobile sunt in top, insa ponderea acestora este putin peste 51%, 42% din comenzile plasate fiind atribuite desktop-ului, iar restul comenzilor fiind plasate de pe tablete.

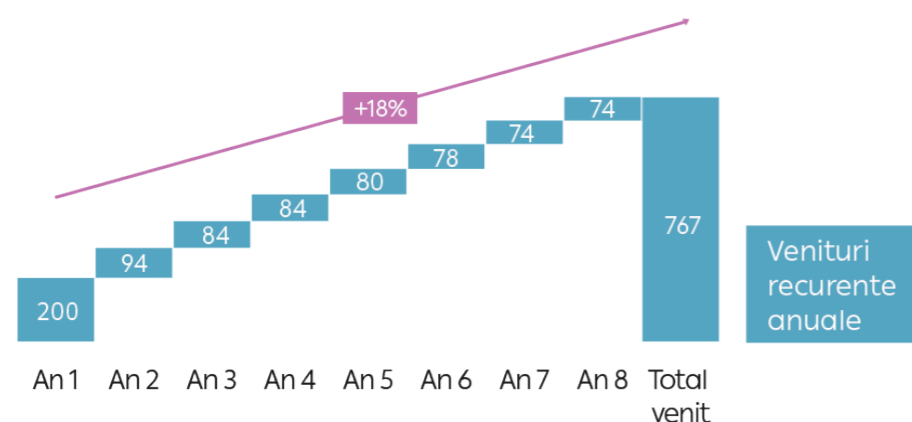
Raspunsul Societatii la tendinta clientilor de a alege dispozitivele mobile in detrimentul celor de tip desktop a fost refacerea aplicatiei Vivre, atat pe iOS, cat si pe Android. Avand in vedere ca dezvoltarea a necesitat un consum mare de resurse, s-a apelat la furnizori externi de tehnologie atat pentru dezvoltarea aplicatiei, cat si pentru crearea interfetei cu utilizatorii.

Aportul de tehnologie al furnizorului este o extindere a arhitecturii Vivre existente, fiind mult mai facila o internalizare viitoare. Astfel, noua aplicatie Vivre a fost lansata in septembrie 2020, pe ambele platforme, iOS si Android, iar la sfarsitul anului a fost internalizat efortul partenerilor externi.

Evolutie numar pagini/vizita



Pe masura ce gama de produse a devenit mai variata, imbunatatirea procesului de descoperire a produsului pentru client a capatat o importanta mai mare. In acest sens, Emitentul a investit constant in dezvoltarea unor functionalitati care sa creasca engagementul userilor cu produsele dorite, ceea ce a dus la o crestere a numarului mediu de pagini accesate per vizita.



Sursa: VIVRE DECO SA

Analiza pe cohortele de clienti intrati in ecosistemul Vivre incepand cu anul 2012 arata ca un client cumpara in medie de 200 EUR in primul an, 94 EUR in anul al doilea si aproximativ 84 EUR pe an in urmatorii doi ani, ajungand dupa opt ani sa genereze venituri cumulate de 767 EUR.

12. SCURTA DESCRIERE A ULTIMELOR REZULTATE FINANCIARE DISPONIBILE (ANUALE, SEMESTRIALE SI/ SAU TRIMESTRIALE) SI GRADUL DE INDATORARE AL SOCIETATII

a. Rezultate financiare anuale individuale auditate aferente exercitiilor financiare 2018-2019, respectiv anuale consolidate auditate aferente exercitiului financiar 2020

Rezultatele financiare ale anului 2020, prezentate mai jos, reprezinta situatia financiara consolidata a grupului Vivre - alcatuit din societate - mama (Vivre Deco SA) si subsidiara (Technologies by Vivre SRL) detinuta 100%. In anii 2018 si 2019, societatea Technologies by Vivre SRL nu era infiintata, astfel datele comparative includ doar performanta financiara a societatii Vivre Deco SA.

Contul de profit si pierdere

RON	2018	2019	2020
Total Venituri din exploatare	193,773,743	197,405,316	300,290,487
Crestere (%)	29.3%	1.9%	52.1%
EBITDA	2,758,723	6,861,045	15,468,737
Marja (%)	1.4%	3.5%	5.2%
Profitul din exploatare	1,501,095	4,455,299	10,882,001
Marja (%)	0.8%	2.3%	3.60%
Profitul net	1,285,754	2,989,693	7,436,237
Marja (%)	0.7%	1.5%	2.5%

Nota: A=Auditat N=Neauditat

Sursa: VIVRE DECO SA

Venituri

In 2019, veniturile Vivre au crescut cu 1.9%, Societatea axandu-se mai mult pe imbunatatirea marjelor de profit, in detrimentul cresterii veniturilor. Ritmul de crestere in 2020 a accelerat la 52.1% in principal datorita cresterii bazei noastre de clienti.

EBITDA

EBITDA reprezinta profitul inainte de plata dobanzii, impozitelor, deprecierii si amortizarii. De-a lungul perioadei analizate, EBITDA s-a aflat pe o traiectorie ascendenta, atingand in 2020 valoarea de 15.5 milioane RON si o marja de 5.2%. Cresterea profitabilitatii in 2020 a avut loc ca urmare a economiilor de scara in principal datorita volumelor mai mari.

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 s-a aflat pe o traiectorie ascendenta, atingand in 2020 valoare de 10.9 milioane RON si o marja de 3.6%.

Profitul Net

In perioada analizata, Profitul Net a inregistrat o crestere consecventa, atingand in 2020 valoarea de 7.4 milioane RON si o marja de 2.5%. In 2018 si 2019 Profitul Net a fost afectat de inregistrarea unei pierderi din diferentele de cursul valutar. Datorita reinvestirii profitului in dezvoltarea de module software necesare pentru administrarea platformelor Vivre, Societatea a fost scutita de la plata impozitului pe profit in 2018 si 2019, conform codului fiscal in vigoare. In 2020, Profitul Net a fost afectat de inregistrarea de pierderi din diferente de curs valutar, cheltuieli cu dobanzile, impozitul pe profit si alte impozite.

Active

RON	2018A	2019A	2020A
Active imobilizate	9,519,362	17,514,088	27,464,712
Imobilizari corporale	550,265	3,416,893	5,929,127
Imobilizari necorporale	8,964,805	14,092,903	19,014,012
Imobilizari financiare	4,292	4,292	2,521,573
Active curente	39,175,105	52,119,945	71,612,232
Stocuri	19,270,634	22,462,735	37,602,431
Creante	9,954,540	17,194,738	12,755,833

Nota: A=Auditat N=Neauditat

Sursa: VIVRE DECO SA

Casa si conturi la banci	9,949,931	12,462,472	21,253,968
Cheltuieli in avans	1,952,300	16,781,932	32,838,017

Nota: A=Auditat N=Neauditat

Sursa: VIVRE DECO SA

Active imobilizate

In perioada analizata, activele imobilizate au inregistrat o crestere semnificativa, in special ca urmare a:

- Activelor necorporale, reprezentate de brevete, licente si marci comerciale, care au crescut pana la 19 milioane RON, in urma capitalizarii programelor software dezvoltate sau achizitionate. Costurile care sunt asociate direct cu productia de produse software identificabile, unice si controlate de Vivre Deco SA si care vor genera beneficii economice pentru o perioada mai mare de 1 an de zile, sunt recunoscute ca imobilizari necorporale. Costurile directe in anul 2020 includ costurile angajatilor echipei de dezvoltare software din Vivre Logistics si Technologies by Vivre si o parte corespunzatoare a cheltuielilor generale. Toate celelalte costuri asociate cu intretinerea programelor software sunt inregistrate direct pe cheltuiala. In anul 2020, aproximativ 95% din costurile angajatilor echipei de dezvoltare software au fost capitalizate si 5% au fost inregistrate direct pe cheltuiala.
- Activelor corporale, care au crescut pana la 5.9 milioane RON, datorita investitiilor in centrul logistic (rafturi, echipamente etc.).
- Activelor financiare, care au crescut pana la 2.5 milioane RON, reprezentand garantiile platite pentru spatiile inchiriate.

Stocuri

Desi peste 70% din produsele vandute pe platformele Vivre se afla in stocurile furnizorilor, Societatea detine in inventarul propriu stocuri de produse comercializate cu o frecventa mai ridicata. Astfel, de-a lungul perioadei analizate, valoarea stocurilor Vivre a inregistrat o crestere pana la 37.6 milioane RON, ca urmare a cresterii vanzarilor.

Creante

In anii 2019 si 2020 valoarea creantelor comerciale a ramas relativ constanta. Scaderea vine din faptul ca, la 31 decembrie 2019, creantele includeau atat capitalul subscris si nevarsat, in valoare de 1.7 milioane RON (0 RON la 31 decembrie 2020), cat si alte creante, a caror valoare a scazut de la 3.9 milioane RON, la 1.5 milioane RON, in special datorita faptului ca Grupul avea TVA de recuperat, la 31 decembrie 2019.

Cheltuieli in avans

In 2020, valoarea cheltuielilor in avans a atins 32.8 milioane RON, ca urmare a costurilor de atragere a clientilor noi.

Pe parcursul activitatii obisnuite, Vivre plateste comisioane intermediarilor pentru atragerea clientilor catre site-urile si aplicatiile Vivre si efectuarea unei vanzari de marfa. Pe baza analizelor istorice, s-a observat ca, in medie, un client atras pe platforma

Vivre continua sa plaseze comenzi, aducand venituri Societatii, pe o perioada de minim 5 ani (conform graficului 'Venituri medii recurente per client atras de la sectiunea 11 - Principalii indicatori operationali'). In consecinta, pe baza datelor istorice acumulate, incepand cu anul 2018, conducerea Societatii a decis aplicarea unei politici contabile care presupune deferarea unei parti din costurile cu respectivele comisioane pentru clienti noi (in functie de proportia acestora) sub forma de cheltuieli in avans, fiind descarcate pe cheltuiala in perioada anticipata in care clientul va face achizitii.

Activul net

Valoarea activului net s-a majorat la 19.1 mil. RON, de la 11.4 mil. RON, din anul 2019 in 2020.

Capital si rezerve

RON	2018A	2019A	2020A
Capitaluri proprii	6,720,530	11,379,619	19,116,057
Capital subscris varsat	5,280,600	5,280,600	7,250,800
Capital subscris nevarsat	0	1,670,000	0
Rezerve legale	152,548	302,991	711,339
Alte Rezerve	965,556	3,805,764	10,170,580
Rezultat reportat	61,586	320,264	320,264
Rezultatul exercitiului	1,285,754	2,989,693	7,436,237
Repartizarea profitului in rezerve legale si alte rezerve	(1,025,514)	(2,989,693)	(6,773,163)

Nota: A=Auditat N=Neauditat

Sursa: VIVRE DECO SA

Capitaluri proprii

In perioada analizata se inregistreaza o evolutie a capitalurilor proprii de 1.7x, pana la valoarea de 19.1 milioane RON, ca urmare a cresterii capitalului social din ultimii 2 ani, cu 1.9 milioane RON si a profiturilor inregistrate. Majorarea de capital social 1,670,000 RON din 2019 a venit in urma tranzactiei de transfer al activitatii de logistica din Vivre Logistics, in Vivre Deco. Astfel, Vivre Logistic a incasat de la Vivre Deco suma de 1,670,000 RON (pretul platit pentru transferul activitatii de logistica), care a fost distribuita catre actionarii Vivre Logistics care, ulterior, in ianuarie 2020, au contribuit cu suma respectiva la capitalul social al Vivre Deco. In anul 2020 a mai avut loc o majorare de capital social in valoare de 300,200 RON.

Din 2012 si pana in prezent, Societatea nu a acordat dividende actionarilor, profitul fiind reinvestit pentru a sustine cresterea activitatii. Planul de afaceri pentru perioada 2021-2025 nu prevede acordarea de dividende actionarilor, scopul principal ramanand cresterea cotei de piata, care va fi sustinuta atat din profitul reinvestit, cat si din alte surse

de finantare. In anul 2019, au fost constituite atat rezerve legale obligatorii cat si rezerve, ca urmare a reinvestirii profitului in dezvoltarea de module software, conform codului fiscal in vigoare. Pentru anul 2020 au fost constituite rezerve legale obligatorii conform tratamentul fiscal mai sus mentionat.

Datorii

RON	2018A	2019A	2020A
Datorii pe termen scurt	43,233,480	74,233,355	92,762,565
Datorii financiare pe termen scurt, din care:	5,984,764	14,826,103	403,802
Sume datorate institutiilor de credit	5,984,764	14,826,103	353,009
Imprumuturi din emisiuni de obligatiuni	0	0	50,793
Avansuri incasate in contul comenzilor	1,639,289	3,314,028	4,778,979
Efecte de comert de platit	0	236,611	84
Datorii comerciale - furnizori	31,043,709	48,517,217	77,392,871
Sume datorate entitatilor din grup	1,155,416	1,652,962	360,311
Alte datorii	3,410,302	5,686,434	9,826,518
Datorii pe termen lung	0	0	16,815,986
Imprumuturi din emisiuni de obligatiuni	0	0	16,815,986

Nota: A=Auditat N=Neauditat

Sursa: VIVRE DECO SA

Datorii comerciale - furnizori

Pe parcursul perioadei analizate se evidentiaza o crestere a valorii datoriilor comerciale catre furnizori de 1.6x, pana la 77.4 milioane RON, in 2020, ca urmare a cresterii vanzarilor si a negocierii extinderii unor termene de plata cu principalii furnizori pentru achizitia de marfa, corelat si cu cresterea stocurilor.

Datorii financiare

Datoriile financiare ale Emitentului sunt reprezentate de obligatiuni in valoare de 16.9 milioane RON, precum si de imprumuturi bancare pe termen scurt, sub forma unor descoperiri de cont de 1.1 mii RON si a unei linii de credit pentru capital de lucru de 5 milioane EUR (plafonul disponibil echivalent in RON este de 24.35 mil. RON), cu scadenta in septembrie 2021, cu posibilitate de reinnoire, al carei sold efectiv, la 31 decembrie 2020, a fost de 351.9 mii RON. Per total, soldul datoriilor financiare a inregistrat o crestere semnificativa pe parcursul perioadei analizate, atingand in 2020 o valoare totala de aproape 17.2 milioane RON. Aceasta crestere vine in contextul strategiei de expansiune abordate de Emitent, expansiune care a necesitat inantarea capitalului de lucru cu imprumuturi pe termen scurt si termen lung.

Din totalul de datorii financiare fac parte obligatiunile VIV25E, admise la tranzactionare pe Sistemul Multilateral de Tranzactionare administrat de Bursa de Valori Bucuresti. Emisiunea consta in 34,534 obligatiuni neconditionate, negarantate, neconvertibile la o

valoare nominala de 100 EUR/obligatiune, valoarea totala a emisiunii fiind de 3,453,400 EUR.

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 10 iunie, 10 septembrie, 10 decembrie, 10 martie a fiecarui an pana la maturitate. Obligatiunile au o Rata fixa a Dobanzii de 5.25%, iar obligatiunile vor fi rascumparate la data scadentei, respectiv 10 martie 2025.

Indicatori economico-financiari

RON	2018A	2019A	2020A
Datorii financiare	5,984,764	14,826,103	17,219,788
Casa si conturi la banci	9,949,931	12,462,472	21,253,968
Datorii Financiare Nete	-3,965,167	2,363,631	-4,034,180
Gradul de indatorare (Datorii totale/Active totale)	86.7%	86.8%	85.5%
Cheltuieli cu dobanzile	37,912	189,049	1,083,611
EBITDA	2,758,723	6,861,045	15,468,737
Rata de acoperire a cheltuielilor cu dobanzile (EBITDA)	72.8x	36.3x	14.3x
Datorie Financiara Neta / EBITDA	nerrelevant	0.3x	nerrelevant
Datorii financiare / EBITDA	nerrelevant	2.2x	nerrelevant

Nota: A=Auditat N=Neauditat

Sursa: VIVRE DECO SA

In anul 2019, Gradul de indatorare calculat in referinta cu EBITDA s-a situat la 0.3x, valori care indica o situatie favorabila privind indatorarea Emitentului la sfarsitul anului financiar. Avand in vedere ca, la sfarsitul fiecarui exercitiu financiar, se inregistreaza valori relativ crescute ale lichiditatilor disponibile (ca urmare a perioadei din trimestrul patru cu vanzari ridicate), a fost calculat indicatorul Datorii financiare/EBITDA. Astfel, se constata o acoperire confortabila, de peste doua ori, a datoriile financiare cu profitul operational inainte de dobanzi, taxe si amortizari.

La finalul anului 2020, Datoriile Financiare Nete de lichiditati erau negative, insumand 4 milioane RON. Rata de acoperire a cheltuielilor cu dobanzile este de 14.3x. In anul 2020 calcularea indicatorilor Datorie Financiara Neta/EBITDA si Datorii Financiare/EBITDA nu a mai fost relevanta, deoarece se observa ca datoria financiara neta este una negativa, lichiditatile disponibile depasind valorile datoriilor financiare, situatia Emitentului fiind favorabila la sfarsitul acestui an.

Informatii privind relatiile cu partile legate ale Emitentului

Creante de la partile legate	Sold (RON) la 31.12.2018	Sold (RON) la 31.12.2019	Sold (RON) la 31.12.2020
Neogen SA	-	-	-
Advisory Delta SRL	9,998	10,196	11,230
Walnut Investments OOD	-	-	593
Ecom Centrul Logistic	-	-	194,253
Vivre Logistics SRL	359,534	41,484	2,138
Vivre Magyarorszag Kft	-	-	-
Zooku Solutions SRL	49	262	314
Vivre Deco DOO	-	-	-
Vivre EOOD Bulgaria	58,798	55	-
Total	428,380	51,998	208,529

Sursa: VIVRE DECO SA

Imprumuturi pe termen scurt acordate	Sold (RON) la 31.12.2018	Sold (RON) la 31.12.2019	Sold (RON) la 31.12.2020
Neogen SA	-	-	-
Advisory Delta SRL	-	-	-
Walnut Investments OOD	-	-	-
Vivre Logistics SRL	-	-	-
Vivre EOOD Bulgaria	-	12,218	22,407
Total	-	12,218	22,407

Sursa: VIVRE DECO SA

Alte creante cu parti legate	Natura tranzactiilor	Sold (RON) la 31.12.2018	Sold (RON) la 31.12.2019	Sold (RON) la 31.12.2020
Neogen SA	Capital subscris si nevarsat	-	835,000	-
Advisory Delta SRL	Capital subscris si nevarsat	-	751,500	-
Vivre Logistics SRL	Avansuri privind imobilizarile necorporale	-	142,017	-
Ecom Centrul Logistic SRL	Garantii de buna executie	-	-	2,054,139
Total		-	1,728,517	2,054,139

Sursa: VIVRE DECO SA

Datorii catre partile legate	Sold (RON) la 31.12.2018	Sold (RON) la 31.12.2019	Sold (RON) la 31.12.2020
Neogen SA	-	-	-
Advisory Delta SRL	-	-	-
Walnut Investments OOD	38,292	-	-
Bestjobs SA	-	-	-
Ecom Centrul Logistic	-	-	356,307
Zooku Solutions	478	51,412	213
Vivre Deco DOO	1,408	1,408	1,408
Vivre Logistics SRL	1,115,239	1,600,142	98
Vivre EOOD Bulgaria	-	-	2,286
Total	1,155,416	1,652,962	360,311

Sursa: VIVRE DECO 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
Neogen SA	-	-	266,466
Advisory Delta SRL	4,654	3,044	-
Walnut Investments OOD	-	-	-
Vivre Logistics SRL	312,447	228,233	63,557
Ecom Centrul Logistic	-	-	50,920
BestJobs Recrutare SA	2,696	-	34,454
Vivre EOOD Bulgaria	-	-	-
Total	319,797	231,277	415,397

Sursa: VIVRE DECO SA

Achizitii de bunuri si servicii	Sold (RON) la 31.12.2018	Sold (RON) la 31.12.2019	Sold (RON) la 31.12.2020
Neogen SA	8,746	-	-
Advisory Delta SRL	-	-	-
Walnut Investments	288,086	350,813	-
Zooku Solutions	162,677	344,184	443,346
Southern Properies SRL	277,115	-	-
Bestjobs Recrutare SA	63,931	27,697	-
Vivre Logistics SRL	11,802,204	22,362,209	2,590,760
Ecom Centrul Logistic	-	-	7,772,272
Vivre EOOD Bulgaria	-	-	2,273
Total	12,602,759	23,084,903	10,808,652

Sursa: VIVRE DECO SA

Previziuni ale indicatorilor financiar in perioada 2021-2025

RON	2021F	2022F	2023F	2024F	2025F
Total Venituri din exploatare	378,533,048	460,882,719	552,208,963	650,858,312	767,189,718
Crestere (%)	26.1%	21.8%	19.8%	17.9%	17.9%
EBITDA	30,932,539	37,205,900	44,016,576	52,022,302	65,966,729
Marja (%)	8.2%	8.1%	8%	8%	8.6%
Profitul din exploatare	23,523,525	27,209,089	31,810,349	36,913,797	47,759,184
Marja (%)	6.2%	5.9%	5.8%	5.7%	6.2%
Profitul net	20,191,085	23,495,082	27,995,814	32,987,840	44,333,680
Marja (%)	5.3%	5.1%	5.1%	5.1%	5.8%
Acoperirea cheltuielilor de dobanzi prin EBITDA	13.8x	14.6x	17.3x	20.4x	36.5x
Gradul de indatorare totala	78%	76%	72%	69%	65%

Sursa: VIVRE DECO SA

- EBITDA = Profitul din exploatare + ajustari de valoare privind imobilizarile corporale si necorporale; Marja EBITDA (%) = EBITDA / Venituri totale din exploatare; Acoperirea cheltuielilor de dobanzi prin EBITDA = EBITDA/Ch. cu dobanzile; Marja profitului din exploatare = Profitul din exploatare/Venituri totale din exploatare; Marja profitului net = Profitul net/Venituri totale din exploatare;

b. Rezultate financiare neauditare si nerevizuite aferente semestrelor incheiate la 30.06.2019 si 30.06.2020

Situatiile financiare interimare aferente primului semestru al anului 2020 indica o cifra de afaceri neta de RON 111 milioane, inregistrandu-se astfel o crestere semnificativa de 41% comparativ cu aceeaasi perioada a anului precedent (sem 1 2019: RON 79 milioane). Aceasta crestere a cifrei de afaceri a fost determinata atat de o cerere crescuta a clientilor existenti, precum si de accelerarea achizitiei de clienti noi, datorata interesului tot mai mare a consumatorului fata de canalele online. Cresterea accelerata este influentata si de pandemia COVID-19, care ii determina pe consumatori sa utilizeze cu preponderenta comerțul electronic.

Principalii indicatori cheie sunt prezentati mai jos:

Contul de profit si pierdere 6 luni incheiate la

RON	30.06.2019N	30.06.2020N
Total venituri	79,069,560	111,013,487
Crestere (%)		40.5%
EBITDA	3,899,288	4,138,901
Marja (%)	4.9%	3.7%
Profitul din exploatare	2,816,835	2,023,900
Marja (%)	3.6%	1.8%
Profitul net	2,299,809	704,687
Marja (%)	2.9%	0.6%

Nota: N=Neauditat

Sursa: VIVRE DECO SA

Total venituri din exploatare

In semestrul 1 al anului 2020, veniturile totale din exploatare au atins nivelul de 111 milioane RON sau cu 40.5% mai mult fata de anul trecut.

EBITDA

EBITDA reprezinta profitul inainte de plata dobanzii, impozitelor, deprecierii si amortizarii. De-a lungul perioadei analizate, EBITDA s-a aflat pe o traiectorie ascendenta, atingand pentru primul semestru al anului 2020 valoarea de 4.14 milioane RON.

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 s-a diminuat datorita unei cheltuieli mai mari cu amortizarea datorata investitiilor continue realizate de Societate in tehnologie si automatizari.

Profitul Net

In perioada analizata, Profitul Net s-a redus de la 2.3 milioane RON, la 30 iunie 2019, pana la 700 mii RON, la 30 iunie 2020, in special din cauza impactului negativ al variatiei cursului valutar cat si a cresterii cheltuielilor cu dobanzile aferente imprumuturilor atrase pentru a finanta investitia in cresterea bazei de clienti cat si in tehnologie si automatizari. Datorita reinvestirii profitului in dezvoltarea de module software necesare pentru administrarea platformelor Vivre, Societatea a fost scutita de la plata impozitului pe profit in 2019 si 2020, conform Codului fiscal in vigoare.

Scopul pe termen scurt si mediu al Societatii este acela de a reinvesti profitul net ramas dupa plata obligatiilor in cresterea accelerata a cotei de piata, atat prin atragerea de clienti noi, cat si prin imbunatatirea experientei de cumparare a clientilor existenti prin investitii in tehnologie. Societatea nu prevede plata de dividende pe termen scurt si mediu.

Active

RON	30.06.2019N	30.06.2020N
Active imobilizate	11,673,412	20,117,265
Imobilizari corporale	568,604	3,571,612
Imobilizari necorporale	11,102,516	16,539,362
Imobilizari financiare	2,292	6,291
Active curente	39,175,105	64,576,537
Stocuri	19,270,634	22,861,912
Creante	9,954,540	13,682,581
Casa si conturi la banci	9,949,931	28,032,044
Cheltuieli in avans	1,952,300	21,119,086

Nota: N=Neauditat

Sursa: VIVRE DECO SA

Active imobilizate

Acestea includ:

Active necorporale, reprezentate de brevete, licente si marci comerciale, care au crescut pana la 16.5 milioane RON in 2020, in urma programelor software dezvoltate sau achizitionate. Costurile care sunt asociate direct cu productia de produse software identificabile, unice si controlate de Vivre Deco S.A. si care vor genera beneficii economice pentru o perioada mai mare de 1 an de zile, sunt recunoscute ca imobilizari necorporale. Costurile directe includ costurile angajatilor echipei de dezvoltare software din Vivre Logistics si o parte corespunzatoare a cheltuielilor generale. Toate celelalte costuri asociate cu intretinerea programelor software sunt inregistrate direct pe cheltuiala. In anul 2020, aproximativ 95% din costurile angajatilor echipei de dezvoltare software au fost capitalizate si 5% au fost inregistrate direct pe cheltuiala. Incepand cu 1 iulie 2020, odata cu transferul activitatii de dezvoltare software din societatea Vivre Logistics SRL in Technologies by Vivre SRL, costurile cu echipa de dezvoltare software sunt facturate de catre Technologies by Vivre SRL.

- Active corporale, care au crescut de peste 6 ori in 2020, pana la 3.6 milioane RON, datorita investitiilor in centrul logistic (rafturi, echipamente, automatizari etc.).

Stocuri

Desi peste 70% din produsele vandute pe platformele Vivre se afla in stocurile furnizorilor, Societatea detine in inventarul propriu stocuri de produse comercializate cu o frecventa mai ridicata.

Creante

Valoarea creantelor a crescut de la aprox. 10 milioane RON la aproape 13.7 milioane RON ca urmare a cresterii activitatii cu peste 40% in primele 6 luni ale anului 2020 comparativ cu aceeaasi perioada a anului trecut.

Cheltuieli in avans

Valoarea cheltuielilor in avans a atins 21 milioane RON, (31 decembrie 2019: 17 milioane RON; 30 iunie 2019: 2 milioane RON) datorita costurilor de atragere a clientilor noi.

Pe parcursul activitatii obisnuite, Emitentul plateste comisioane intermediarilor ca urmare a redirectionarii clientilor catre platforma online a Societatii si finalizarea unei achizitii. Pe baza informatiilor istorice, Managementul se asteapta ca aceste comisioane platite intermediarilor, ca urmare a redirectionarii clientilor catre platforma online a firmei cu scopul finalizarii unei achizitii de produse, sa fie recuperabile prin marja vanzarilor curente si viitoare cu clientii respectivi. In consecinta, incepand cu anul 2019, Societatea a aplicat o politica de inregistrare a acestor comisioane sub forma de Cheltuieli in Avans, care sunt ulterior descarcate lunar in Contul de Profit si Pierdere de- a lungul perioadei anticipate in care clientul va continua sa achizitioneze de pe platforma online a Emitentului. In anii precedenti, astfel de costuri au fost inregistrate direct in Contul de Profit si Pierdere, deoarece Managementul a considerat ca nu dispunea de informatii istorice suficiente pentru a putea estima in mod fiabil beneficiile medii generate de un client nou si perioada medie in care clientul va efectua achizitii pe platforma de e-commerce a firmei.

Activul net

Valoarea activului net s-a majorat cu 14.64% din prima jumatate a anului 2019, pana in prima jumatate a anului 2020, ajungand la 12.08 mil. RON.

Capital si rezerve

RON	30.06.2019N	30.06.2020N
Capitaluri proprii	10,540,754	12,084,306
Capital subscris varsat	5,280,600	6,950,600
Capital subscris nevarsat	1,420,000	-

Rezerve legale	157,282	302,991
Alte Rezerve	965,556	3,805,784
Rezultat reportat	417,507	320,264
Rezultatul exercitiului	2,299,809	704,687
Repartizarea profitului	-	-

Nota: N=Neauditat

Sursa: VIVRE DECO SA

In perioada analizata se inregistreaza o crestere a capitalurilor proprii pana la valoarea de 12 milioane RON, ca urmare a cresterii capitalului social si a profiturilor nete obtinute ulterior perioadei de comparatie.

Din 2012 si pana in 2018, Emitentul nu a acordat dividende actionarilor, profitul fiind reinvestit pentru a sustine cresterea activitatii. Planul de afaceri pentru perioada 2020-2025 nu prevede acordarea de dividende actionarilor, scopul principal ramanand cresterea cotei de piata care va fi sustinuta atat din profitul reinvestit cat si din alte surse de finantare. In anul 2018, au fost constituite rezerve din rezultatul exercitiului neimpozabile fiscal, ca urmare reinvestirii profitului in dezvoltarea de module software, conform Codului Fiscal in vigoare.

Datorii

RON	30.06.2019N	30.06.2020N
Datorii pe termen scurt	36,833,536	76,208,569
Sume datorate institutiilor de credit	9,024,388	24,167,216
Avansuri incasate in contul comenzilor	2,847,603	7,924,879
Datorii comerciale - furnizori	21,740,101	38,268,699
Sume datorate entitatilor din grup	700,724	865,648
Alte datorii	2,520,719	4,982,128
Datorii pe termen lung	0	16,722,399

Nota: N=Neauditat

Sursa: VIVRE DECO SA

Datorii comerciale - furnizori

Pe parcursul perioadei analizate se evidentiaza o crestere a valorii datoriilor comerciale catre furnizori de aproape 1.8x, pana la 38 milioane RON in 2020, ca urmare a cresterii vanzarilor si a negocierii extinderii unor termene de plata cu principalii furnizori.

Datorii financiare

Datoriile financiare ale Emitentului au fost reprezentate de imprumuturi bancare pe termen scurt, sub forma unei linii de credit pentru capital de lucru de 5 milioane EUR, devenita scadenta in septembrie 2020 si reinnoita, in aceeași luna, si de obligatiuni emise pe piata reglementata scadente in 2025. Per total, soldul datoriilor financiare a inregistrat o crestere semnificativa pe parcursul perioadei analizate, atingand in 2020 o

valoare totala de aproape 41 milioane RON. Aceasta crestere vine in contextul strategiei de expansiune abordata de Emitent, expansiune care a necesitat finantarea capitalului de lucru cu imprumuturi pe termen scurt cat si finantarea investitiilor in cresterea bazei de clienti cat si in tehnologie si automatizari cu imprumuturi pe termen lung (obligatiuni).

Indicatori economico-financiari

RON	30.06.2019N	30.06.2020N
Datorii financiare	9,024,388	40,889,615
Casa si conturi la banci	9,949,931	28,032,044
Datorii Financiare Nete	-925,543	12,857,571
Gradul de indatorate totala (Datorii totale/Active totale)	80.00%	88.60%
Cheltuieli cu dobanzile (ianuarie-iunie)	67,588	460,148
EBITDA (ianuarie-iunie)	3,899,288	4,138,901
Rata de acoperire a cheltuielilor cu dobanzile (EBITDA)	57.7x	9x

Nota: N=Neauditat

Sursa: VIVRE DECO SA

La 30 iunie 2020 Datoriile Financiare Nete de lichiditati insumau circa 13 milioane RON. Astfel, rata de acoperire a cheltuielilor cu dobanzile este de 9x.

13.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 cresterea pietelor pe care Emitentul activeaza si cresterea cotei de piata detinute. In acest proces, echipa de conducere se concentreaza in special pe cresterea veniturilor, inasa fara a neglija profitabilitatea, care se doreste a fi mentinuta la un nivel comparabil cu anii precedenti.

14.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. Insa, avand in vedere strategia care presupune dezvoltarea accelerata a afacerii, intentia actionarilor este de a reinvesti toate resursele disponibile in acest sens. Astfel, la acest moment nu este prevazuta o distribuire de dividende pentru urmatorii ani.

15.DESCRIEREA PLANULUI DE DEZVOLTARE A AFACERII, APROBAT DE CATRE ADMINISTRATOR

Planul de afaceri Vivre este sustinut de 3 piloni importanti:

- modelul de afacere business-to-consumer integrat, de la produs pana la client si cu marje de profit atractive;
- cresterea agresiva a pietei de e-commerce (migrarea offline catre online) si a categoriei de home&deco;
- prezenta internationala puternica (peste 50% din volume sunt exporturi).

Veniturile sunt estimate sa creasca intr-un ritm accelerat in urmatorii cinci ani, atingand 767 milioane RON in 2025, dupa o crestere medie anuala de 21.2% in perioada de prognoza. Aceasta evolutie se bazeaza pe ipoteza cresterii bazei de clienti din comunitatea Vivre, cat si a actiunilor de loializarea a clientilor care sunt deja parte din acest ecosistem. La sfarsitul anului 2021, se estimeaza depasirea numarului total de 1,400,000 clienti unici care au achizitionat cel putin o data de pe site-urile Vivre. De asemenea, conform surselor externe care analizeaza piata de e-commerce home&deco, in medie se asteapta o crestere de aproximativ 12.5% pentru urmatorii cinci ani in tarile unde Vivre este prezenta, datorita cresterii ritmului de penetrare a internetului si schimbarii comportamentului de consum prin transferul din offline in online. Aceste evolutii, care vor avea un impact semnificativ asupra dezvoltarii accelerate estimate pentru urmatorii cinci ani, sunt inca mult sub media tarilor occidentale, ceea ce reprezinta o oportunitate pentru Vivre.

Pe langa investitiile pentru atragerea unui numar mare de clienti noi si de loializare, Societatea investeste continuu in tehnologie, atat pentru a oferi o experienta cat mai placuta pentru clienti, cat si pentru a reduce timpul pana cand produsul ajunge la cumparator. Pentru a creste recurenta vanzarilor catre clienti, Societatea investeste anual in imbunatatirea experientei utilizatorului, in special prin solutii de tehnologie si automatizari. Astfel, se consolideaza pozitia de lider regional si se faciliteaza extinderea modelului la nivel european. In plus, Vivre isi propune sa continue programul agresiv de recrutare al furnizorilor noi si dezvoltarea de tehnologiei de self-service pentru intreaga

parte operationala.

Astfel, EBITDA este estimata sa atinga valoarea de 65.96 milioane RON in 2025, o crestere de aproape 4 ori fata de 2020. Marja EBITDA Normalizata este estimata sa creasca in urmatorii ani, urmand sa ajunga la 8.6% in 2025, de 1.5x mai mare comparativ cu anul 2020.

Rezultatul Net este prognozat sa ajunga la 44.3 milioane RON in 2025, inregistrand o crestere de 6x fata de 2020. Marja Rezultatului Net este estimata sa creasca de la 2.5% in 2020 la 5.8% in 2025.

Avand in vedere strategia Emitentului care presupune o expansiune accelerata, dar si diversificarea surselor de capital care sa finanteze aceasta dezvoltare, este dificil de estimat evolutia datoriei financiare pentru perioada 2021-2025. Totusi, echipa manageriala urmareste in mod constant pozitia financiara a Emitentului si isi propune adoptarea unei politici conservatoare de indatorare pentru Societate.

16. FACTORI DE RISC

In aceasta sectiune, ordinea prezentarii factorilor de risc este aleatorie si nu intr-o ordine asumata a prioritatii. Societatea cunoaste aceste riscuri si, prin sistemul demanagement al riscului intern, incearca anticiparea si neutralizarea lor, inainte ca eventuale consecinte potentiale sa se manifeste. 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.

RISCURI LEGATE DE ACTIVITATEA EMITENTULUI

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.

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

Succesul Societatii depinde de capacitatea acesteia de a atragesi de a retine clientii intr-un mod rentabil. Emitentul a facut investitii semnificative in atragerea de noi clienti si se asteapta in continuare la investitii semnificative pentru a achizitiona clienti suplimentari. Eforturile acestuia de publicitate platita sunt directionate in principal in canale online, incluzand motoare de cautare, afisarea de reclame pe retelele de socializare, dar si pe TV/radio. Aceste eforturi sunt costisitoare si pot sa nu conduca la

o achizitie rentabila de clienti noi. Emitentul nu poate garanta ca profitul net obtinut de la clientii noi pe care ii achizitioneaza va depasi in cele din urma costul de achizitie al acestora. Daca acesta nu va reusi sa ofere o experienta de cumparaturi de calitate, iar consumatorii nu percep ca produsele oferite sunt de inalta valoare si calitate, este posibil ca Emitentul sa nu poata atrage clienti noi conform planificarilor. Daca Emitentul nu reuseste sa traga clienti noi care plaseaza un numar suficient de comenzi pentru a ii dezvolta afacerea, s-ar putea sa nu poata genera volumele necesare pentru a produce optimizari de volum, veniturile sale nete pot scadea, iar activitatea sa, situatia financiara si rezultatele operationale pot fi afectate semnificativ intr-un mod negativ.

(2) Riscul asociat cu loializarea clientilor

Succesul Emitentului depinde in mare parte de capacitatea sa de a creste venitul net pe client activ. Daca eforturile sale de a creste loialitatea clientilor si achizitionarea repetata, precum si mentinerea unor niveluri ridicate de implicare din partea clientilor nu au succes, cresterea acestuia si veniturile vor fi afectate in mod negativ.

Abilitatea Societatii de a dezvolta afacerea depinde de capacitatea de a-si pastra baza de clienti existenta, de a genera comenzi repetate de la aceasta si de a mentine un nivel ridicat de implicare din partea clientilor sai. Pentru a face acest lucru, Emitentul trebuie sa continue sa ofere clientilor existenti si potentialilor clienti o experienta de cumparare convenabila, eficienta si diferentiata prin:

- furnizarea de continut relevant: imagini, instrumente si tehnologie care atrag clientii care, istoric, ar fi cumparat in alta parte;
- mentinerea unui portofoliu de produse de inalta calitate si diversitate;
- livrarea produselor la timp si fara daune;
- mentinerea si dezvoltarea in continuare a tehnologiilor noastre (site-uri si aplicatii mobile).

Daca nu reuseste sa isi creasca venitul net pe client activ, sa genereze achizitii repetate sau sa mentina un nivel ridicat de implicare al clientilor, perspectivele Societatii de crestere, rezultatele operationale si starea financiara ar putea fi afectate in mod negativ.

(3) Riscul incapacitatii de a previziona cu exactitate veniturile nete si de a nu planifica in mod corespunzator cheltuielile in viitor.

Veniturile nete si rezultatele operationale sunt dificil de prognozat, deoarece depind, in general, de volum, de oportunitate si de mix-ul de produse pe care clientii Emitentului le vor comanda, toate fiind incerte. Societatea isi planifica nivelurile de cheltuieli si planurile de investitii in functie de veniturile nete si marjele brute bugetate. Daca presupunerile acesteia se dovedesc a fi gresite, s-ar putea sa cheltuie mai mult decat anticipa pentru atragerea si pastrarea clientilor sau sa genereze venituri mai mici per client activ decat cele anticipate, ceea ce ar putea avea un impact negativ asupra activitatii sale si asupra rezultatelor operationale.

(4) Riscul ca un volum semnificativ al retururilor de marfa sa poata dauna afacerii Emitentului.

Permitem clientilor nostri sa returneze produsele, sub rezerva politicii noastre de retur. Daca retururile sunt semnificative, afacerea noastra, perspectivele, starea financiara si rezultatele operatiunilor ar putea fi afectate. Mai mult, actualizam periodic politica de retur, ceea ce poate duce la nemulțumirea clientilor sau la cresterea numarului de retururi. Multe dintre produsele noastre sunt mari si necesita manipulare si livrare speciale. Din cand in cand, produsele noastre sunt deteriorate in tranzit, ceea ce poate afecta rata de rentabilitate si, de asemenea, poate dauna brand-ului nostru.

(5) Riscul legat de metodele de plata online.

Emitentul accepta plati folosind o varietate de metode, inclusiv card de credit, card de debit si carduri cadou. Pentru anumite metode de plata, inclusiv carduri de credit si debit, Emitentul plateste comisioane si alte taxe, care pot creste in timp si care ii pot creste acestuia costurile de operare si reduce profitabilitatea.

Pe masura ce afacerea Societatii se schimba, aceasta poate fi, de asemenea, supusa unor reguli diferite in conformitate cu standardele existente, care pot necesita noi evaluari ce presupun costuri peste cele pe care le plateste in prezent pentru conformitate. De asemenea, procesatorii de plati pe care ii utilizeaza in prezent ii evalueaza periodic starea financiara si pot solicita garantii suplimentare pentru comenzile platite si in curs de livrare.

(6) Riscul asociat cu activitatea logistica intr-o Societate cu crestere agresiva

Daca Emitentul nu estimeaza in mod adecvat cererea clientilor sai, atunci acest lucru ar putea duce la o capacitate excesiva sau insuficienta a capacitatii sale de procesare logistica, ceea ce ar genera o crestere a costurilor. Pe masura ce Emitentul continua sa isi extinda capacitatea logistica, retelele sale logistice devin din ce in ce mai complexe si

operarea lor devine mai dificila. Nu exista nicio asigurare ca Emitentul isi va putea opera retelele sale in parametrii de eficienta estimati.

Emitentul se bazeaza pe un numar limitat de societati de transport pentru livrarea produselor catre clienti. Este posibil ca termenii negociati cu aceste firme sau configuratia pietei de transport si curierat sa se schimbe, lucru care ar putea avea un impact negativ asupra rezultatelor sale de operare si a experientei clientilor. Capacitatea Emitentului de a receptiona si de a livra comenzile, de asemenea, pot fi afectate in mod negativ de conditiile meteorologice, incendii, inundatii, cutremure, dispute de munca, acte de razboi sau terorism, limitari impuse de pandemii (de ex. Covid 19) si factori similari.

(7) Riscul de sezonalitate a vanzarilor

Emitentul se asteapta la vanzari nete disproportionale in al patrulea trimestru. Daca acesta nu stocheaza produsele populare in cantitati suficiente, care sa ii permita sa raspunda cererii clientilor, atunci veniturile Emitentului ar putea fi afectate semnificativ. Este posibil ca in aceasta perioada sa experimenteze o crestere a costului de transport ca urmare a livrării diferitelor produse dintr-o comanda prin transporturi separate, pentru a nu bloca capacitatea de stocare ca urmare a volumelor mari.

Daca prea multi clienti acceseaza site-urile web ale Emitentului intr-o perioada scurta de timp, din cauza cererii crescute, este posibil ca acesta sa experimenteze intreruperi de sistem care fac site-urile acestuia indisponibile sau care il impiedica sa indeplineasca in mod eficient comenzile. Acest lucru ar putea reduce volumul de bunuri pe care Emitentul le vinde si atractivitatea produselor si serviciilor sale.

In plus, este posibil ca, in aceste perioade de varf, Emitentul sa nu poata suplimenta in mod corespunzator cu personal si spatiu de depozitare capacitatea sa de procesare si astfel sa creasca nerezonabil timpii de livrare. Societatile de transport si curierat pot fi, de asemenea, generatoare de intarzieri din cauza cererii sezoniere crescute.

(8) Risc asociat cu detinerea de stocuri

Emitentul este expus la riscuri semnificative de stoc care pot afecta negativ rezultatele sale de operare, ca urmare a sezonitatii, lansari de produse noi, schimbari rapide ale ciclurilor si preturilor produsului, marfuri defecte sau neconforme, modificari ale preferintelor consumatorilor in ceea ce priveste produsele acestuia, depreciere si alti factori.

Emitentul se straduieste sa anticipeze cu exactitate aceste tendinte si sa evite suprastocarea produselor pe care le vinde. Cererea de produse, inasa, se poate schimba intre momentul in care se comanda stocul si data vanzarii. Oricare dintre factorii de risc de inventar mentionati mai sus ii poate afecta rezultatele operationale.

(9) Riscul asociat cu persoanele cheie

Activand intr-o industrie specializata aflata in plina expansiune si care necesita, printre altele, cunostinte tehnice avansate, Emitentul depinde de recrutarea si pastrarea personalului din conducere si a angajatilor calificati. Prin urmare, exista posibilitatea ca, in viitor, Societatea sa nu isi poata pastra directorii executivi ori personalul cheie implicat in activitatile Emitentului ori sa nu poata atrage alti membri 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 Emitentului.

(10) Riscul economic si politic

Activitatea si veniturile Emitentului pot fi afectate de conditiile generale ale mediului economic din Romania si din celelalte tari in care acesta activeaza, iar o incetinire sau recesiune economica ar putea avea efecte negative asupra profitabilitatii si a operatiunilor sale. Astfel de conditii macroeconomice nefavorabile ar putea duce la o crestere a ratei somajului, reducerea consumului si a puterii de cumparare, ceea ce ar putea afecta cererea pentru produsele comercializate de Emitent. Orice scadere a rating-ului de credit de tara de catre o agentie internationala de rating ar putea avea un impact negativ asupra activitatii si a valorii de piata a obligatiunilor Societatii.

(11) 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 asupra rezultatelor operationale ale Emitentului.

(12) Riscul reputational

Este un risc inherent activitatii Emitentului, reputatia fiind deosebit de importanta in mediul online. Capacitatea Societatii de a acapara cota de piata tine de recunoasterea marcii Vivre si de impunerea produselor pe pietele tinta.

(13) Riscul asociat cu dezvoltarea pe piete din strainatate

Activitatea Emitentului este realizata atat pe piata locala, cat si pe multiple alte piete din Europa Centrala si de Est, aspect care poate presupune diferite riscuri legate de diferentele legislative, culturale sau privind mediul de afaceri si concurenta specifice fiecarei piete de desfacere. 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. De asemenea, operatiunile Societatii sunt supuse fluctuatiilor cursului de schimb valutar dintre monedele tarilor in care vindem si cursul EUR.

(14) Riscul asociat mediului concurential

Atat piata comertului online, cat si piata de mobila si decoratiuni sunt foarte competitive, in principal in ceea ce priveste preturile, atat in Europa Centrala si de Est, cat si la nivel global, unde se caracterizeaza prin dominatia gigantilor din industria IT, cum ar fi Amazon sau Alibaba, sau din industria mobilei, cum ar fi Ikea. Ca urmare, exista o concurenta intensa pe piata Emitentului, care poate avea un efect negativ asupra marjelor care pot fi realizate si, in consecinta, asupra rezultatelor operatiunilor Societatii.

Unii dintre concurentii 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. Concurenta crescuta si actiunile neprevazute ale concurentilor, inclusiv prin politicile agresive de preturi, ar putea conduce la o presiune negativa asupra preturilor produselor Vivre si/sau la o scadere a cotei de piata a Societatii, aspecte care ar putea avea un impact negativ semnificativ asupra activitatilor si perspectivelor Societatii, afectand potentialul sau de crestere, rezultatele activitatii si situatia sa financiara.

(15) Riscul de lichiditate

Riscul de lichiditate este inherent operatiunilor Societatii si este asociat cu detinerea de stocuri 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 lichiditate 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 in 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 inasa, intrucat nu putem previziona cu exactitate veniturile nete, exista riscul ca aceasta planificare sa fie diferita fata de ceea ce se va intampla in viitor.

(16) Riscul ratei dobanzii si surselor de finantare

Principalul contract de finantare al Societatii prevede 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 beneficiat anterior, fapt ce ar putea duce la cresterea costurilor de finantare si ar afecta in mod negativ situatia financiara a Societatii.

(17) Riscul asociat planului de dezvoltare a afacerii

Emitentul vizeaza o crestere sustenabila, ca directie strategica de dezvoltare a activitatii, conducerea propunandu-si cresterea volumului vanzarilor si acapararea de cota de piata in geografiile in care Societatea activeaza. 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, fapt ce ar putea genera efecte negative asupra situatiei financiare a Societatii.

(18) Riscul asociat cu sistemele IT

Eficienta activitatii Societatii depinde intr-o mare masura de sistemele IT ale acesteia. Activitatea Societatii se bazeaza pe mediul online, ceea ce implica o expunere a Societatii la riscurile publicarii neautorizate sau neintentionate a datelor din cauze precum pirateria, atacuri cibernetice si defecte generale ale sistemelor IT. Probleme IT neanticipate, defecte de sistem, malware, utilizare neadecvata intentionata/neintentionata a retelelor Societatii sau alte defecte pot conduce la incapacitatea de pastrare si protejare a datelor (inclusiv cele referitoare la clientii Societatii) in conformitate cu cerintele si reglementarile aplicabile si pot afecta calitatea serviciilor Societatii, pot compromite confidentialitatea datelor acestuia (inclusiv cele referitoare la clientii Societatii) sau pot determina incetarea serviciilor, ceea ce poate conduce la amenzi si alte penalitati. In masura in care orice defecte ale sistemelor IT ale Societatii compromit capacitatea acestuia de a raspunde nevoilor clientilor, acest lucru poate conduce la pierderea acestora sau la pretentii de despagubiri de la acestia.

Riscurile de securitate ale 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 alocă resurse suplimentare pentru a continua imbunatatirea masurilor de securitate a informatiilor si pentru a putea investiga si remedia prompt orice vulnerabilitati ale securitatii informatiilor. 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.

(19) Riscul privind protectia datelor cu caracter personal

Societatea colecteaza, stocheaza si utilizeaza, in cadrul operatiunilor sale, date cu caracter comercial sau personal referitoare la clienti si angajati, care s-ar putea afla sub protectie contractuala sau legala. Desi depune toate eforturile 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. In special, potrivit noului regim de protectie a datelor cu caracter personal, care a intrat in vigoare in Uniunea Europeana la 25 mai 2018, amenzile pentru incalcarea reglementarilor privind protectia datelor sunt semnificative, cu niveluri de pana la valoarea mai mare dintre 4% din cifra de afaceri anuala la nivel mondial si 20 de milioane de EUR (si anume, pentru incalcarea cerintelor privind transferurile internationale sau principiile de baza pentru prelucrare, cum ar fi obligatiile de informare sau asigurarea consimtamantului pentru prelucrarea datelor).

(20) Riscul preturilor de transfer

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

(21) 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.

Dosar	Dosar nr. 24859/3/2019 Tribunalul Bucuresti S a V-a.
Parti	Reclamant: Vivre Deco SA Parate: Multi Media Est (MME) SRL si Graffiti Communications SA
Obiect	Actiune in constatare drepturi de autor pentru spot in valoare de 432,824 RON+TVA si contestare facturi in valoare de 136,860 RON
Status	S-a admis actiunea. S-a constatat dreptul de autor asupra spotului IT S FROM VIVRE apartinand reclamantei. S-a constatat inexistenta creantei de 136,860 RON rezultand din facturile emise de parata Graffiti in sarcina reclamantei in perioada 07.01.2019-31.07.2019. Cu apel. Hotarare 570/2020 02.07.2020. S-a comunicat hotararea pe 08.03.2021. La acest moment niciuna din parti nu a depus apel.

Sursa: VIVRE DECO SA

RISCURI LEGATE DE OFERTA SI DE OBLIGATIUNI

(1) Evaluarea oportunitatii Investitiei

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;
- 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.

(2) Riscul legat de investitia directa in Obligatiuni

Obligatarii ar trebui sa fie constienti asupra riscului asociat cu o investitie directa in obligatiuni, care este mult mai mare decat riscul asociat unei investitii in titluri de stat sau participatii in fonduri de investitii, in principal din cauza volatilitatii si evolutiei imprevedibile a preturilor obligatiunilor, atat pe termen scurt, cat si pe termen lung.

(3) 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 r 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.

(4) Riscul de neplata al principalului si a dobanzilor

- in cazul unor riscuri care tin de lichiditatea curenta a firmei, Emitentul se poate afla in situatia de a nu putea plati la timp, sau a nu putea plati partial sau deloc dobanzi si/sau principal care decurg din actuala emisiune de obligatiuni. Orice nerespectare a graficului de plati aferente obligatiunilor se traduce intr-un risc de credit pentru detinatorii acestor titluri.

(5) Obligatiunile pot sa nu fie tranzactionate in mod activ

Ulterior admiterii la tranzactionare in cadrul SMT – Sistemului Multilateral de Tranzactionare operat de Bursa de Valori Bucuresti este posibil ca Obligatiunile sa nu aiba o piata de tranzactionare foarte lichida. Prin urmare, este posibil ca investitorii sa nu reuseasca sa-si vanda Obligatiunile cu usurinta sau la preturi care sa le asigure un randament comparabil cu cel obtinut in cazul unor investitii similare care au dezvoltat o piata secundara.

Piata romaneasca a obligatiunilor este relativ redusa in comparatie cu alte pietele

din tarile europene, iar numarul emisiunilor de obligatiuni corporative ale societatilor romanesti este limitat. Nu exista nicio garantie ca Obligatiunile, chiar si in cazul in care se asteapta sa fie listate la BVB, vor fi tranzactionate in mod activ, si in caz contrar, o astfel de situatie ar fi de natura sa determine o crestere a volatilitatii pretului si/sau sa aiba un impact nefavorabil asupra pretului Obligatiunilor.

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

(6) 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 Tranzactionare - 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.

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

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

(8) Modificari legislative

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

(9) Riscuri izvorate din drepturile Detinatorilor de Obligatiuni

Termenii si Conditiiile Obligatiunilor contin prevederi care reglementeaza convocarea de adunari ale Detinatorilor de Obligatiuni pentru a dezbate aspecte care afecteaza interesele de ordin general ale acestora. Hotararile adunarilor generale ale Detinatorilor de Obligatiuni pot fi luate cu majoritati diferite de majoritatile necesare pentru adoptarea unor hotarari echivalente in alte state membre UE. De asemenea, majoritatile stabilite pot angaja raspunderea tuturor Detinatorilor de Obligatiuni, inclusiv a celor care nu au participat si nu au votat in cadrul respectivei adunari precum si a acelor Detinatori de Obligatiuni care au votat contrar votului exprimat de majoritatea participantilor.

17. INFORMATII PRIVIND VALORILE MOBILIARE CE URMEAZA A FI ADMISE LA TRANZACTIONARE SI DESTINATIA FONDURILOR OBTINUTE; INFORMATII CU PRIVIRE LA OFERTE DE VALORI MOBILIARE DERULATE IN PERIOADA DE 12 LUNI ANTERIOARA EMISIUNII

17.1. INFORMATII PRIVIND VALORILE MOBILIARE CE URMEAZA A FI ADMISE LA TRANZACTIONARE SI DESTINATIA FONDURILOR OBTINUTE

Prezentul Memorandum a fost intocmit in vederea admitterii la tranzactionare in cadrul Sistemului Multilateral de Tranzactionare operat de Bursa de Valori Bucuresti a obligatiunilor emise de Vivre Deco S.A., cu simbolul VIV26E.

Adunarea Generala Extraordinara a Actionarilor ("AGEA") VIVRE DECO S.A din data de 10.03.2021 a aprobat emisiunea de obligatiuni negarantate, neconvertibile in valoare totala de 3,000,000 EUR, maxim 7,000,000 EUR, cu o maturitate de 5 ani, oferite unui numar de pana la 150 investitori. De asemenea, in cadrul AGEA din data de 10.03.2021 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. Hotararea AGEA din 10.03.2021 a fost publicata in Monitorul Oficial Partea a IV-a nr. 1734 din data de 28.04.2021. Prin Decizia Consiliul de Administratie al Societatii din data 10.03.2021, s-au stabilit parametrii finali ai emisiunii de Obligatiuni.

In acest context, Emitentul a derulat prin intermediul SSIF Tradeville SA, in perioada 8-16 aprilie 2021, o oferta de vanzare de obligatiuni adresata unui numar de mai putin de 150 de persoane fizice sau juridice, investitori de retail, pe un stat membru al Uniunii Europene, fara intocmirea si publicarea unui prospect. In urma acesteia, au fost emise de catre Vivre Deco S.A. un numar de 14,000 de Obligatiuni corporative negarantate, denumite in EUR, cu o valoare nominala individuala de 500 EUR si o valoare totala de 7,000,000 EUR, emise la data de 21 aprilie 2021, cu scadenta 21 aprilie 2026 si o rata anuala a cuponului fixa de 5.50%, cupoanele fiind platibile semestrial.

In cadrul plasamentului au fost emise obligatiuni catre 89 de investitori: 5 investitori calificati si 84 de investitori de retail. Investitorii de retail s-au impartit in: 4 persoane juridice romane, 76 persoane fizice romane si 4 persoane fizice straine.

Scadenta finala / Data Scadentei: Data Scadentei Obligatiunilor este de 60 (saizeci) luni de la Data de Emisiune, respectiv 21.04.2026.

Rambursarea Obligatiunilor: Integral, la Data Scadentei, respectiv la data rascumpararii anticipate, catre Detinatorii de Obligatiuni inregistrati la Data de Referinta.

Rata Cupon (Rata de Dobanda): Rata nominala anuala fixa este de 5.50%, cupoanele

fiind platibile semestrial la Datele de Plata a Cuponului. Perioada de cupon va incepe sa curga de la Data de Emisiune, 21 aprilie 2021.

Cuponul (Dobanda) se calculeaza pe baza principiului „Act/365” (adica prin raportarea numarului efectiv de zile ce au trecut dintr-o perioada de cupon la un numar de 365 de zile reprezentand un an). De asemenea, cuponul (dobanda) se calculeaza dupa principiul: „prima zi din perioada de calcul inclusa, ultima zi din perioada de calcul exclusa”.

Cupoanele si principalul datorate Detinatorilor de Obligatiuni, pe care Emitentul s-a angajat sa le plateasca la fiecare Data de Plata a Cuponului sau la Data Scadentei, dupa caz, conform prevederilor prezentului Memorandum, se prescriu intr-un termen de 3 ani de la data scadentei acestora, respectiv de la Data Cuponului aferenta sau de la Data Scadentei, dupa caz.

Plata dobanzii si a principalului: Toate platile in ceea ce priveste Obligatiunile emise, principal si cupoane, vor fi efectuate la Data de Plata a Cuponului si/sau la Data Scadentei, dupa caz, prin intermediul Depozitarului Central prin platforma T2S, catre Detinatorii de Obligatiuni inregistrati in Registrul Detinatorilor de Obligatiuni la Data de Referinta aplicabila.

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

In scopul stabilirii Detinatorilor de Obligatiuni, Emitentul nu va lua in considerare niciun fel de transferuri de Obligatiuni care au loc dupa Data de Referinta si pana la Data corespunzatoare a Platii.

Platile Cuponului si a principalului, dupa caz, vor fi efectuate semestrial catre Detinatorii de Obligatiuni inregistrati la fiecare din Datele de Referinta, in termen de **10 (zece) zile lucratoare** de la Data de Referinta.

Daca orice Data de Plata a Cuponului va cadea intr-o zi care nu este zi lucratoare, plata Cuponului se va efectua in ziua lucratoare imediat urmatoare datei respective.

Ultima Data Plata Cupon va fi Data Scadentei, respectiv la implinirea a 60 de luni (5 ani) de la Data de Emisiune, cand obligatiunile emise vor fi rascumparate la valoarea nominala, cu exceptia cazului in care are loc o rascumparare anticipata a Obligatiunilor.

Detalii cu privire la plata dobanzii si a principalului sunt prezentate in tabelul de mai jos:

Nr crt	Rata cupon %	Data cupon precedent	Data referinta	Data cupon curent	Data ex-cupon	Principal	Nr. zile din an corespunzator conventiei de calcul utilizata	Perioada cupon [zile]
1	5.50%	21-Apr-2021	07-Oct-2021	21-Oct-2021	08-Oct-2021		365	183
2	5.50%	21-Oct-2021	05-Apr-2022	21-Apr-2022	06-Apr-2022		365	182
3	5.50%	21-Apr-2022	07-Oct-2022	21-Oct-2022	10-Oct-2022		365	183
4	5.50%	21-Oct-2022	03-Apr-2023	21-Apr-2023	04-Apr-2023		365	182
5	5.50%	21-Apr-2023	09-Oct-2023	21-Oct-2023	10-Oct-2023		365	183
6	5.50%	21-Oct-2023	08-Apr-2024	21-Apr-2024	09-Apr-2024		365	183
7	5.50%	21-Apr-2024	07-Oct-2024	21-Oct-2024	08-Oct-2024		365	183
8	5.50%	21-Oct-2024	04-Apr-2025	21-Apr-2025	07-Apr-2025		365	182
9	5.50%	21-Apr-2025	07-Oct-2025	21-Oct-2025	08-Oct-2025		365	183
10	5.50%	21-Oct-2025	01-Apr-2026	21-Apr-2026	02-Apr-2026	500.00	365	182

* Perioada cupon = Data Cupon curent - Data Cupon precedent [sau] Data de Emisiune (pentru primul cupon)

Pretentiile formulate impotriva Emitentului cu privire la plata valorii nominale sau a dobanzii in legatura cu Obligatiunile se supun unei perioade de prescriptie 3 (trei) ani de la data scadentei platii.

Efectuarea Platilor: Emitentul va realiza toate platile in legatura cu Obligatiunile in conformitate cu legea aplicabila, cu procedurile stabilite in contractul incheiat intre Depozitarul Central si Emitent si/sau notificate Obligatarilor de catre Emitent 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 catre Detinatorii de Obligatiuni.

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 anticipata a obligatiunilor: Da. Emitentul va avea dreptul de a rascumpara Obligatiunile integral, dar nu si partial, la initiativa sa, incepand cu al doilea an al duratei de viata a Obligatiunilor, caz in care Emitentul va plati Detinatorilor de Obligatiuni pentru fiecare obligatiune detinuta la Data de Referinta, un pret de rascumparare „clean” de 102.5% (alaturi de dobanda acumulata pana la data rascumpararii).

In cazul in care Emitentul ia decizia de rascumparare anticipata a emisiunii de obligatiuni, acesta va publica anuntul pe site-ul societatii, la sectiunea de relatii cu investitorii, concomitent si pe site-ul BVB. Decizia de rascumparare anticipata va fi comunicata atat Bursei de Valori Bucuresti, Depozitarului Central, cat si Autoritatii de Supraveghere Financiara, cu cel putin 30 zile inainte de data rascumpararii anticipate.

In cadrul comunicatului societatii, Emitentul va mentiona Pretul de Rascumparare, Data de Referinta pentru identificarea obligatarilor care beneficiaza de rascumpararea anticipata si Data Platii stabilita astfel incat Emitentul sa poata realiza toate procedurile tehnice necesare cu institutiile implicate.

Drepturile asociate Obligatiunilor si restrictii aplicabile: Obligatiunile dau dreptul la plata dobanzilor (cupoanelor) si la rambursarea principalului conform reglementarilor legale in vigoare si termenilor si conditiilor asociate acestora.

Plata principalului pentru Obligatiuni va fi efectuata de catre Emitent la Data Scadentei (in cazul care Data Scadentei nu este o Zi Lucratoare, plata se va fi efectuata in Ziua Lucratoare imediat urmatoare Datei Scadentei) sau la o alta data stabilita ca Data Rascumpararii Anticipate.

Perioada fiecarui cupon va incepe sa curga de la data cuponului precedent, cu exceptia primului cupon, a carui perioada va incepe sa curga de la Data de Emisiune, respectiv 21.04.2021.

Dobanda se plateste semestrial. Plata unui Cupon este scadenta si devine exigibila la Data de Plata a Cuponului, care reprezinta data cuponului curent. In cazul care Data de Plata a Cuponului nu este o Zi Lucratoare, Data de Plata a Cuponului va fi Ziua

Lucratoare imediat urmatoare, fara dreptul de a pretinde dobanzi penalizatoare sau orice alte plati suplimentare.

Atata timp cat Obligatiunile sunt in circulatie, Emitentul va fi supus unor obligatii continue de transparenta si divulgare, astfel cum sunt prevazute in Directiva 2004/109/CE (cunoscuta si sub denumirea de Directiva privind Transparenta, astfel cum a fost modificata de Directiva 2010/73/UE), astfel cum a fost aceasta transpusa in legislatia romana prin Legea 24/2017 si prin Regulamentul A.S.F. nr. 5/2018, inclusiv, (dar fara a se limita la):

(1) publicarea unui raport anual, incluzand situatiile financiare anuale ale Emitentului, impreuna cu raportul Consiliului de Administratie, declaratia persoanelor responsabile, precum si raportul auditorilor independenti, in termen de patru luni de la incheierea fiecarui an fiscal, si

(2) publicarea unui raport semestrial, incluzand raportarea contabila semestriala a Emitentului, impreuna cu raportul Consiliului de Administratie, declaratia persoanelor responsabile, precum si raportul auditorilor independenti, in masura in care conturile au fost auditate, in termen de cel mult 3 luni de la incheierea primelor sase luni ale fiecarui an fiscal, si

(3) in cazul platii fiecarui cupon si rambursarii principalului, Emitentul publica comunicate in care specifica detalii cu privire la respectiva operatiune, precum (dar fara a se limita la) data platii si modalitatile de plata.

Toate platile aferente principalului si cuponului (dobanzii) efectuate de catre sau in numele Emitentului in legatura cu Obligatiunile se vor face cu respectarea prevederilor Codului fiscal in vigoare la momentul acestor plati. In masura in care, conform prevederilor legislatiei fiscale aplicabile la momentul platii principalului sau cuponului, se impune obligatia Emitentului de a retine sau de a deduce orice impozite sau taxe in legatura cu aceste plati, Emitentul va efectua aceste retineri sau deduceri. Emitentul nu va fi obligat sa plateasca din fondurile proprii acele sume suplimentare care ar avea ca rezultat primirea de catre detinatorii de Obligatiuni a unor astfel de sume pe care le-ar fi primit in conditiile in care nu ar fi fost impusa nicio retinere sau deducere.

DESTINATIA FONDURILOR ATRASE

Sumele atrase in urma emisiunii de obligatiuni vor finanta strategia de dezvoltare accelerata a Emitentului. Fondurile atrase prin prezenta oferta de obligatiuni vor avea urmatoarele destinatii:

a) Investitii pentru cresterea accelerata a cotei de piata

Prezenta Societatii in noua pieta, corelata cu penetrarea tot mai intensa a comertului online, ofera o fereastra de oportunitate imensa pentru a creste cota de piata. In acest context, aproximativ 60% din fondurile atrase sunt planificate sa fie utilizate pentru investitii in instrumente de marketing, cu scopul extinderii bazei de clienti si a cresterii notorietatii brandului care sa sustina strategia de dezvoltare accelerata prin acaparare de cota de piata.

Aceste instrumente includ, printre altele, campanii online, precum publicitate prin cuvinte cheie, anunturi cu afisare de produse, motoare de cautare, programe de marketing afiliat, portaluri, bannere, direct marketing (e-mail, notificari) si campanii social-media. De asemenea, se are in vedere sustinerea vizibilitatii brand-ului Vivre prin expunere TV, radio, print si sponsorizari de evenimente.

b) Investitie in tehnologie si automatizari

Societatea urmareste continuarea dezvoltarii tehnologiilor personalizate prin investirea semnificativa in urmatoarele zone fundamentale:

- tehnologii care imbunatatesc experienta clientilor:
 - i. dezvoltarea tipurilor de continut si a modurilor prin care clientii il consuma;
 - ii. imbunatatirea recurentei, loializarii, notificarilor si produselor recomandate clientilor prin algoritmi de inteligenta artificiala, care personalizeaza experienta clientilor pe baza propriului comportament;
 - iii. extinderea comunitatii Vivre catre designeri de interior care folosesc produsele din oferta Societatii in format 3D pentru simulari digitale fotorealiste, oferite clientilor doritori de o casa amenajata de profesionisti;
 - iv. dezvoltarea de metode noi (realitate augmentata, inteligenta artificiala) de a ajuta clientii in procesul lor de decizie prin a le oferi posibilitatea de a-si vizualiza produsele dorite in confortul propriei case prin intermediul telefonului sau a tabletei.
- tehnologii indreptate spre extinderea si eficientizarea operationala - Societatea urmareste optimizarea continua a intregului flux operational dintre produs si client folosind tehnologii, printre care enumeram:
 - i. prelucrarea automata (foto si text) a produselor propuse de furnizori in platforma self-service Partners;

- ii. sincronizarea stocurilor intre depozitele furnizorilor si marketplace-ul Vivre;
- iii. automatizarea interactiunilor administrative (reconcilieri si documente contabile);
- iv. planificarea evenimentelor de vanzare si miscare marfa;
- v. extinderea retelei de furnizori de logistica europeana (transport si depozite);
- vi. imbunatatirea WMS (Warehouse Management System) propriu si investitii in utilaje si automatizari pentru depozite;
- vii. reducerea timpilor de livrare si a operatiunilor intermediare, si altele.

REPREZENTAREA DETINATORILOR DE OBLIGATIUNI

Detinatorii de Obligatiuni se pot intruni in adunari generale pentru a hotari cu privire la intretele lor (fiecare astfel de adunare fiind denumita "Adunarea Detinatorilor de Obligatiuni"). Dispozitiile prevazute pentru adunarea ordinara a actionarilor se aplica si adunarii detinatorilor de Obligatiuni, in ceea ce priveste formele, conditiile, termenele convocarii si votarea.

Adunarile Detinatorilor de Obligatiuni vor fi tinute pe cheltuiala Emitentului si vor fi convocate de Emitent la solicitarea scrisa a detinatorilor de Obligatiuni care detin cel putin o patrime (1/4) din valoarea nominala totala a tuturor Obligatiunilor emise si nerambursate, sau dupa numirea Reprezentantului Detinatorilor de Obligatiuni, la cererea acestuia.

Adunarea Detinatorilor de Obligatiuni este autorizata (printre altele), potrivit Legii societatilor nr. 31/1990, republicata, cu modificarile si completarile ulterioare:

- Sa desemneze un reprezentant al detinatorilor de Obligatiuni ("Reprezentantul Detinatorilor de Obligatiuni") si unul sau mai multi supleanti (cu drept de a-i reprezenta pe acestia in fata Emitentului, a instantelor judecatoresti si de a putea participa la Adunarile Generale ale Actionarilor Emitentului) si sa decida cu privire la remuneratia acestora;
- Sa indeplineasca toate actele de supraveghere si de aparare a intereselor comune ale detinatorilor de Obligatiuni sau sa autorizeze un reprezentant cu indeplinirea lor;
- Sa constituie un fond care va putea fi luat din dobanzile cuvenite detinatorilor de Obligatiuni, pentru acoperirea cheltuielilor necesare protectiei drepturilor acestora, stabilind, in acelasi timp, regulile privind gestiunea acestui fond;

- Sa se opuna la orice modificare a actului constitutiv al Emitentului sau la termenii si conditiile Obligatiunilor, de natura sa afecteze drepturile detinatorilor de Obligatiuni;
- Sa se pronunte asupra emisiunii de noi obligatiuni;
- Reprezentantul Detinatorilor de Obligatiuni sau supleantii acestuia nu pot fi administratori, directori sau functionari ai Emitentului.

Hotararile prevazute la alineatele (i)- (iii) se iau cu o majoritate reprezentand cel putin o treime (1/3) din valoarea nominala totala a tuturor Obligatiunilor nerambursate.

In celelalte cazuri prevazute la alineatele (iv) - (v) de mai sus este necesara prezenta detinatorilor de Obligatiuni care detin cel putin doua treimi (2/3) din valoarea nominala a tuturor Obligatiunilor nerambursate si votul favorabil a cel putin patru cincimi (4/5) din Obligatiunile reprezentate la Adunarea Detinatorilor de Obligatiuni.

Hotararile Adunarii Detinatorilor de Obligatiuni sunt, de asemenea, obligatorii pentru Detinatorii de Obligatiuni care nu au fost prezenti la sedinta Adunarii Detinatorilor de Obligatiuni sau care au votat impotriva hotararii respective.

Hotararile luate de Adunarea Detinatorilor de Obligatiuni pot fi contestate in instanta de catre detinatorii de Obligatiuni care au votat impotriva hotararii si au cerut sa se faca mentiune cu privire la opozitia lor in procesul verbal de sedinta.

Modul de desfasurare si prerogativele Adunarii Detinatorilor de Obligatiuni sunt guvernate de dispozitiile Legii Societatilor nr. 31/1990, ale Legii privind emitentii nr. 24/2017 si ale Regulamentului ASF privind emitentii nr. 5/2018.

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 Emitent, anterior efectuării 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 acelu 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 acelu 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.

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.

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.

17.2. INFORMATII CU PRIVIRE LA OFERTE DE VALORI MOBILIARE DERULATE IN PERIOADA DE 12 LUNI ANTERIOARA EMISIUNII

In perioada 28 Februarie - 6 martie 2020, Vivre Deco S.A. a derulat o oferta de vanzare de obligatiuni prin metoda plasamentului privat, adresata unui numar de pana la 150 investitori, in cadrul caruia au fost vandute un numar de 34,534 obligatiuni neconditionate, negarantate, econvertibile la o valoare nominala de 100 EUR/obligatiune, valoarea totala a emisiunii fiind de 3,453,400 EUR. Data de Emisiune este 10 martie 2020, iar Data Scadentei este 10 martie 2025.

In 10.04.2020 obligatiunile au fost admise la tranzactionare in cadrul SMT (Sistemului Multilateral de Tranzactionare) - BVB, simbol VIV25E, ISIN: ROAWC79PLKL1.

Obligatiunile VIV25E sunt emise in EURO, au o rata a cuponului fixa de 5.25% p.a., cupoanele sunt platite trimestrial la datele 10 iunie, 10 septembrie, 10 decembrie, 10 martie a fiecarui an pana la maturitate, iar principalul urmeaza a fi rambursat integral la Data scadentei de 10 martie 2025.

18. PLANURI LEGATE DE VIITOARE OPERATIUNI PE PIATA DE CAPITAL

Pentru perioada 2021-2025 nu sunt excluse noi operatiuni pe piata de capital, proiecte ce vor fi aprobate de organele competente.

19. 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 si detinator de viza valabila de la Autoritatea Pentru Supravegherea Publica a Activitatii de Audit Statutar (ASPAAS), pentru auditarea situatiilor financiare ale Societatii.

Auditorul financiar numit incepand cu anul 2019 pentru un mandat de 3 ani, incepand activitatea cu auditarea situatiilor financiare aferente anului 2019, este Ernst & Young Assurance Services SRL (<http://eyromania.ro/>) cu sediul in Bucuresti Tower Center, etaj 22 B-dul Ion Mihalache nr. 15-17, 011171 Bucuresti, sector 1 Romania, J40/5964/1999, CUI 11909783, prin reprezentat legal auditor certificat Lupea Alexandru inregistrat la Camera Auditorilor Financiari din Romania cu nr. 273 /5 ianuarie 2001.

Situatiile financiare auditate mentionate la sectiunea 12 pentru 2018, 2019 si 2020 au fost auditate, de asemenea, de catre Ernst & Young Assurance Services SRL.

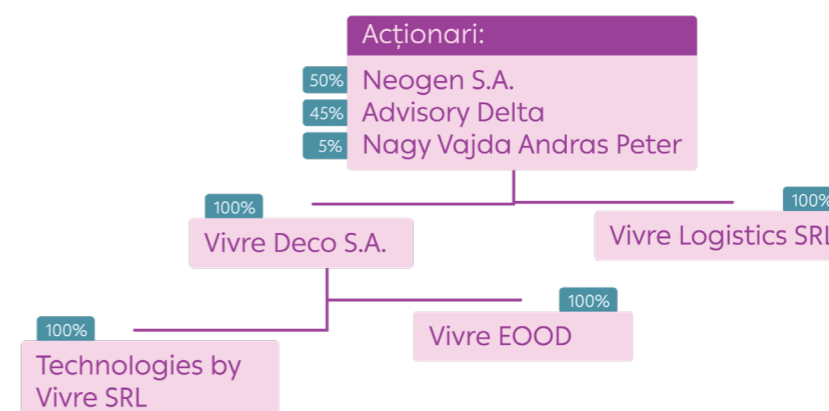
20. SOCIETATI AFILIATE SI PROCENTUL DE ACTIUNI DETINUTE

Activitatea Emitentului se desfasoara prin intermediul Societatii comerciale pe actiuni VIVRE DECO S.A, persoana juridica romana, infiintata in 2012. In tabelul urmator sunt evidentiata societatile afiliate VIVRE DECO S.A., impreuna cu o scurta descriere a activitatii lor si structura actionariatului.

Entitate	CAEN	Descriere Activitate	Reprezentant Legal	Structura actionariat	Venituri 2020 RON
VIVRE DECO SA	4791 - Comert cu amanuntul prin intermediul caselor de comenzi sau prin Internet	Comert online	Monica Cadogan	Neogen SA - 50%, Advisory Delta SRL prin WALNUT INVESTMENTS OOD - 45%, Nagy Vajda Andras Peter - 5%	295,212,136
VIVRE Logistics SRL	5229 - Alte activitati anexe transporturilor	Servicii de logistica si dezvoltare software. Fara activitate incepand cu 1 iulie 2020	Monica Cadogan	Neogen SA - 50%, WALNUT INVESTMENTS OOD - 45%, Nagy Vajda Andras Peter - 5%	2,732,500
Technologies by Vivre SRL	6201 - Activitati de realizare a soft-ului la comanda	Servicii de dezvoltare software	Calin Fusu	VIVRE DECO SA - 100%	3,585,500
VIVRE EOOD	Societate cu sediul in Bulgaria, fara activitate din 2018.		-	VIVRE DECO SA - 100%	0

Sursa: VIVRE DECO SA

Structura grupului de societati

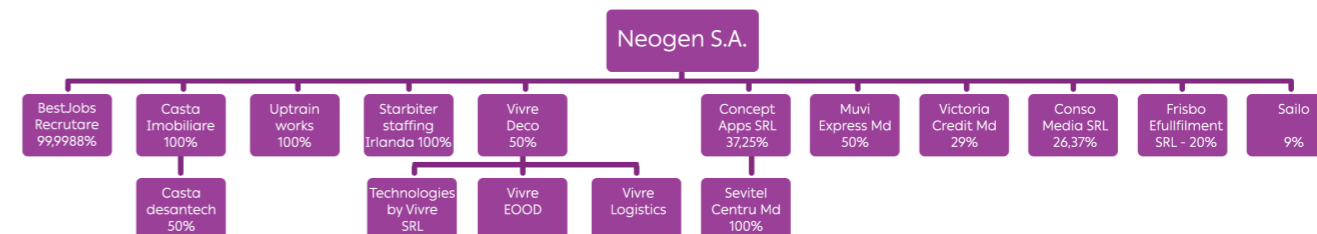


Sursa: VIVRE DECO SA

In ultima parte a anului 2019, conducerea si actionarii Vivre au decis abordarea unei strategii de eficientizare a structurii grupului de societati. Astfel, in 2020, structura este urmatoarea:

- O societate mama, VIVRE DECO S.A., care deruleaza activitatea de retail online, inclusiv cea de logistica si fulfilment pentru vanzarile proprii, activitate preluata de la Vivre Logistics in decembrie 2019.
- O societate subsidiara principala, Technologies by Vivre SRL, detinuta 100% de Vivre Deco SA, infiintata pe data de 23.01.2020 care presteaza servicii de dezvoltare software pentru Vivre Deco SA.
- Societatea VIVRE Logistics a ramas fara activitate incepand cu 1 iulie 2020 si va fi radiata.
- Societate VIVRE EOOD nu are activitate din 2018, planurile conducerii Emitentului fiind sa radieze aceasta Societate.

Societatea Vivre Deco S.A., impreuna cu afiliatele sale, fac parte dintr-un grup de firme, unde Neogen S.A. este actionar majoritar sau detine o participare semnificativa:



Sursa: VIVRE DECO SA

ANEXE

1. Sinteza rezultatelor financiare / contul de profit si pierdere, cu includerea rezultatelor partiale, pentru ultimii 3 ani - anual si ultimii 2 ani - semestrial

1) Situatii financiare anuale: rezultate anuale

Sume in RON	2018 (auditat)	2019 (auditat)	2020 (auditat)
Cifra de afaceri neta	193,067,042	196,809,138	295,212,136
Productia vanduta	9,805,247	7,522,689	8,058,798
Venituri din vanzarea marfurilor	183,264,232	189,292,426	287,261,403
Reduceri comerciale acordate	(2,437)	(5,977)	(108,065)
Alte venituri din exploatare	706,701	596,178	5,078,351
Venituri din exploatare - Total	193,773,743	197,405,316	300,290,487
Cheltuieli cu materiile prime	4,056,373	4,220,555	5,782,341
Alte cheltuieli externe (cu energie si apa)	38,488	102,930	525,527
Cheltuieli privind marfurile	127,259,922	120,402,389	184,161,988
Reduceri comerciale primite	(1,284,449)	(1,388,184)	(6,743,596)
Cheltuieli cu personalul	8,920,558	13,507,086	27,016,555
Ajustari de valoare privind activele circulante	99,743	-	980,597
Cheltuieli privind prestatiile externe	51,425,902	53,284,102	70,158,139
Cheltuieli cu alte impozite, taxe	166,211	139,386	310,639
Alte cheltuieli	191,596	276,007	226,469
Ajustari privind provizioanele	140,676	-	2,424,132
EBITDA	2,758,723	6,861,045	15,468,737
Marja EBITDA	1.4%	3.5%	5.2%
Ajustari de valoare privind imobilizarile corporale si necorporale	1,257,628	2,405,746	4,586,736
Profitul din exploatare	1,501,095	4,455,299	10,882,001
Marja	0.8%	2.3%	3.6%
Venituri din dobanzi	75	93	231
Alte venituri financiare	1,200,825	1,348,240	2,193,759
Cheltuieli privind dobanzile	37,912	189,048	1,083,611
Alte cheltuieli financiare	1,378,329	2,624,890	2,330,362

Sursa: VIVRE DECO SA

Profitul financiar	(215,341)	(1,465,606)	(2,856,502)
Profitul brut	1,285,754	2,989,693	8,025,499
Impozitul pe profit	-	-	555,340
Alte impozite	-	-	33,922
Profitul net	1,285,754	2,989,693	7,436,237
Marja neta	0.7%	1.5%	2.5%

2) Situatii financiare semestriale: rezultate - neauditate

Contul de Profit si Pierdere Sume in RON	30 iunie 2019 (neauditat)	30 iunie 2020 (neauditat)
Cifra de afaceri neta	78,897,632	110,661,440
Productia vanduta	4,281,844	2,831,084
Venituri din vanzarea marfurilor	74,615,838	107,843,325
Reduceri comerciale acordate	50	12,969
Alte venituri din exploatare	171,928	352,047
Venituri din exploatare - Total	79,069,560	111,013,487
Cheltuieli cu materiile prime	1,586,238	2,330,893
Alte cheltuieli externe (cu energie si apa)	30,708	278,344
Cheltuieli privind marfurile	46,440,195	68,851,976
Reduceri comerciale primite	377,970	1,413,809
Cheltuieli cu personalul	5,485,471	10,283,306
Ajustari de valoare privind activele circulante	-	-
Cheltuieli privind prestatiile externe	21,815,111	26,234,415
Cheltuieli cu alte impozite, taxe	76,921	82,992
Alte cheltuieli	113,598	226,469
Ajustari privind provizioanele	-	-
EBITDA	3,899,288	4,138,901
Marja EBITDA	4.9%	3.7%
Ajustari de valoare privind imobilizarile corporale si necorporale	1,082,453	2,115,001
Profitul din exploatare	2,816,835	2,023,900
Marja	3.6%	1.8%
Venituri din dobanzi	67	32
Alte venituri financiare	618,852	1,011,117
Cheltuieli privind dobanzile	67,588	460,148
Alte cheltuieli financiare	1,068,357	1,870,214
Pierdere financiar	517,026	1,319,213
Profitul brut	2,299,809	704,687
Impozitul pe profit	-	-
Profitul net	2,299,809	704,687
Marja neta	2.9%	0.6%

Sursa: VIVRE DECO SA

2. Sinteza pozitiei financiare / bilantul, pentru ultimii 3 ani – anual si ultimii 2 ani – semestrial

1) Situatii financiare anuale: pozitie bilantiera

Sume in RON	2018 (auditat)	2019 (auditat)	2020 (auditat)
ACTIVE			
Cheltuieli de constituire	-	-	443,890
Concesiuni, brevete, licente, marci comerciale	8,961,256	13,908,008	18,520,515
Fond comercial	-	39,329	46,058
Avansuri	3,549	145,566	3,549
IMOBILIZARI NECORPORALE	8,964,805	14,092,903	19,014,012
Instalatii tehnice si masini	185,176	681,543	3,340,983
Alte instalatii, utilaje si mobilier	365,089	2,508,368	2,260,098
Imobilizari corporale in curs de executie	-	-	229,086
Avansuri	-	226,982	98,960
IMOBILIZARI CORPORALE	550,265	3,416,893	5,929,127
Actiunile detinute la entitatile asociate	2,292	2,292	2,292
Alte imprumuturi	2,000	2,000	2,519,281
IMOBILIZARI FINANCIARE	4,292	4,292	2,521,573
ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL	9,519,362	17,514,088	27,464,721
Materii prime si materiale consumabile	758,728	381,342	664,809
Produce finite si marfuri	18,473,408	22,062,733	36,918,978
Avansuri	38,498	18,660	18,644
STOCURI	19,270,634	22,462,735	37,602,431
Creante comerciale	8,243,713	11,525,112	11,049,505
Sume de incasat de la entitatile afiliate	428,380	64,216	230,936
Alte creante	1,282,447	3,935,410	1,475,392
Capital subscris si nevarsat	-	1,670,000	-
CREANTE	9,954,540	17,194,738	12,755,833
CASA SI CONTURI LA BANCI	9,949,931	12,462,472	21,253,968
ACTIVE CIRCULANTE - TOTAL	39,175,105	52,119,945	71,612,232
CHELTUIELI IN AVANS	1,952,300	16,781,932	32,838,017
TOTAL ACTIVE	50,646,767	86,415,965	131,914,961
Sume datorate institutiilor de credit	5,984,764	14,826,103	353,009
Avansuri incasate in contul comenzilor	1,639,289	3,314,028	4,778,979
Datorii comerciale - furnizori	31,043,709	48,517,217	77,392,871
Sume datorate entitatilor din grup	1,155,416	1,652,962	360,311
Alte datorii	3,410,302	5,686,434	9,826,518
Imprumuturi din emisiunea de obligatiuni	0	0	50,793
Efecte de comert de platit	-	236,611	84
DATORII PE TERMEN SCURT	43,233,480	74,233,355	92,762,565
Imprumuturi din emisiunea de obligatiuni	-	-	16,815,986
Datorii pe termen lung	-	-	16,815,986
PROVIZIOANE	692,757	692,757	3,116,889
Subventii pentru investitii	-	21,503	18,220
Venituri inregistrate in avans	-	88,731	85,244

VENITURI IN AVANS	-	110,234	103,464
Capital subscris varsat	5,280,600	5,280,600	7,250,800
Capital subscris nevarsat	-	1,670,000	-
Rezerve legale	152,548	302,991	711,339
Alte rezerve	965,556	3,805,764	10,170,580
Profitul reportat	61,586	320,264	320,264
Profitul exercitiului curent	1,285,754	2,989,693	7,436,237
Repartizarea profitului in rezerve legale si alte rezerve	(1,025,514)	(2,989,693)	(6,773,163)
CAPITALURI PROPRII - TOTAL	6,720,530	11,379,619	19,116,057
TOTAL PASIVE	50,646,767	86,415,965	131,914,961

Sursa: VIVRE DECO SA

2) Situatii financiare semestriale: pozitie bilantiera - neauditata

Sume in RON	30 iunie 2019 (neauditat)	30 iunie 2020 (neauditat)
ACTIVE		
Imobilizari corporale	568,604	3,571,612
Imobilizari necorporale	11,102,516	16,539,362
Imobilizari financiare	2,292	6,291
ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL	11,673,412	20,117,265
Stocuri	19,270,634	22,861,912
Creante	9,954,540	13,682,581
Casa si conturi la banci	9,949,931	28,032,044
ACTIVE CIRCULANTE - TOTAL	39,175,105	64,576,537
CHELTUIELI IN AVANS	1,952,300	21,119,086
TOTAL ACTIVE	52,800,817	105,812,888
Sume datorate institutiilor de credit	9,024,388	24,167,216
Avansuri incasate in contul comenzilor	2,847,603	7,924,879
Datorii comerciale - furnizori	21,740,101	38,268,699
Sume datorate entitatilor din grup	700,724	865,648
Alte datorii	2,520,719	4,982,128
DATORII PE TERMEN SCURT	36,833,536	76,208,569
Imprumuturi din emisiunea de obligatiuni	-	16,722,399
Datorii pe termen lung	-	16,722,399
Provizioane si venituri in avans	5,426,527	797,614
Capital subscris varsat	5,280,600	6,950,600
Capital subscris nevarsat	1,420,000	-
Rezerve legale	157,282	302,991
Alte rezerve	965,556	3,805,784
Profitul reportat	417,507	320,264
Profitul exercitiului curent	2,299,809	704,687
CAPITALURI PROPRII - TOTAL	10,540,754	12,084,306
TOTAL PASIVE	52,800,817	105,812,888

Sursa: VIVRE DECO SA

3. Bugete pentru perioada 2021-2025

Sume in RON	2021 (buget)	2022 (buget)	2023 (buget)	2024 (buget)	2025 (buget)
Cifra de afaceri neta	369,015,170	450,198,507	540,238,209	637,481,086	752,227,682
Productia vanduta	10,073,498	12,289,667	14,747,600	17,402,168	20,534,559
Venituri din vanzarea marfurilor	359,076,754	438,073,640	525,688,367	620,312,274	731,968,483
Reduceri comerciale acordate	(135,081)	(164,799)	(197,759)	(233,356)	(275,360)
Alte venituri din exploatare	9,517,878	10,684,212	11,970,754	13,377,226	14,962,036
Venituri din exploatare - Total	378,533,048	460,882,719	552,208,963	650,858,312	767,189,718
Cheltuieli cu materiile prime	7,151,514	8,724,847	10,469,816	12,354,383	14,578,172
Alte cheltuieli externe (cu energie si apa)	546,548	568,410	591,146	614,792	639,384
Cheltuieli privind marfurile	223,800,320	273,036,391	327,643,669	386,619,529	456,211,045
Reduceri comerciale primite	(8,413,546)	(10,264,526)	(12,317,431)	(14,534,569)	(17,150,791)
Cheltuieli cu personalul*	34,010,945	37,412,039	41,153,243	45,268,568	49,795,424
Ajustari de valoare privind activele circulante	1,577,540	1,924,599	2,309,518	2,725,232	3,215,773
Cheltuieli privind prestatile externe	87,833,967	111,038,475	136,948,329	164,224,765	192,174,268
Cheltuieli cu alte impozite, taxe	213,645	222,191	231,079	240,322	249,935
Alte cheltuieli	326,054	339,096	352,659	366,766	381,437
Ajustari privind provizioanele	553,523	675,298	810,357	965,222	1,128,342
EBITDA	30,932,539	37,205,900	44,016,576	52,022,302	65,966,729
Marja EBITDA	8.2%	8.1%	8%	8%	8.6%
Ajustari de valoare privind imobilizarile corporale si necorporale	7,409,014	9,996,811	12,206,226	15,108,505	18,207,546
Profitul din exploatare	23,523,525	27,209,089	31,810,349	36,914,797	47,759,184
Marja	6.2%	5.9%	5.8%	5.7%	6.2%
Venituri din dobanzi	250	250	250	250	250
Alte venituri financiare	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000
Cheltuieli privind dobanzile	2,241,750	2,548,000	2,548,000	2,548,000	1,805,500
Alte cheltuieli financiare	2,600,000	2,600,000	2,600,000	2,600,000	2,600,000
Profitul financiar	(2,841,500)	(3,147,750)	(3,147,750)	(3,147,750)	(2,405,250)
Profitul brut	20,682,025	24,061,339	28,662,599	33,766,047	45,353,934
Alte impozite	77,300	85,030	93,533	102,886	113,175
Impozitul pe profit	413,641	481,227	573,252	675,321	907,079
Profitul net	20,191,085	23,495,082	27,995,814	32,987,840	44,333,680
Marja neta	5.3%	5.1%	5.1%	5.1%	5.8%

Sursa: VIVRE DECO SA

Proiectul de Buget de venituri si cheltuieli pentru anii 2021-2025 al Emitentului a fost aprobat prin Decizia Consiliului de Administratie din data de 05.04.2021 si urmeaza a fi supus aprobarii in urmatoarea AGOA.

EMITENT

VIVRE DECO S.A.

Monica Cadogan

Director General



CONSULTANT AUTORIZAT

SSIF TRADEVILLE S.A.

Ovidiu George Dumitrescu

Director General Adjunct