

ATENȚIE: ACEST DOCUMENT ESTE ÎNTOCMIT PE BAZA INFORMAȚIILOR DISPONIBILE LA DATA DE MAI JOS. PÂNĂ LA MOMENTUL EFECTIV AL ADMITERII OBLIGAȚIUNILOR LA TRANZACȚIONARE LA BURSA DE VALORI BUCUREȘTI ACESTE INFORMAȚII POT SUFERI MODIFICĂRI ÎN FUNCȚIE DE EVENIMENTELE ULTERIOARE ACESTEI DATE

4 februarie 2021

**MEMORANDUM
A OBLIGAȚIUNILOR CORPORATIVE, NOMINATIVE,
DEMATERIALIZATE, NECONVERTIBILE ȘI NEGARANTATE,
CU SCADENȚA 2023
EMISE DE**

IHUNT TECHNOLOGY IMPORT EXPORT S.A.

(„HUNT23”)



Societate pe acțiuni,

Inregistrată sub nr. J29/330/04.03.2015, CUI RO34184455

Sediu social: Ploiești, str. Rudului nr. 162, jud. Prahova, România

CONSULTANT AUTORIZAT

TradeVille

CUPRINS

NOTA CATRE INVESTITORI	3
SCURTA PREZENTARE	4
DEFINITII	5
INFORMATII GENERALE DESPRE EMITENT	8
1. PERSOANE RESPONSABILE:.....	8
2. INFORMATII DESPRE EMITENT	10
3. DESCRIEREA ACTIVITATII EMITENTULUI	14
4. INFORMATII CU PRIVIRE LA ACTIUNI SI STRUCTURA ACTIONARIATULUI:.....	19
5. CONDUCEREA SOCIETATII.....	20
6. FUNCTIONAREA ORGANELOR DE ADMINISTRARE SI CONDUCERE	21
7. DETALII CU PRIVIRE LA ANGAJATI. ORGANIGRAMA.....	22
8. COTA DE PIATA / PRINCIPALII COMPETITORI:	24
9. DETALIEREA STRUCTURII VENITURILOR OPERATIONALE PE SEGMENTE DE ACTIVITATE SAU LINII DE BUSINESS:	25
10. CLIENTI PRINCIPALI / CONTRACTE SEMNIFICATIVE.....	26
11. PRINCIPALII INDICATORI OPERATIONALI.....	27
12. SCURTA DESCRIERE A ULTIMELOR REZULTATE FINANCIARE DISPONIBILE SI GRADUL DE INDATORARE AL SOCIETATII:	28
13. DECLARATIE REFERITOARE LA POLITICA SI PRACTICA PRIVIND PROGNOZELE, IN CONCORDANTA CU PRINCIPIILE DE GUVERNANTA CORPORATIVA PENTRU SOCIETATILE ADMISE IN CADRUL SMT:	33
14. DECLARATIE REFERITOARE LA POLITICA SI PRACTICA PRIVIND DIVIDENDELE, IN CONCORDANTA CU PRINCIPIILE DE GUVERNANTA CORPORATIVA PENTRU SOCIETATILE ADMISE IN CADRUL AERO:.....	33
15. DESCRIEREA PLANULUI DE DEZVOLTARE A AFACERII:.....	33
16. FACTORI DE RISC.....	34
17. INFORMATII PRIVIND VALORILE MOBILIARE CE URMEAZA A FI ADMISE LA TRANZACTIONARE SI LA DESTINATIA FONDURILOR OBTINUTE; INFORMATII CU PRIVIRE LA OFERTE DE VALORI MOBILIARE DERULATE IN PERIOADA DE 12 LUNI ANTERIOARA OFERTEI	39
18. PLANURI LEGATE DE OPERATIUNI VIITOARE PE PIATA DE CAPITAL.....	41
19. NUMELE AUDITORILOR:	41
20. SOCIETATI AFILIATE SI PROCENTUL DE ACTIUNI DETINUTE:	41
ANEXE:	42

NOTA CATRE INVESTITORI

Informatiile din prezentul Memorandum au fost elaborate 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 70,000 obligatiuni nominative, neconvertibile si negarantate („Obligatiunile”), denumite in lei, emise in 4 noiembrie 2020, cu scadenta in 4 noiembrie 2023 a caror valoare nominala totala este de 7 milioane RON, cu o rata anuala a cuponului de 8.75%, cupoanele fiind platibile semestrial. Obligatiunile sunt emise de catre iHunt Technology Import-Export 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.

Obligatiunile au fost emise in baza Hotararii Adunarii Generale Extraordinare a Actionarilor nr. 25 din data de 27.08.2020, publicata in Monitorul Oficial al Romaniei Partea a IV-a nr. 3811 din data de 27 octombrie 2020 si Decizia Consiliului de Administratie nr. 27 din 08.10.2020.

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 document 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 consultantii 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 subscrierea, 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, 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.

Potentialii investitori interesati de a investi in valori mobiliare admise la tranzactionare in cadrul SMT trebuie sa aiba in vedere ca sistemul multilateral de tranzactionare este o piata pentru care exista tendinta sa se ataseze un risc investitional mai ridicat decat pentru valorile mobiliare ale societatilor admise la tranzactionare pe o piata reglementata.

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 societatii sunt individuale in perioada 2017 – 2020.

SCURTA PREZENTARE

EMITENT

Denumire:	IHUNT TECHNOLOGY IMPORT EXPORT S.A.
Sediul social:	Str. Rudului nr. 162, Ploiesti, jud. Prahova, Romania
Numele persoanei de legatura cu BVB:	Gabriela Costache, in calitate de Manager de Operatiuni
E-mail:	gabriela@ihunt.ro
Telefon:	0722 427 213
Fax:	-
Cod Fiscal/Cod Unic de Inregistrare:	RO34184455
Numar inregistrare la Registrul Comertului:	J29/330/04.03.2015
Website:	https://www.ihunt.ro/
COD LEI:	254900XOY3AKZCTSWS07

CONSULTANT AUTORIZAT

Denumire:	SSIF Tradeville S.A.
Sediul social:	Calea Vitan nr. 6A, Bl. B, Tronson B, et. 3, sector 3, Bucuresti
Telefon:	(+4) 021 318 75 55
Fax:	(+4) 021 318 75 57
E-mail:	helpdesk@tradeville.eu
Website:	www.tradeville.eu
Autorizatie ASF:	Decizie CNVM nr. 2225/15.07.2003
Nr. Registru ASF	PJR01SSIF/400033
Cod Fiscal/Cod Unic de Inregistrare:	RO 8694021
Numar inregistrare la Registrul Comertului:	J40/5868/1996

DEFINITII

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

Act Constitutiv	Actul Constitutiv al Emitentului, in forma aprobata prin Hotararea AGEA iHunt Technology Import Export S.A. nr. 20/19.08.2019.
ASF	Autoritatea de Supraveghere Financiara
BVB	Bursa de Valori Bucuresti S.A., operator al unei piete reglementate si operator al sistem multilateral de tranzactionare pe care se tranzactioneaza Actiunile 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 Document 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: 4 mai 2021, 4 noiembrie 2021, 4 mai 2022, 4 noiembrie 2022, 4 mai 2023, 4 noiembrie 2023. Cupoanele sunt platibile 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 4 noiembrie 2020.
Data Scadentei	3 (trei) ani de la Data de Emisiune, respectiv 4 noiembrie 2020.

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 de Rascumparare.
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	IHUNT TECHNOLOGY IMPORT EXPORT S.A. cu sediul social in Ploiesti, str. Rudului nr. 162, jud. Prahova, Romania, Cod de Identificare Fiscala RO34184455, nr. de inregistrare la Registrul Comertului J29/330/04.03.2015, pagina de internet https://www.ihunt.ro/
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 aditerii la tranzactionare in cadrul SMT a obligatiunilor HUNT23 emise de iHunt Technology Import-Export S.A.
Obligatiuni	Obligatiunile oferite de catre Emitent in cadrul Ofertei, respectiv un numar de 70,000 obligatiuni corporative, negarantate, nominative, neconvertibile, denominate in RON, cu o valoare nominala individuala de 100 RON si o valoare nominala totala de 7,000,000 RON, emise de iHunt Technology Import Export S.A., cu o scadenta finala de 3 ani de la Data de Emisiune, 4 noiembrie 2020 si o rata a cuponului fixa, de 8.75% pe an, cupoanele fiind platibile semestrial, conform Hotararii Adunarii Generale Extraordinare a Actionarilor nr. 25 din data de 27.08.2020 si Decizia Consiliului de Administratie nr. 27 din 8.10.2020.
Posibilitate de rascumparare anticipata	Da
Rata Cupon (Rata de Dobanda)	Reprezinta o rata fixa a dobanzii, de 8.75% 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 Lucratoare

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 sunt deschise pentru desfasurarea activitatii.

INFORMATII GENERALE DESPRE EMITENT

1. PERSOANE RESPONSABILE:

Persoanele responsabile de intocmirea Memorandumului sunt Emitentul si Consultantul Autorizat .

Emitent este iHunt Technology Import Export S.A. (“Emitentul” sau “Societatea”), societate pe actiuni, cu sediul social in Ploiesti, str. Rudului nr. 162, jud. Prahova, Romania, inregistrata la Registrul Comertului cu nr. J29/330/20015, Cod Unic de Inregistrare RO34184455, reprezentata in mod legal prin STROE CEZAR CATALIN in calitate de presedinte al CA, Director General.

Consultantul Autorizat 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 document. 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 document 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 document.

Emitentul declara in mod expres ca a verificat informatiile cuprinse in prezentul document si garanteaza ca acestea sunt adevarate, corecte si reflecta intocmai realitatea, documentul nu omite nimic din ceea ce poate

afecta semnificatia acestuia si evaluarea instrumentelor financiare introduse la tranzactionare; Documentul 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

IHUNT TECHNOLOGY IMPORT EXPORT S.A. este persoana juridica romana, desfasurandu-si activitatea in conformitate cu legislatia din Romania.

Denumire	IHUNT TECHNOLOGY IMPORT EXPORT S.A.
Forma Juridica	Societate pe Actiuni
Durata de functionare	Nelimitata
Sediu social	Str. Rudului nr. 162, Ploiesti, jud. Prahova, Romania
Nr. De inregistrare la ONRC Bucuresti	J29/330/04.03.2015
Cod unic de inregistrare	RO 34184455
Capital social	1,410,000 lei
Cod CAEN – Obiect principal de activitate	CAEN: 4791 - Comert cu amanuntul prin intermediul caselor de comenzi sau prin Internet
Telefon	(+4) 0722 427213
Fax	-
Persoana de contact in relatia cu BVB	dna. Gabriela Costache, in calitate de Manager de Operatiuni
E-mail:	gabriela@ihunt.ro
Website	https://www.ihunt.ro/
Cod LEI	254900XOY3AKZCTSWS07
Simbol de tranzactionare Obligatiuni	HUNT23
Cod ISIN Obligatiuni	RO9J4ZSS24K1

2.2. SCURT ISTORIC AL SOCIETATII:

iHunt si-a inceput activitatea in anul 2015 si are ca obiectiv principal de activitate importul din China, urmat de comercializarea pe piata romaneasca in principal, de telefoane mobile, gadget-uri si accesorii, respectiv produse de tip „smart home” sub marca iHunt si, intr-o masura tot mai restransa, a altor producatori chinezi. Societatea a inceput cu doi angajati si cu un capital social de 200 RON, pentru ca, la sfarsitul anului 2019, sa raporteze 19 angajati, un capital social in valoare de 1,410,000 RON si o cifra de afaceri de aproape 25 milioane RON.

Anul de lansare al iHunt a fost urmat de o crestere de peste 5 ori a cifrei de afaceri, continuata cu o rata de crestere mai mica, dar importanta, de 83% in 2017. Anul 2018 reprezinta punctul de inflexiune al afacerii iHunt care marcheaza tranzitia de la etapa de penetrare, tatonare si cunoastere a pietei, la propulsarea in forta, bine tintita si cu spectru de impact larg a brandului iHunt – o decizie strategica care asigura caracterul sustenabil si competitiv al afacerii pe o piata caracterizata de o concurenta agresiva, costuri de penetrare mici si vulnerabilitati multiple.

Astfel, de la o oferta foarte diversificata difuzata prin nume populare de producatori de telefoane – de pe piata chinezeasca dar si vestica, strategia translateaza afacerea spre insertia propriilor modele de telefoane, a caror promovare si consolidare reprezinta prima prioritate. Profilul inalt competitiv al acestora este conferit de raportul foarte avantajos dintre pret, pe de-o parte, si functionalitate, calitate si performanta, pe de cealalta parte.

Intr-o prima faza, repositionarea afacerii s-a reflectat in diminuarea ratelor de crestere a volumului de vanzari determinata de concentrarea eforturilor manageriale si operationale spre consolidarea afacerii prin positionare pe piata si prin dezvoltarea si promovarea produselor sub brandul iHunt. In mod concret, o parte semnificativa a resurselor financiare si operationale ale firmei a fost directionata catre:

- dezvoltarea serviciilor ex-post si ex-ante vanzarii;
- conturarea, individualizarea si dezvoltarea brand-ului iHunt;
- diversificarea si intensificarea canalelor de comunicare catre si dinspre consumatori, respectiv
- dezvoltarea dimensionala a retelei de distributie, care cuprinde propriul magazin online, mari parteneri de retail online (E-mag, Evomag etc) dar si tot mai multe puncte de desfacere locala prin mici magazine de specialitate, societatea acordand prioritate dezvoltarii retelei de parteneriate B2B.

Pe de alta parte, dezvoltarea propriilor modele urmarita in paralel cu diversificarea selectiva a furnizorilor si minimizarea riscurilor comerciale in relatiile cu acestia au presupus focalizarea resurselor umane si financiare cu rezultate vizibile defazate cu 6-12 luni. Prin urmare, scaderea profitului net reflecta cresterea cheltuielilor cu pregatirea si promovarea noii game de produse: cheltuielile cu promovarea online si e-marketing, care reprezinta pilonul de rezistenta a unei afaceri din sectorul IT&C, au crescut in 2018 de peste 2.5 ori, ajungand la 2.53 mil. lei. Strict valoric, diferenta dintre profitul anului anterior si profitul anului curent se regaseste in investitia in aceasta componenta de prima importanta strategica.

Accentul pe dezvoltarea brandului si imaginii iHunt, face parte dintr-un plan extins, pe termen lung, care include si dezvoltarea de linii de business conexe, atunci cand brandul iHunt va avea in piata tractiunea si traiectoria pe care actionarii si-o doresc.

Cresterea de aproape trei ori a numarului de comenzi in anul 2017 fata de 2016, exprimata printr-o rata de crestere cu peste 50% mai mare decat rata de crestere a cifrei de afaceri, indica o tendinta de atomizare a vanzarilor, de diminuare a valorii medii pe comanda in conditii de crestere a numarului de comenzi onorate. Aceasta evolutie, continuata in 2018, reflecta cresterea capacitatii societatii de a satisface cerintele clientilor sai, al caror profil este definit prin exigente ridicate privind raportul cost-performanta.

Ca jucator de talie mica, iHunt a patruns si s-a positionat pe piata romaneasca a telefoanelor mobile in primul rand prin delimitarea si adresarea unui segment de nisa, ca ofertant cvasi-exclusiv de terminale rezistente la socuri si la conditii extreme. In anul de debut, aceste produse contribuiau in proportie de 70% la cifra de

afaceri, restul fiind reprezentat de vanzari de telefoane tip „smartphone” importate sub marca producatorilor din China.

Odata identificat si confirmat, potentialul nevalorificat al segmentului de piata receptiv la alternative comparative din punct de vedere calitativ cu produsele firmelor consacrate dar la costuri semnificativ mai mici a fost abordat prin strategii de penetrare si dezvoltare proactive si agresive.

Treptat, ponderea vanzarilor de telefoane rezistente a scazut in favoarea celor de tip smartphone, care, incepand cu anul 2017, au depasit 60% din valoarea totala a incasarilor.

Astfel, pozitionarea initiala de nisa a fost extinsa si translatata catre o strategie de avantaj competitiv prin cost, consolidata si completata cu preocuparea managementului pentru diferentiere suplimentara prin calitatea serviciilor conexe (pre- si post- vanzare). Vectorul acestei strategii a fost lansarea, la inceputul anului 2017, a telefoanelor mobile smartphone sub marca proprie iHunt, produse exclusiv in China.

Ponderea telefoanelor mobile marca iHunt in volumul total al vanzarilor de telefoane a crescut in ritm accelerat in fiecare an. Daca, in 2018, aceasta a ajuns la 44%, in anul 2019, ponderea depasea nivelul de 85%, iar la finalul primului semestru din 2020, a ajuns la peste 95%.

In prezent, telefoanele iHunt se pozitioneaza intre primele trei branduri de telefoane mobile create de societati cu capital romanesc.

Nivelul de expunere a brandului iHunt pe piata s-a amplificat prin diversificarea accelerata a canalelor de distributie, pe de o parte, si, pe de alta parte, prin apropierea de consumatorul tinta, societatea aplicand strategii tintite de PR si comunicare.

Parteneriatul cu EMAG incheiat in 2016 a reprezentat un prim culoar important pentru distributia produselor oferite de iHunt care, la acel moment, asigura 70% din vanzarile de telefoane mobile, restul fiind directionate catre piata prin vanzarile directe de pe site-ul propriu. Acestuia i s-au alaturat, in 2017, contractele cu Carrefour, CEL si EVOMAG.

La finalul anului 2017, valoarea ofertei iHunt este validata si de preluarea, de catre EMAG, pe marketplace-ul propriu, a produselor iHunt. Riscul de „canibalism” este gestionat printr-un proces de selectie a produselor oferite prin cele doua canale ale aceluasi distribuitor important.

In anul 2017, mai mult de jumatate din totalul comenzilor au fost primite prin site-ul propriu, o proportie care, in anul 2018, a ajuns la 70%, confirmand traiectoria de crestere a vizibilitatii si de consolidare a imaginii proprii iHunt, precum si diminuarea dependentei de furnizori parteneri externi.

Evolutia societatii din punctul de vedere al performantelor economico-financiare precum si al pozitiei pe piata de profil a condus la nominalizarea iHunt pentru proiectul initiat de Bursa de Valori Bucuresti Made-in-Romania 2017, care urmareste identificarea si promovarea societatilor romanesti „de top”, „unice pentru economia romaneasca”.

In iulie 2018, firma a incheiat un parteneriat de colaborare cu Telekom Romania, un pas important in consolidarea imaginii si pozitiei iHunt in sectorul de profil. De asemenea, in anul 2018, ca pas pregatitor al procesului de admitere la tranzactionare pe piata romaneasca de capital, se decide cresterea capitalului social de la 200 de lei la momentul infiintarii, la 1.400.000 lei, prin incorporarea rezultatelor reportate ale exercitiilor financiare 2016 si 2017. De asemenea, in luna ianuarie a anului 2019 a fost inregistrata o noua majorare a capitalului social, acesta ajungand la valoarea de 1.410.000 lei, prin aportul, in valoare de 10.000 lei, adus de catre noul asociat al societatii domnul Stroe Cornel Liviu.

In luna octombrie a anului 2019, iHunt a deschis precomenzile pentru telefonul **Titan P13000 Pro**, smartphone-ul rezistent cu cea mai mare baterie din lume, iar in luna decembrie 2019, a inceput livrarea unei noi game de telefoane cu preturi accesibile, la cererea partenerilor offline.

In august 2019, societatea si-a mutat punctul de lucru, intr-un spatiu mai generos, central, reducand cheltuielile de inchiriere.

In cadrul primelor sase luni din 2020, iHunt a completat oferta cu diverse produse smart-home si smart-living, menite sa aduca un plus de confort utilizatorului, precum roboti roboti autonomi de curatenie, iar in zona serviciilor pre si post vanzare, se evidentiaza perfectionarea sistemului de creditare a clientilor, 100% online, care inseamna un avantaj competitiv important pentru societate. In zona functiunilor de suport, vanzari si contabilitate-gestiune, programul de contabilitate si facturare a fost schimbat, creand un sistem adaptat site-ului iHunt, astfel incat toate operatiunile de preluare / facturare / expediere sunt in acest moment automatizate, inclusiv preluarea in contabilitate. Prin automatizarea sistemului s-a imbunatatit si relatia cu clientii, acestia beneficiind de acces, in timp real, la toate operatiunile efectuate pe comanda.

In luna noiembrie 2020, iHunt a lansat trei telefoane mobile si un ceas inteligent: iHunt S10 Tank 2021, smarphone-ul rezistent cu cel mai bun pret din piata; iHunt Note 20 Apex 2021, instrument accesibil, special conceput pentru a satisface eficient nevoile generate de noul tip de educatie online, avand unul dintre cele mai mari display-uri din piata; iHunt Like 8 2021, fiind a opta generatie din cea mai vanduta gama a ofertei producatorului; iHunt Watch ME Temp 2021, ceas inteligent cu termometru si functie de masurare a nivelului de saturatie a oxigenului din sange.

iHunt este una dintre primele societati care a implementat tehnologia RO-ALERT, conform cerintelor Serviciului de Telecomunicatii Speciale, inca din faza de proiect de lege. Fara acest serviciu activ, telefoanele mobile sunt interzise pentru comercializare in piata din Romania, iar activarea lui a creat un avantaj major pentru firma, datorita faptului ca multi competitori au fost nevoiti sa stopeze comercializarea de produse fara RO-ALERT.

Pe fondul situatiei epidemiei COVID-19, pozitia concurentiala iHunt se intareste, devenind un furnizor European ce ii inlocuieste pe cei din China. Noi clienti importanti devin parteneri, achizitionand si promovand brandul iHunt pe noi piete europene (Portugalia, Spania, Republica Moldova). Importul si comercializarea echipamentului de protectie necesar in perioada de epidemie – masti de protectie, certificate CE si FDA, sunt comercializate atat B2B, cat si clientilor finali, intr-un mod responsabil si eficient.

In luna ianuarie 2021, iHunt a atras 7 mil. RON, ca urmare a derularii celei de-a doua oferte de tip plasament privat de 70,000 de obligatiuni. Aceste instrumente de datorie (HUNT25), au scadenta in 2025, poarta o rata a cuponului fixa de 8.75%, cuponul este platibil semestrial, valoarea nominala fiind de 100 RON/obligatiunie.

3. DESCRIEREA ACTIVITATII EMITENTULUI

iHunt este printre primele societati care au abordat piata romana a telefoanelor mobile cu o oferta alternativa la cea a marilor branduri, importand, din China, aparate cu elemente de performanta comparative cu modelele firmelor consacrate, dar la preturi semnificativ mai mici. Adresandu-se consumatorilor cu bugete si exigente medii, iHunt s-a impus, in ultimii trei ani, prin raportul calitate/preț confirmat.

Activitatea societatii consta in importul din China, urmat de comercializarea pe piata romana in principal, de telefoane mobile, gadget-uri si accesorii, respectiv produse de tip „smarthome”. Cu majoritatea clientilor consumatori de retail, distribuirea produselor pe piata se face preponderent prin comerț electronic sau comenzi telefonice, ceea ce asigura certitudinea si predictibilitatea incasarilor si cashflow-ului.

Viziunea iHunt este de a asigura, cat mai multor persoane, accesul la aparate si accesorii de telefonie mobila dar si la alte produse de uz casnic si personal, care incorporeaza cele mai noi tendinte in inovare tehnologica, la un pret accesibil pentru cosul de consum est-european.

Misiunea asumata a societatii se subsumeaza segmentului principal al afacerii si presupune importul si comercializarea pe scara cat mai larga de telefoane mobile chinezești, de ultima generatie tehnologica si performante comparabile cu oferta marilor branduri, sub marca proprie.

Valorile care ghideaza formularea strategiilor si obiectivelor strategice, dar si operationalizarea acestora in obiective operationale si in desfasurarea activitatii curente graviteaza in jurul consumatorului, al pietei tinta: apropierea de piata, customizare, performanta, inovare, colaborare, sinergie, responsabilitate, angajament, eficienta, cel mai bun raport calitate/cost, echipa unita. Toate acestea modeleaza managementul vizionar care orienteaza conducerea afacerii iHunt.

Politica societatii s-a concentrat, de la bun inceput, asupra satisfactiei clientului, produsele comercializate satisfacand cerintele unui raport avantajos de calitate / performanta / cost / servizare. Volumul crescand de comenzi onorate cu succes a adus un plus de imagine si notorietate pe piata locala, brandul cunoscand astfel o crestere sanatoasa si o dinamica rar intalnita pe segmentul pietei de telefoane mobile, alimentata de inclinatia spre si abilitatea de inovare si diversificare in tandem cu cerintele consumatorilor.

Obiectivul strategic al firmei este acela de a ajunge, cel mai mare importator direct de telefoane mobile chinezești sub marca proprie, prezente in portofoliile marilor operatori locali (Telekom, Vodafone, Orange, RDS-RCS etc.).



Strategia fundamentala prin care conducerea abordeaza atingerea obiectivului strategic presupune dezvoltarea extensiva a afacerii sustinuta de mai multi piloni, si anume:

- ✓ patrunderea pe pietele europene;
- ✓ consolidarea pozitiei pe piata prin promovare si prin calitatea ofertei;
- ✓ dezvoltarea si diversificarea portofoliului produse sub brandul iHunt;
- ✓ diversificarea si optimizarea serviciilor, cu accent pe servicii pre si post-vanzare;
- ✓ extinderea segmentului de afaceri B2B, prin ofertare customizata de solutii de telecomunicatii;
- ✓ alinierea la cele mai noi tehnologii pentru experiente unice pentru clienti.

Alte obiective de natura strategica si operationala pentru urmatoorii 2 ani, care deservesc realizarea strategiei vizeaza:

- diversificarea si consolidarea parteneriatelor romano-chineze;
- accelerarea timpului si procesului de livrare pentru cele mai multe dintre produsele electronice si marci din China, prin finalizarea si valorificarea proiectului de „marketplace international”;
- cresterea segmentelor de afacere B2B;
- crearea si consolidarea de parteneriate strategice etc.

Strategiile si obiectivele strategice ale firmei urmaresc punerea in valoare a punctelor tari ale organizatiei, respectiv gestionarea vulnerabilitatilor acesteia, pentru valorificarea oportunitatilor si minimizarea riscurilor din mediul extern ei.

Analiza SWOT:

Puncte forte:

- Conducere vizionara
- Echipa puternic integrata cu efect sinergic
- Inovativitate, flexibilitate, capacitate de absorbtie a inovarii
- Pozitia pe piata – numarul mare de clienti si portofoliu diversificat; popularitate si imagine
- Capacitati de cunoastere a pietei si de comunicare cu piata
- Servicii complete pre si post vanzare
- Proiectul MarketPlace iHunt
- Parteneriate avantajoase si solide cu furnizorii, jucatori puternici pe piata chineza
- Parteneriat Telekom pe piata interna
- Echipa iHunt in Shenzhen, China

Puncte slabe / provocari:

- Riscul logistic in lantul de aprovizionare
- Sincronizarea oportunitatilor de pe piata furnizorilor cu cele de pe piata tinta
- Incidente de service in garantie si de retururi (in scadere)

Oportunitati:

- Abordarea marilor operatori de telefonie mobila
- Decelerarea cresterii economice poate atrage clienti noi pentru iHunt, dinspre brandurile de top, precum si clienti business
- iHunt – nod comercial important pentru piata Europei Centrale si de Est

Puncte slabe / provocari:

- Incertitudine geopolitica, cu impact potential asupra pietei furnizorilor
- Risc de politica de comert exterior – schimbarea regimului vamal
- Riscuri de situatii neprevazute cu impact asupra fluxului financiar si rulajului eficient al stocurilor

Peste 90% din cifra de afaceri a societatii revine vanzarilor de telefoane mobile, care reprezinta linia principala de afacere pentru iHunt. In cadrul acesteia, se disting alte doua categorii de produse, care se delimiteaza indeosebi prin piata tinta: telefoanele mobile rezistente si, respectiv, telefoanele mobile de tip „smartphone” care reproduc caracteristicile tehnice ale brandurilor de top. In prezent, iHunt comercializeaza tot mai mult marca proprie dar si marci ale altor producatori chinezi: Blackview, Oukitel, fiind distribuitor autorizat pentru acestia, pe piata din Romania.

La sfarsitul anului 2019, 85.7% din totalul telefoanelor vandute, au fost din gama proprie iHunt, iar la 30 iunie 2020, ponderea a crescut la 95.1%.

➤ **Telefoane rezistente**

Oferta de telefoane mobile rezistente la conditii dificile de mediu sau la socuri se adreseaza cu precadere persoanelor juridice sau profesionistilor care activeaza in domenii precum cel al constructiilor, reparatiilor, productiei industriale, santierelor navale, transporturilor maritime etc., precum si pasionatilor de sporturi extreme sau de activitati in conditii extreme.



iHunt vinde telefoane rezistente, atat sub marca proprie (modelele: S10 Tank si S10 Tank 2020, S10 Tank PRO, iHunt i1, iHunt i3, iHunt i4, iHunt i5, S60 Discovery si S60 Discovery Plus 2021, TITAN P13000 PRO, S30 Ultra ApeX 2021, S20 Ultra ApeX 2020, Alien X PRO 4G 2021 si altele), cat si din portofoliul altor producatori, precum Blackview.

Specific telefoanelor construite pentru a fi rezistente la apa, vibratii, praf, socuri, temperaturi extreme, modelele din oferta iHunt prezinta un profil de performanta sub nivelul telefoanelor smartphone, in ceea ce priveste rezolutia camerelor, rezolutia ecranului, memorie, in favoarea altor avantaje precum consumul de energie si, desigur, rezistenta. Atributul de „rezistent” a fost validat in multiple teste de stres realizate nu doar de iHunt, ci si de in testari obiective.

In 2019, vanzarile de telefoane mobile rezistente la conditii dificile de mediu sau la socuri au reprezentat 34.19% din cifra de afaceri.

➤ Smartphones

iHunt comercializeaza prin propriul magazin virtual, pe langa oferta de smartphone-uri din brandul propriu, 2 branduri ale unor producatori din China: Blackview (6 modele) si Oukitel (1 model). Oferta de telefoane smartphone iHunt consta in 39 de modele.

Politica de marketing aplicata in ceea ce priveste structura ofertei, strategia de pret si de discount urmareste, in acelasi timp, pastrarea avantajului competitiv al modelelor sub marca iHunt, cat si optimizarea volumului vanzarilor totale – ale produselor iHunt dar si ale producatorilor parteneri.

Vanzarile de telefoane de tip „smartphone au reprezentat in anul 2019, 56.62% din cifra de afaceri.



➤ Accesorii

Modelul de afaceri al iHunt are in centru o oferta integrata de produse si servicii care sa acopere toate nevoile consumatorilor. Aceasta presupune si o paleta variata de accesorii pentru telefonul mobil, multe dintre ofertele iHunt fiind pachete care includ, la preturi competitive, accesoriile de baza, precum casti, huse etc.

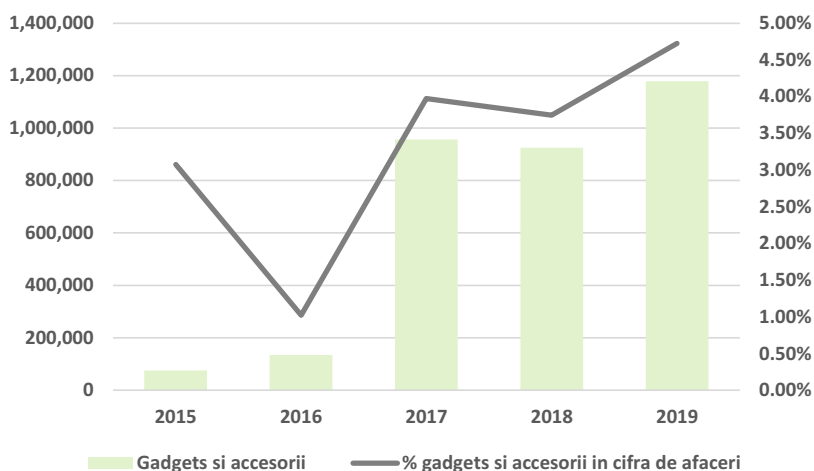
In 2019, vanzarile de accesorii au reprezentat 0.22% din cifra de afaceri.

➤ Gadget-uri si dispozitive smart-home

iHunt raspunde, de asemenea, si apetitului clientilor sai pentru gadget-uri electronice si tehnologie noua printr-o gama larga de produse, de la sisteme de securitate si alarma pentru casa, aspiratoare robotizate, sisteme complexe audio, la smartwatch (cu si fara localizare), camere video, camere video auto, videoproiectare, videomonitoare, tablete, casti audio, incarcatoare clasice si wireless, boxe portabile wireless, modulatoare FM, si chiar jucarii electronice, periute de dinti, aparate de ras, brelocuri multifunctionale, lampi de veghe, aparate portabile de aer conditionat, decoratiuni electronice si multe alte produse de uz casnic sau personal, cu componenta smart-IT etc.

La 31.12.2019, gadgeturile si produsele de tip smart home si tehnologii smart portabile reprezentau aproape 4.5 % din cifra de afaceri.

Evolutia vanzarilor din categoria *gadgets* si *accesorii* si ponderea acestora in cifra de afaceri:

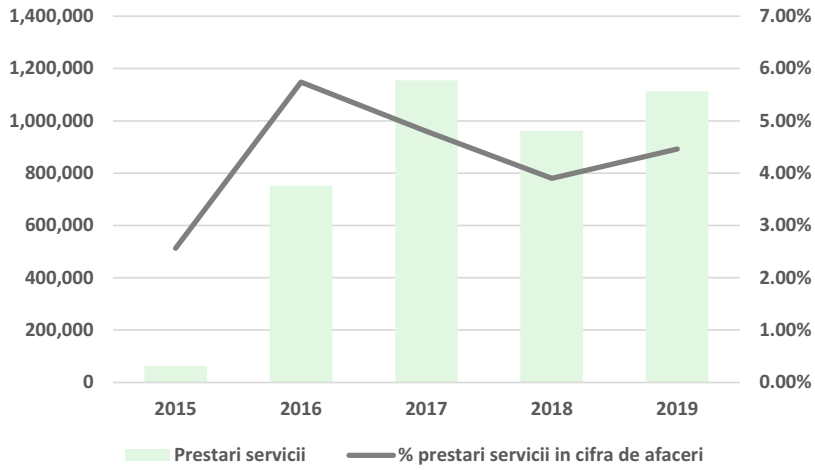


Sursa: iHunt Technology Import Export S.A.

➤ Servicii

Societatea ofera o gama de servicii pre si post vanzare, precum transport si reparatii. La 31.12.2019, veniturile din categoria *servicii* reprezentau aproximativ 4.5% din cifra de afaceri, in crestere de la 3.9% in anul anterior.

Serviciile de transport refacturat au reprezentat aproximativ 4.1%, in timp ce serviciile de reparatii au reprezentat aproximativ 0.5% din cifra de afaceri, in anul 2019.



Sursa: iHunt Technology Import Export S.A.

4. INFORMATII CU PRIVIRE LA ACTIUNI SI STRUCTURA ACTIONARIATULUI:

Structura actionariatului la data de 7 ianuarie 2021, conform informatiilor furnizate de Depozitarul Central este urmatoarea:

Nume actionari	Numar actiuni	Procent detinere
Cezar Catalin Stroe	10,473,500	74.28%
Corneliu Stroe	726,754	5.15%
Vlad Hristea	52,083	0.37%
Alti actionari	2,847,663	20.19%
Total	14,100,000	100%

Sursa: BVB.ro, Depozitarul Central

La data de 07.01.2021:

- Stroe Cezar Catalin, detine un numar de 10,473,500 actiuni, cu o valoare nominala de 0.1 lei/actiune si in valoare totala de 1,047,350 lei, reprezentand 74.28% din capitalul social subscris si varsat, participare la profit 74.28% si participare la pierderi 74.28%.
- Stroe Corneliu, detine un numar de 726,754 actiuni, cu o valoare nominala de 0.1 lei/actiune si in valoare totala de 72,675 lei, reprezentand 5.15% din capitalul social subscris si varsat, participare la profit 5.15% si participare la pierderi 5.15%.
- Hristea Vlad, detine un numar de 52,083 actiuni, cu o valoare nominala de 0.1 lei/actiune si in valoare totala de 5,208 lei, reprezentand 0.37% din capitalul social subscris si varsat, participare la profit 0.37% si participare la pierderi 0.37%.

La data de 07.01.2021, 99.60% din capitalul social al societatii este detinut de persoane fizice, iar restul de 0.40% este detinut de persoane juridice.

5. CONDUCEREA SOCIETATII

5.1. ADMINISTRAREA SOCIETATII

Administrarea societatii iHunt Technology Import Export S.A. este asigurata de catre Consiliul de Administratie, format din trei membri numiti prin vot secret in AGA, cu mandat de patru ani, care se subordoneaza Adunarii Generale a Actionarilor si care deleaga competentele de conducere executiva directorilor societatii, dintre acestia unul fiind numit Director General.

Persoanele implicate in conducerea societatii, membre in Consiliul de Administratie sunt:

Cezar Catalin Stroe – Presedinte al Consiliului de Administratie

Domnul Cezar Catalin Stroe este economist de profesie si antreprenor de vocatie. Inainte de a infiinta firma iHunt, domnul Cezar Catalin Stroe a dezvoltat, cu succes, timp de sase ani, o alta initiativa antreprenoriala in sectorul publicatiilor. Rolul de antreprenor s-a relevat in anul 2008 cand, dupa patru ani de activitate ca broker pe piata de capital, infiinteaza si conduce pentru urmatorii patru ani si jumătate, trei agentii de servicii de investitii financiare, in Ploiesti, Campina si Mizil. Domnul Cezar Catalin Stroe a fost numit Presedinte al Consiliului de Administratie la data de 13.12.2018, mandatul acestuia fiind prelungit la data de 19.01.2021, pana la data de 19.01.2025.

Liviu Corneliu Stroe – Membru al CA si consilier de risc, membru ne-executiv

Domnul Liviu Corneliu Stroe, inginer de formare, a acumulat o experienta considerabila, atat ca antreprenor, cat si pe pozitii manageriale provocatoare. Dupa sapte ani de activitate cu responsabilitate ministeriala, domnul Liviu Stroe petrece urmatorii 25 de ani ca administrator de societati cu activitati in sectorul de comert de retail. Acesta s-a alaturat echipei iHunt inca de la infiintarea ei, unde ocupa functia de specialist control risc si consilier pentru dezvoltare cu competente de risc. Domnul Liviu Corneliu Stroe a fost numit Membru al Consiliului de Administratie la data de 13.12.2018, mandatul acestuia fiind prelungit la data de 19.01.2021, pana la data de 19.01.2025.

Dorin Boerescu – Membru independent al CA

Domnul Dorin Boerescu, cu o experienta de peste 20 de ani in antreprenoriat este CEO al 2Performant, societate care ocupa un loc de top in peisajul agentilor digitale romanesti. Incepand cu anul 1997 a pus bazele mai multor proiecte antreprenoriale, printre care se numara Agentia Godmother, Agrafa, Bakemo, Hyperactive si Agentia de Performance Marketing Edge. Domnul Dorin Boerescu a fost numit Membru al Consiliului de Administratie la data de 19.08.2019, mandatul acestuia fiind prelungit la data de 19.01.2021, pana la data de 19.01.2025.

5.2. CONDUCEREA EXECUTIVA

Persoanele implicate in conducerea executiva a societatii, membre ale Comitetului de Directie sunt:

Cezar Catalin Stroe – Director General

Fondatorul IHUNT TECHNOLOGY IMPORT EXPORT S.A., dl. Stroe este atat Presedintele Consiliului de Administratie al societatii, cat si Directorul General al acesteia.

Vlad Mihai Hristea - Director General Adjunct

Domnul Vlad Hristea s-a alaturat societatii in martie 2015, in rolul de Manager Marketing, iar din octombrie 2016, a fost desemnat Director General Adjunct. Inainte de a se alatura societatii, domnul Vlad Hristea a ocupat functia de Manager Marketing in cadrul societatii AL&AS Hipo. Acesta are o experienta profesionala de peste 12 ani si a terminat cursurile Universitatii Romano-Americane, cu specializarea Management-Marketing.

Gabriela Costache – Manager de Operatiuni

Doamna Gabriela Costache s-a alaturat societatii in august 2017, in rolul de Manager Operatiuni, unde coordoneaza si supravegheaza activitatea colectivului din subordine, astfel incat toate departamentele organizatiei sa colaboreze eficient. Inainte de a se alatura societatii, doamna Gabriela Costache a lucrat timp de 4 ani la Flanco, dintre care, mai mult de 2 ani, i-a petrecut in rolul de Client Manager. Doamna Gabriela Costache are o experienta profesionala de aproape 20 de ani si a terminat Facultatea de Contabilitate si Informatica de Gestiune din cadrul Academiei de Studii Economice Bucuresti.

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, dintre care unul este independent, persoane fizice sau juridice, desemnate de Adunarea Generala Ordinara a Actionarilor pentru o perioada de 4 ani de la data numirii, administratorii fiind reeligibili.

Administratorii pot fi revocati sau inlocuiti oricand de adunarea generala ordinara a actionarilor. Cand postul unui administrator devine vacant, AGOA alege un nou administrator pentru ocuparea postului vacant. Durata pentru care este ales noul administrator, pentru a ocupa postul vacant, va fi egala cu perioada care a ramas pana la expirarea mandatului predecesorului sau, in conditiile in care, prin hotarare nu se stabileste, in mod expres, o alta durata.

Consiliul de Administratie delegea atributiile de conducere a Societatii mai multor directori, numind pe unul dintre ei Director General. Directorii pot fi numiti dintre administratori, cu conditia pastrarii unui membru independent in Consiliul de Administratie, sau din afara Consiliului de Administratie si pot fi revocati oricand de catre CA.

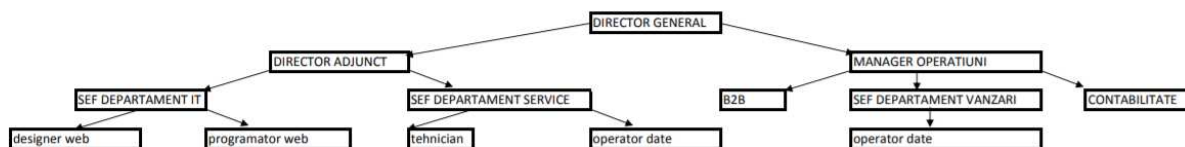
Consiliul de Administratie va putea sa incheie acte juridice in numele si in contul Societatii, prin care sa dobandeasca bunuri pentru aceasta sau sa instraineze, sa inchirieze, sa schimbe ori sa constituie in garantie bunuri aflate in patrimoniul Societatii, a caror valoare depaseste jumatate din valoarea contabila a activelor Societatii la data incheierii actului juridic, numai cu aprobarea Adunarii Generale Extraordinare a Actionarilor.

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

- a) stabilirea directiilor principale de activitate si a strategiei generale de dezvoltare a Societatii, pe care le supune aprobarii Adunarii Generale a Actionarilor;
- b) stabilirea politicilor contabile si a sistemului de control financiar, precum si aprobarea planificarii financiare;
- c) numirea si revocarea directorilor, stabilirea remuneratiei lor, aprobarea atributiilor si responsabilitatilor acestora;
- d) supravegherea activitatii directorilor;
- e) pregatirea si prezentarea raportului anual, organizarea Adunarii Generale a Actionarilor si implementarea hotararilor acesteia;
- f) introducerea cererii pentru deschiderea procedurii insolventei, daca este cazul, cu respectarea prevederilor Legii insolventei, Legii societatilor si a reglementarilor pietei de capital;
- g) mutarea sediului Societatii;
- h) modificarea obiectului de activitate al Societatii, cu exceptia domeniului si activitatii principale;
- i) infiintarea sau desfiintarea de puncte de lucru, sucursale si alte sedii secundare fara personalitate juridica;
- j) majorarea capitalului social in limitele si conditiile prevazute in Actul Constitutiv.

7. DETALII CU PRIVIRE LA ANGAJATI. ORGANIGRAMA

Structura de conducere este realizata in conformitate cu organigrama de mai jos:



Sursa: iHunt Technology Import Export S.A.

DETALII CU PRIVIRE LA ANGAJATI LA 31.12.2018

Departament	Nr. angajati
IT	4
TESA	4
Vanzari	8
Service	5
Relatii cu clientii	4
Total general	25

Sursa: iHunt Technology Import Export S.A.

Numarul total de angajati la sfarsitul lunii decembrie 2018 a fost de 25, iar la sfarsitul anului 2019, numarul de salariatii la nivelul iHunt a scazut la 19.

In cadrul societatii, salariatii nu sunt organizati sub forma unui sindicat.

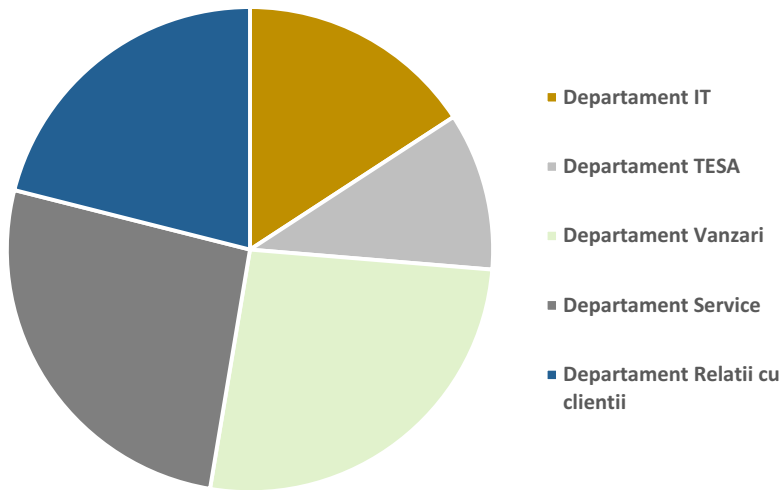
Managementul societatii si angajatii din Departamentul IT au studii superioare, in timp ce operatorii au studii medii, iar tehnicienii au studii de specialitate.

DETALII CU PRIVIRE LA ANGAJATI LA 31.12.2019

Departament	Nr. angajati
IT	3
TESA	2
Vanzari	5
Service	5
Relatii cu clientii	4
Total general	19

Sursa: iHunt Technology Import Export S.A.

Structura angajatilor la 31 decembrie 2019



Sursa: iHunt Technology Import Export S.A.

8. COTA DE PIATA / PRINCIPALII COMPETITORI:

Segmentul de piata pe care a patruns iHunt, cel al terminalelor de telefonie mobila ca alternative la oferta brandurilor de top, importate din sau asamblate in China, a fost dominat de doi mari competitori, cu o vechime de peste 15 ani pe piata. Este vorba despre Visual Fan si E Boda Distribution. Acestia au fost urmati de alte firme, a caror prezenta pe aceasta piata s-a diluat semnificativ pana in 2018 (ex. Evolio, Utok etc). Profilurile acestor societati sunt relativ similare cu cel al societatii iHunt, ofertele lor cuprinzand, pe langa telefoanele mobile importate din China si accesorii, gadget-uri, tehnologie smart-home si alte produse de uz casnic sau personal, care integreaza tehnologie moderna.

Desi de dimensiuni mai mici decat ale concurentilor, indicatorii de performanta calculati pentru iHunt prezinta atat valori cat si tendinte care sustin proiectia unei evolutii promitatoare a cotei de piata

La o cifra de afaceri de peste 6 ori mai mare decat iHunt, volumul vanzarilor pe salariat calculat pentru Visual Fan SRL (detinatorul brandului Allview) este la aproape acelasi nivel cu cel realizat de iHunt. E-boda Distributions SRL (detinatorul brandului E-boda), cu vanzari de 1.75 ori mai mari decat iHunt in 2017, raporteaza cu 22% mai putine vanzari/salariat decat iHunt.

De asemenea, productivitatea muncii masurata prin valoarea profitului realizat / angajat pozitioneaza iHunt semnificativ deasupra competitorilor sai.

Potrivit estimarilor societatii, cota de piata a iHunt in 2018 a fost de 0.8%, in anul 2019 de 1.5%, iar in 2020 se apreciaza ca va depasi 2.5%.

In primul semestru al anului 2020, brandul iHunt a castigat o cota de piata din ce in ce mai mare in Romania si a inceput sa capete tractiune solida si pe alte piete precum Ungaria si Bulgaria, unde vanzarile sunt cu peste 300% mai mari ca in primul semestru al anului 2019. In acest moment, putem afirma ca iHunt este lider de piata in Romania pentru gama de telefoane rezistente si detine o cota din ce in ce mai mare si pe sectorul de telefoane accesibile "entry-level", unde are – si doreste sa isi mentina – "primul pret in piata", din perspectiva raportului specificatii tehnice/preț.

De asemenea, pe fondul situatiei epidemiei Covid-19 (coronavirus), pozitia concurentiala iHunt se intareste, devenind un furnizor European ce ii inlocuieste pe cei din China. Avand echipa proprie in China si relatii vechi si incheiate, iHunt a fost cu un pas inaintea multor firme care se aprovizionau din China, putand sa produca si sa livreze marfa. Pentru majoritatea telefoanelor iHunt, existau in fabrici stocuri de componente astfel incat produsele au putut fi fabricate si livrate rapid, dat fiind avantajul statutului de clientului vechi, constant si cu volum mare.

9. DETALIEREA STRUCTURII VENITURILOR OPERATIONALE PE SEGMENTE DE ACTIVITATE SAU LINII DE BUSINESS:

Structura cifrei de afaceri in perioada 2015 – 2019 si S1 2020, pe principalele tipuri de produse / activitati:

Distributia CA pe principalele linii de produse	2015	2016	2017	2018	2019	S1 2020
Total CA	2,447,182	13,115,712	24,058,008	24,681,106	24,930,417	14,727,627
din care:						
A. CA - telefoane	2,339,239	12,229,123	21,946,760	22,793,479	22,639,877	12,645,288
din care:						
<i>- dupa tipul de telefon</i>						
Telefoane rezistente	1,637,467	7,337,474	8,778,704	8,661,522	8,523,689	5,210,610
Smartphone	701,772	3,668,737	6,584,028	14,131,957	14,116,188	7,434,678
<i>- dupa brand</i>						
Telefoane iHUNT	-	1,222,912	6,584,028	10,029,131	19,408,506	12,027,603
Telefoane producatori chinezi	2,339,239	1,006,211	15,362,732	12,764,348	3,231,371	617,685
B. CA - gadgets si accesorii	75,219	134,026	956,218	925,022	1,178,271	1,317,865
C. Prestari servicii	62,724	752,563	1,155,030	962,605	1,112,269	764,473

Sursa: iHunt Technology Import Export S.A.

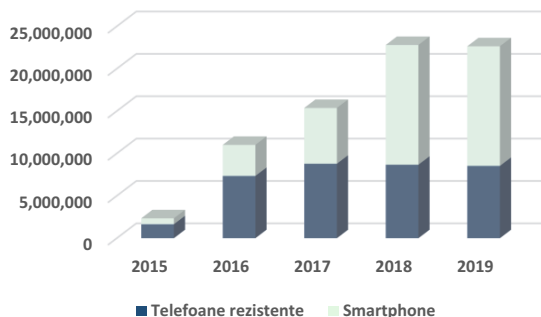
Veniturile din vanzarile de telefoane mobile reprezinta ponderea majoritara in cifra de afaceri. Patrunderea iHunt pe piata telefoanelor mobile prin strategia de nisa se reflecta in procentul initial ridicat, apoi descrescator al vanzarilor de telefoane rezistente, in total vanzari de telefoane mobile. De asemenea, se observa cresterea ponderii vanzarilor de telefoane brand iHunt in defavoarea modelelor apartinand producatorilor chinezi, in conformitate cu obiectivul strategic si strategia firmei.

Vanzarile de telefoane de tip smartphone au reprezentat in anul 2019, 56.62% din cifra de afaceri, pe cand, telefoanele mobile rezistente la conditii dificile de mediu sau la socuri au reprezentat 34.19% din cifra de afaceri.

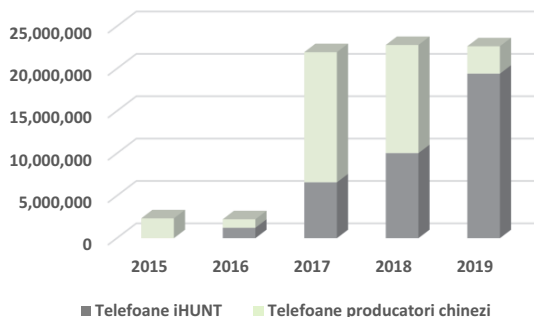
La 31.12.2019, gadgeturile si produsele de tip smart home si tehnologii smart portabile reprezentau aproximativ 4.7% din cifra de afaceri. In acelasi timp, veniturile din prestarile de servicii au reprezentat aproape 4.5%.

Evolutia structurii vanzarilor de telefoane mobile pe principalele tipuri de telefoane:

a) telefoane rezistente / smartphone



b) telefoane iHunt / telefoane producatori chinezi



Sursa: iHunt Technology Import Export S.A.

10. CLIENTI PRINCIPALI / CONTRACTE SEMNIFICATIVE

In perioada 2016-2019, numarul de clienti iHunt a crescut cu o rata anuala medie de 74%, ajungand la 144,812 clienti la 31.12.2019. Ponderea clientilor persoane juridice in totalul clientilor a crescut fata de anul anterior, de la 9.34% la 11%, reflectand preocuparea managementului pentru dezvoltarea segmentului B2B.

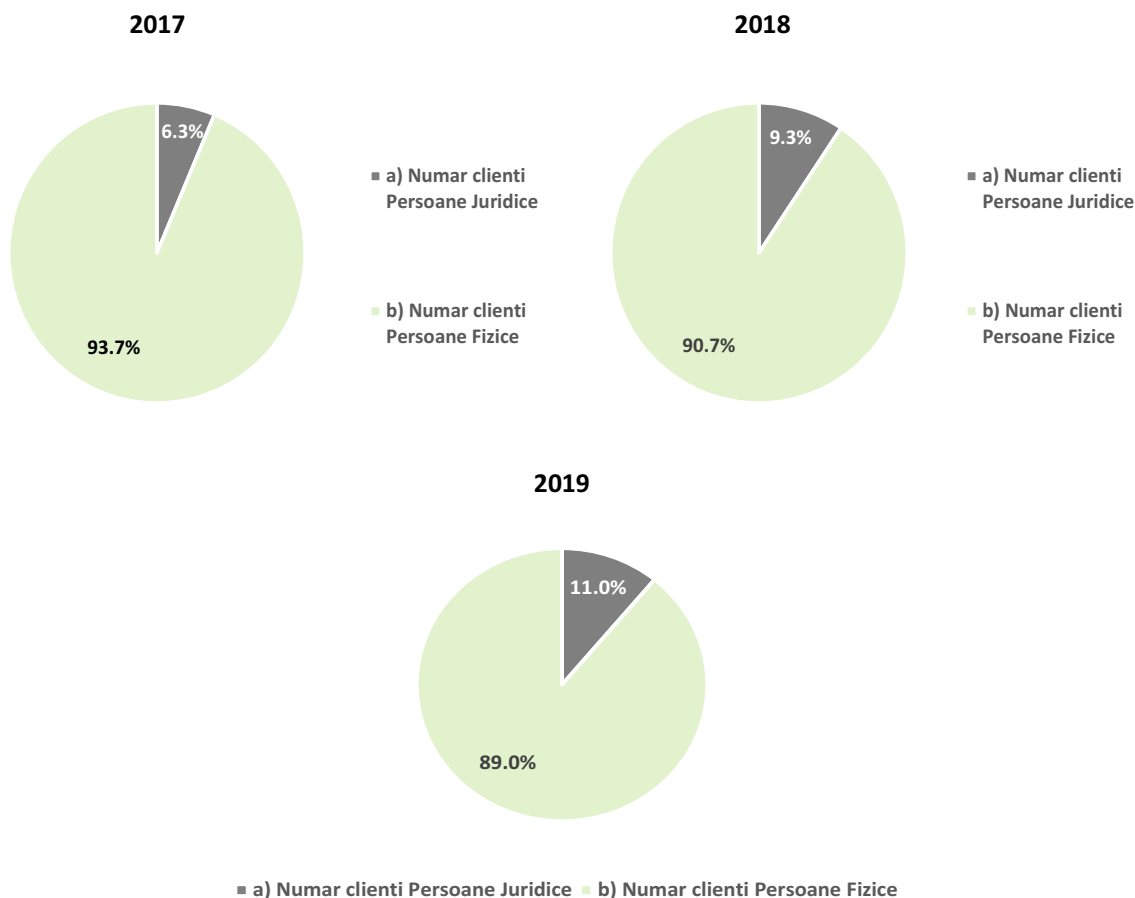
Prin natura activitatii de comert de retail, portofoliul de clienti al iHunt reflecta un grad de concentrare redus:

Numar clienti / Categoriile de clienti	2016	2017	2018	2019	Variatie 2019/2018
Numar total de clienti, din care:	27,842	51,909	93,582	144,812	54.74%
a) Numar clienti Persoane Juridice	2,507	3,293	8,744	15,930	82.18%
b) Numar clienti Persoane Fizice	25,335	48,616	84,838	128,882	51.92%

Sursa: iHunt Technology Import Export S.A.

Rata de dependenta fata de anumiti clienti este relativ redusa, in anul 2019 primii cei mai importanti 10 clienti ai iHunt absorbind doar 24.10% din volumul total al vanzarilor, iar primii trei clienti, cu ponderi de peste 5%, reprezinta impreuna doar 16.09% din cifra de afaceri. Intrucat acestia sunt lanturi de retail, cu prezenta larga in tara si cu o pozitie solida pe piata, riscul asociat nivelului de concentrare este scazut. Intre cei mai reprezentantivi parteneri pe lantul de distributie amintim Corsar Online SRL, Dante International S.A, Carrefour Romania S.A., Happy Phone SRL, Electronic World SRL etc.

Structura numarului de clienti pentru anii 2017 - 2019:



Dupa cum se poate observa in graficele de mai sus, numarul persoanelor juridice in structura clientelei a crescut pe parcursul ultimilor 3 ani.

11. PRINCIPALII INDICATORI OPERATIONALI

Pentru relevanta lor in activitatea societatii, au fost selectati si prezentati in evolutia lor, urmatoorii indicatori, considerati reprezentativi pentru diferitele functiuni ale firmei:

1. Evolutia numarului numar de comenzi:

	2015	2016	2017	2018	2019
Numar mediu de comenzi lunar	279	2,191	4,157	5,014	7,051
Valoare medie pe comanda	946.19	617	596.56	542.45	569.29

Sursa: iHunt Technology Import Export S.A.

2. Numarul de produse noi sub brandul iHunt din oferta anuala:

	2016	2017	2018	2019	2020 (est)
Pondere brand iHunt in total produse noi in oferta iHunt	12.50%	30%	65%	80%	90%

Sursa: iHunt Technology Import Export S.A.

3. Cresterea traficului pe pagina de internet a societatii:

	2016	2017	2018	2019
Numar de vizitatori unici ai ihunt.ro / luna	120	360	750	760

Sursa: iHunt Technology Import Export S.A.

Rata de fidelizare: din 9,120,000 de vizite unice in 2019, 4,381,870 sunt useri care au revenit pe site.

4. Comenzi prin canalele proprii:

	2016	2017	2018	2019
Procent comenzi prin canalele proprii	45%	52%	70%	80%

Sursa: iHunt Technology Import Export S.A.

O noua abordare asupra distributiei a reprezentat-o crearea si dezvoltarea departamentului B2B, care a stabilit relatii cu magazine de profil din toate zonele tarii, prin multiplicarea conceptului de „magazin partener iHunt”. Vanzarile offline prin magazinele partenere au crescut, atingand la 31.12.2019, valoarea de 7,479,125 RON, ceea ce reprezinta 30% din cifra de afaceri.

Obiectivul de a deschide 50 de magazine offline „iHunt-Partener” pana la sfarsitul anului 2019 a fost depasit la data de 17 decembrie, cand raportul curent, publicat de societate pe pagina de internet a operatorului de piata BVB, a anuntat cel de-al 51-lea magazin partener. La data de 30 septembrie 2020, numarul magazinelor fizice „iHunt-Partener” a crescut la 150 de unitati. Conform planului de dezvoltare, conducerea societatii fixa ca tinta deschiderea a 200 de unitati pana la sfarsitul anului 2020, obiectiv care a fost indeplinit. Conceptul de punct de vanzare „iHunt-Partener” presupune o relatie de colaborare cu retailerii locali, prin care, in urma programului de training, se urmareste castigarea unui nou profil de consumator. Acesta din urma descopera si testeaza in mod direct produsele iHunt, dar si servicii post-vanzare de calitate.

iHunt considera ca infiintarea si dezvoltarea departamentului B2B este un indicator operational important pentru societate, o analiza a vanzarilor intermediare prin departamentul B2B aratand o crestere procentuala de 357% (aprilie 2019 – iunie 2020).

12. SCURTA DESCRIERE A ULTIMELOR REZULTATE FINANCIARE DISPONIBILE SI GRADUL DE INDATORARE AL SOCIETATII:

Rezultate financiare neauditate individuale aferente exercitiului financiar incheiat in 2017

Informatiile financiare prezentate pentru anul 2017 reprezinta situatiile financiare individuale neauditate ale iHunt Technology Import Export S.A..

Pozitia financiara

Active circulante

La sfarsitul anului 2017, stocurile totalizau 5.74 mil. RON , in timp ce valoarea creantelor a fost de 1.2 mil. RON.

Astfel, activele circulante, au insumat 6.7 mil. RON, echivalentul a 78.6% din totalul activelor societatii. Ca structura, stocurile reprezinta 80.4% din activele circulante.

Active imobilizate

Valoarea imobilizarilor, avand o pondere de 21.1% din totalul activelor, a fost de 1.8 mil. RON la sfarsitul anului 2017. In acest context, imobilizarile corporale, in valoare de 1 mil. RON au avut o pondere de 58% din totalul imobilizarilor, iar cele financiare 41.9%, restul fiind imobilizari necorporale in suma de 2.5 mii RON.

Valoarea activului net, la 31.12.2017, a fost de 2.77 mil. RON.

Datorii

La finalul anului 2017, datoriile totale ale iHunt au insumat 5.8 mil. RON.

In acest context, in anul 2017, datoriile curente (pe termen scurt), care reprezentau 62.6% din total datorii, au fost de 3.6 mil. RON.

Datoriile pe termen lung au insumat 2.1 mil. RON si reprezinta 37.4% din totalul datoriilor.

Gradul de indatorare, la sfarsitul anului 2017, a fost de 67.7%.

Elemente ale performantei financiare

Societatea a inregistrat in anul 2017 o cifra de afaceri la nivel individual de 24.06 mil. RON, in timp ce veniturile totale de exploatare au fost de 24.07 mil RON.

Cheltuielile de exploatare au ajuns, la sfarsitul anului, la 21.1 mil. RON, astfel incat rezultatul operational a fost de 2.9 mil. RON.

Rezultatul financiar inregistrat in 2017 a fost unul negativ, in valoare de 475 mii RON, ceea ce a dus la realizarea unui profit net la 31.12.2017 de 2.1 mil. RON.

Rezultate financiare neauditate individuale aferente exercitiului financiar incheiat in 2018

Informatiile financiare prezentate pentru anul 2018 reprezinta situatiile financiare individuale neauditate ale iHunt Technology Import Export S.A..

Pozitia financiara

Active circulante

La sfarsitul anului 2018, stocurile totalizau 4.1 mil. RON, in scadere cu 24.8% fata de anul precedent, in timp ce valoarea creantelor a fost de 1.9 mil. RON, in crestere cu 63.4% fata de anul anterior.

Astfel, activele circulante, au insumat 6.1 mil. RON, echivalentul a 82.8% din totalul activelor societatii. Ca structura, stocurile reprezinta 67% din activele circulante.

Active imobilizate

Valoarea imobilizarilor, avand o pondere de 15.8% din totalul activelor, a fost de 1.2 mil. RON la sfarsitul anului 2018. In acest context, imobiliarile corporale, in valoare de 693 mii RON, au avut o pondere de 59.5% din totalul imobilizarilor, iar cele financiare 40.4%, restul fiind imobiliarizari necorporale in suma de 470 mii RON.

Valoarea activului net a fost de 1.89 mil. RON, in scadere cu 31.8%, fata de sfarsitul anului 2017.

Datorii

La finalul anului 2018, datoriile totale ale iHunt au insumat 5.5 mil. RON.

In acest context, in anul 2018, datoriile curente (pe termen scurt), care reprezentau 91.3% din total datorii, au fost de 4.9 mil. RON.

Datoriile pe termen lung se mentin la un nivel relativ scazut (8.7% din total datorii) inregistrand o valoare totala de 477 mii RON.

Gradul de indatorare, la sfarsitul anului 2018, a fost de 74.3%.

Elemente ale performantei financiare

Societatea a inregistrat in anul 2018 o cifra de afaceri la nivel individual de 24.7 mil. RON, in crestere cu 2.6% fata de anul anterior. In 2018, veniturile totale de exploatare au fost de 24.9 mil RON.

Cheltuielile de exploatare au ajuns, la sfarsitul anului, la 23.9 mil. RON, mai mari cu 13% decat in anul 2017. Astfel, rezultatul operational s-a micorat cu 64.7% fata de anul anterior, totalizand 1 mil. RON.

Rezultatul financiar inregistrat in 2018 a fost unul negativ, in valoare de 439 mii. RON, ceea ce a dus la realizarea unui profit net la 31.12.2018 de 482 mii RON, in scadere cu aproximativ 77.5% fata de anul 2017.

Rezultate financiare auditate individuale aferente exercitiului financiar incheiat in 2019

Informatiile financiare prezentate pentru anul 2019 reprezinta situatiile financiare individuale auditate ale iHunt Technology Import Export S.A..

Pozitia financiara

Active circulante

La sfarsitul anului 2019, stocurile totalizau 5.8 mil. RON, in timp ce valoarea creantelor a fost de 2.6 mil. RON.

Astfel, activele circulante, au insumat 8.5 mil. RON, echivalentul a 90.7% din totalul activelor societatii. Ca structura, stocurile reprezinta 67.6% din activele circulante.

Active imobilizate

Valoarea imobilizarilor, avand o pondere de 8.9% din totalul activelor, a fost de 833 mii RON la sfarsitul anului 2019. In acest context, imobiliarile corporale, in valoare de 340 mii RON au avut o pondere de 40.8% din totalul imobilizarilor, pe cand cele financiare detineau un procent de 59.1%, restul fiind imobiliarizari necorporale in suma de 239 RON.

Valoarea activului net, la 31.12.2019, a fost de 2.52 mil. RON, in crestere cu 33.3%, comparativ cu sfarsitul anului anterior.

Datorii

La finalul anului 2019, datoriile totale ale iHunt au insumat 6.9 mil. RON.

In acest context, in anul 2019, datoriile curente (pe termen scurt), care reprezintau 94% din total datorii, au fost de 6.4 mil. RON.

Datoriile pe termen lung se mentin la un nivel relativ scazut (6% din total datorii), inregistrand o valoare totala de 412 mii RON.

Gradul de indatorare, inregistrat la 31.12.2019, a fost de 73.1%.

Elemente ale performantei financiare

Societatea a inregistrat in anul 2019 o cifra de afaceri de 24.9 mil. RON, mai mare cu 1% decat in 2018 si cu 3.6% peste nivelul inregistrat in 2017. In 2019, veniturile totale de exploatare au fost de 25.4 mil. RON.

Cheltuielile de exploatare au ajuns, la sfarsitul anului, la 24.2 mil. RON, mai mari cu 1.2% decat in anul 2018. Astfel, rezultatul operational s-a majorat cu 22.2% fata de anul anterior, totalizand 1.2 mil. RON.

Rezultatul financiar inregistrat in 2019 a fost, de asemenea, unul negativ, in valoare de 496 mii. RON, ceea ce a dus la realizarea unui profit net la 31.12.2019 de 630 mii RON, in crestere cu aproximativ 30.8% fata de anul 2018.

Rezultate financiare neauditate individuale aferente exercitiului financiar la 30.06.2020

Informatiile financiare prezentate pentru primul semestru al anului 2020 reprezinta situatiile financiare individuale neauditate ale iHunt Technology Import Export S.A..

Pozitia financiara

Active circulante

La sfarsitul primului semestru din 2020, stocurile insumau 7.6 mil. RON, in timp ce valoarea creantelor a urcat pana la 2.9 mil. RON, cu 111.2% mai mult decat valoarea inregistrata la sfarsitul primului semestru din 2019.

Asadar, activele circulante, au insumat 10.6 mil. RON, echivalentul a 94.5% din totalul activelor societatii. Ca structura, stocurile reprezinta 71.8% din activele circulante.

Active imobilizate

Activele imobilizate, cu o pondere de 5.5% din totalul activelor, au inregistrat o valoare de 618 mii RON la sfarsitul primului semestru. In acest context, imobiliarile corporale, cu o pondere de 19.8% din totalul activelor imobilizate, au ajuns la nivelul de 122 mii RON, pe cand cele financiare cu un procent de 80.2% au insumat 496 mii RON, restul fiind imobilizari necorporale in suma de 109 RON.

Valoarea activului net, la sfarsitul primului semestru din 2020, a fost de 4.11 mil. RON, in crestere cu 221.4%, comparativ cu valoarea inregistrata in S1 2019.

Datorii

La finalul primului semestru din anul 2020, datoriile totale ale iHunt au insumat aprox. 7.1 mil. RON.

In acest context, datoriile curente (pe termen scurt) au reprezentat 93.8% din total datorii, si au insumat 6.6 mil. RON.

Datoriile pe termen lung se mentin la un nivel relativ scazut (6.2% din total datorii), inregistrand o valoare de 435 mii RON.

Gradul de indatorare, la sfarsitul primelor sase luni ale anului 2020, a fost de 63.3%.

Elemente ale performantei financiare

Cifra de afaceri in primele sase luni ale anului 2020 a ajuns la 14.7 mil. RON, in crestere cu cca. 52.4% comparativ cu suma de 9.7 mil. RON inregistrata in perioada similara a anului precedent.

Cheltuielile de exploatare au ajuns, in perioada mentionata, la 12.7 mil. RON, mai mari cu 24.6% decat cele din primele sase luni ale anului 2019. Astfel, rezultatul operational a crescut de la valoarea negativa de 406 mii RON la valoarea pozitiva de 2.3 mil. RON.

Rezultatul financiar a fost negativ in primele sase luni ale anului 2020, ajungand la nivelul de 75 mii RON, fata de un rezultat financiar negativ de 208 mii RON, in S1 2019. Astfel, dupa impozitare, rezultatul net obtinut de societate in perioada mentionata a fost de 1.9 mil. RON, inregistrand un avans considerabil comparativ cu pierderea de 614 mii RON, raportata in acelasi interval de timp al anului precedent.

Rezultate financiare neauditate individuale aferente exercitiului financiar la 30.09.2020

Informatiile financiare prezentate pentru primele noua luni ale anului 2020 reprezinta situatiile financiare individuale neauditate ale iHunt Technology Import Export S.A..

Pozitia financiara

Active circulante

La sfarsitul primelor noua luni din 2020, stocurile insumau 9.8 mil. RON, in crestere cu 89.4% fata de aceeaasi perioada a anului precedent, in timp ce valoarea creantelor a urcat pana la 3.9 mil. RON, cu 117.3% mai mult decat valoarea inregistrata la 30 septembrie 2019.

Asadar, activele circulante, au insumat 13.8 mil. RON, echivalentul a 95.2% din totalul activelor societatii. Ca structura, stocurile reprezinta 71.2% din activele circulante.

Active imobilizate

Activele imobilizate, cu o pondere de 4.8% din totalul activelor, au inregistrat o valoare de 703 mii RON la 30 septembrie 2020. In acest context, imobilizarile corporale, cu o pondere de 15.3% din totalul activelor imobilizate, au ajuns la nivelul de 107 mii RON, pe cand cele financiare cu un procent de 84.7% au insumat 595 mii RON, restul fiind imobilizari necorporale in suma de 82 RON.

Valoarea activului net, la sfarsitul primelor noua luni din 2020, a fost de 6.09 mil. RON, in crestere cu 240.4%, comparativ cu valoarea inregistrata in primlele noua luni din 2019.

Datorii

La finalul lunii septembrie 2020, datoriile totale ale iHunt au insumat aprox. 8.4 mil. RON.

In acest context, datoriile curente (pe termen scurt) au reprezentat 89.2% din total datorii, si au insumat 7.5 mil. RON.

Datoriile pe termen lung se mentin la un nivel relativ scazut (10.8% din total datorii), inregistrand o valoare de 912 mii RON.

Gradul de indatorare, la sfarsitul primelor noua luni ale anului 2020, a fost de 58.1%.

Elemente ale performantei financiare

Cifra de afaceri in primele noua luni ale anului 2020 a ajuns la 26.7 mil. RON, in crestere cu cca. 62.1% comparativ cu suma de 16.4 mil. RON inregistrata in perioada similara a anului precedent.

Cheltuielile de exploatare au ajuns, in perioada mentionata, la 22 mil. RON, mai mari cu 35.3% decat cele din primele noua luni ale anului 2019. Astfel, rezultatul operational a crescut de la valoarea de 257 mii RON, la suma de 4.8 mil. RON.

Rezultatul financiar s-a imbunatatit la 30 septembrie 2020, ajungand la valoarea negativa de 277 mii RON, fata de un rezultat financiar negativ de 360 mii RON, la 9M 2019. Astfel, dupa impozitare, rezultatul net obtinut de societate in perioada mentionata a fost de 3.9 mil. RON, inregistrand un avans considerabil comparativ cu pierderea de 102 mii RON, raportata in acelasi interval de timp al anului precedent.

Indicatori financiari pe ultimii 3 ani fiscali incheiati (2017, 2018, 2019)

Indicatori economico-financiari	2017	2018	2019
EBITDA	3,050,108	1,244,799	1,430,843
Marja EBITDA (%)	12.7%	5%	5.7%
Acoperirea cheltuielilor de dobanzi prin EBITDA	34.4	6.2	7.0
Marja Profitului Net	8.9%	2%	2.5%
Gradul de indatorare	67.7%	74.3%	73.1%

Sursa: iHunt Technology Import Export S.A.

Indicatori financiari pentru S1 si 9M din ultimii 2 ani

Indicatori economico-financiari	S1 2019	S1 2020
EBITDA	-306,272	2,339,645
Acoperirea cheltuielilor de dobanzi prin EBITDA	-	25.2
Marja Profitului Net	-6.4%	12.8%
Gradul de indatorare	83.1%	63.3%

Sursa: iHunt Technology Import Export S.A.

Indicatori economico-financiari	9M 2019	9M 2020
EBITDA	405,172	4,925,135
Acoperirea cheltuielilor de dobanzi prin EBITDA	-	12.2
Marja Profitului Net	-0.6%	14.%
Gradul de indatorare	78.0%	58.1%

Sursa: iHunt Technology Import Export S.A.

Estimari ale indicatorilor financiari in perioada 2020-2021

Indicatori economico-financiari	2020	2021
EBITDA	6,519,969	9,548,002
Acoperirea cheltuielilor de dobanzi prin EBITDA	35.1	11.2
Marja Profitului Net	12.7%	14.1%

Sursa: iHunt Technology Import Export S.A.

- EBITDA = Profit operational + cheltuieli cu amortizarea; Marja EBITDA (%) = EBITDA / Cifra de afaceri neta; Acoperirea cheltuielilor de dobanzi prin EBITDA = EBITDA/Ch. cu dobanzile; Gradul de indatorare = Datorii Totale / Active Totale

13. DECLARATIE REFERITOARE LA POLITICA SI PRACTICA PRIVIND PROGNOZELE, IN CONCORDANTA CU PRINCIPIILE DE GUVERNANTA CORPORATIVA PENTRU SOCIETATILE ADMISE IN CADRUL SMT:

In prezent, Societatea nu are o politica formalizata de prognoze, aceasta fiind in curs de implementare.

14. DECLARATIE REFERITOARE LA POLITICA SI PRACTICA PRIVIND DIVIDENDELE, IN CONCORDANTA CU PRINCIPIILE DE GUVERNANTA CORPORATIVA PENTRU SOCIETATILE ADMISE IN CADRUL AERO:

In stabilirea politicii de dividend, se va tine cont de nevoile de finantare a societatii, de implicarea acesteia in noi proiecte sau posibile achizitii. Se va urmari un echilibru intre politica de investitii si cea de dividend tinand cont si de asteptarile investitorilor. Procentul alocat pentru distribuirea de dividende va fi stabilit de catre Adunarea Generala a Actionarilor.

De asemenea, in cazul unui mediu de afaceri favorabil si a unui nivel bun al profitabilitatii, societatea are in vedere o recompensarea actionarilor prin acordarea actiunilor gratuite.

15. DESCRIEREA PLANULUI DE DEZVOLTARE A AFACERII:

Prin intermediul prezentei emisiuni de obligatiuni, societatea isi propune cresterea nivelului stocurilor. Astfel, devine posibila abordarea marilor operatori de telefonie la nivel national, prin care iHunt isi poate mari considerabil veniturile.

iHunt isi propune, de asemenea, extinderea segmentului B2B la nivel international si extinderea pozitiei pe pietele europene prin proiectul „MarketPlace iHunt”, acesta fiind aproape de finalizare. Prin intermediul proiectului, societatea va putea micsora timpul si accelera procesul de livrare pentru cele mai multe dintre produsele electronice si marci din China.

Pe langa acestea, iHunt planuieste cresterea volumului si crearea / importul de produse inovatoare, de ultima generatie, la costuri de productie mici, ce vor ajuta la marirea atat a cifrei de afaceri, cat si a profitabilitatii.

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 de management al riscului intern, incearca anticiparea si neutralizarea lor, inainte ca eventuale consecintele potientiale sa se manifeste. Cu toate acestea, multe din riscurile la care este supusa societatea sunt in afara controlului acesteia.

- **Riscuri legate de activitatea societatii**

Riscul de piata - Riscul de piata, care in literatura de specialitate cuprinde riscul valutar, riscul ratei dobanzii si riscul de pret se refera la evolutii in sectorul specific de activitate cu potientiale efecte negative asupra rezultatelor financiare ale societatii.

- a) Riscul valutar - Activitatea iHunt presupune derularea, in mod continuu, a activitatilor preponderent de import si, mai recent, a celor de export. Acest specific expune societatea la un risc al deprecierei monedei nationale fata de valutele contractelor, in special Euro si USD (cresterea paritatii leu/valuta).
- b) Riscul ratei dobanzii – Societatea identifica riscul ca in viitor, variatiile ratelor dobanzii sa afecteze fluxurile de numerar. De exemplu, in cazul unui instrument de imprumut cu rata variabila, astfel de volatilitati produc schimbarea ratei dobanzii efective a instrumentului financiar, neinsotita de o schimbare corespondenta a valorii sale juste.
- c) Riscul de pret - Prin strategia de diversificare a portofoliului furnizorilor si de pastrare la un nivel minim a ratei de concentrare a clientilor in conditiile unei cereri atomizate, societatea nu este expusa la riscul variatiei de pret pe piata furnizorilor sau pe piata consumatorilor dictate de unul sau cativa actori. Conducerea societatii a asigurat un nivel ridicat de rezilienta la modificari singulare ale pretului la furnizor prin reorientarea catre alti parteneri chinezi, gratie prezentei active si apropiate a echipei iHunt pe piata furnizorilor. Astfel, afacerea iHunt ramane expusa doar la variatiile de pret sistemice dictate de evolutii macroeconomice globale care pot genera riscuri pe care societatea nu le poate preveni. Pentru managementul acestora, se utilizeaza contractele cu clauze de pret pe termen lung la nivelul aprovizionarii, precum si o oferta de produse care acopera un interval mare de preturi, astfel incat sa permita clientilor sai alternative mai convenabile in cazul modificarii preturilor.

Riscul de credit - Riscul de credit a devenit o prioritate pentru conducerea societatii mai ales odata cu lansarea vanzarilor in mediul off-line prin magazinele partenere iHunt. Componenta de credit comercial acordat partenerilor distribuitori inerenta acestui model de afacere a impactat fluxul de numerar si a impus solutii de finantare suplimentara a deficitului de cashflow reflectate prin obtinerea de credite furnizor, cresterea datoriilor pe termen lung si, respectiv, pe termen scurt care contribuie, de altfel si la asigurarea stocurilor necesare sustinerii distributiei prin retaileri off-line. Conducerea societatii abordeaza acest risc prin prevenirea situatiilor de neplata pe baza unei atente analize de risc precontractuale a partenerilor, prin clauze contractuale specifice si prin monitorizarea depasirilor termenelor de incasare, avand toleranta minima fata de clientii rau-platnici. Buna gestionare a acestui risc se reflecta in valoarea efectiv nesemnificativa a cheltuielilor cu deprecierea creantelor.

Riscul de lichiditate - Riscul de lichiditate presupune probabilitatea ca societatea sa nu fie in masura sa isi onoreze obligatiile curente prin valorificarea activelor disponibile, ca urmare a dificultatilor de incasare a creantelor, a uzurii morale a stocurilor sau a variatiilor de pret nefavorabile pe piata furnizorilor in raport cu piata de desfacere. Printr-o strategie de produs bazata pe o foarte buna cunoastere anticipativa a pietei tinta, prin instrumentele de gestiune a riscului de pret si de credit, dar si printr-o monitorizare atenta a previziunilor privind necesarul de lichiditati, conducerea societatii urmareste sa se asigure ca exista disponibil suficient pentru a raspunde cerintelor operationale, astfel incat societatea sa isi poata onora obligatiile curente fata de creditorii sai.

Riscul legat de concurența - Acest risc deriva din viteza cu care potențialul avans realizat de către concurența estompează evoluția favorabilă înregistrată de indicatorii financiari ai societății. Deși o firmă relativ tânără, iHunt și-a construit avantaje competitive importante, legate de conexiunea stransă la piața furnizorilor, dezvoltarea canalului propriu de distribuție etc. Pe de altă parte, iHunt urmărește patrunderea pe noi piețe care va avea drept consecință diversificarea și a riscului legat de concurența.

Riscuri derivate din litigii – Societatea nu este implicată în niciun litigiu în calitate de parat și, respectiv în niciun litigiu în calitate de reclamant. Societatea nu preconizează riscuri asociate litigiilor, astfel încât nu a constituit provizioane în acest sens.

Riscuri operationale - Poziția pe piața a firmei, veniturile și rezultatele financiare se sprijină pe fidelizarea clienților existenți și creșterea bazei de clienți pentru produsele iHunt. Aceasta depinde, în mod direct, pe de o parte, de calitatea produselor în sine și, pe de cealaltă parte, de calitatea serviciilor asociate vânzării. Calitatea produselor, timpul de livrare, serviciile de retur, politica de garanție și timpii de servizare reprezintă, de altfel, zonele cele mai vulnerabile pentru manifestarea riscurilor operationale.

Printre aceste riscuri operationale care se evidențiază pentru activitatea iHunt menționăm:

- a) Riscuri de logistică în aprovizionare - Aprovizionarea stocului de marfuri și onorarea comenzilor în termenul așteptat de client depinde de transportul maritim, supus la randul sau multiplelor riscuri de logistică, de condiții meteo etc.

Societatea gestionează acest risc prin programarea anticipată atentă a comenzilor față de furnizori pe de o parte, precum și prin serviciul de relații directe cu clienții.

- b) Riscuri de blocaje sau disfuncționalități în colaborarea dintre departamentele de aprovizionare – stocuri – vânzări. Unul dintre elementele cheie pentru succesul afacerii iHunt este nivelul ridicat de congruență dintre echipa de marketing – de prospectare continuă a pieței, echipa de gestionare a stocurilor și echipa iHunt de pe piața furnizorilor.

Pentru managementul societății, comunicarea și colaborarea de calitate și în timp real între aceste echipe dar și între aprovizionare / marketing și piețele aferente reprezintă o prioritate permanentă.

- c) Riscuri tehnice. Activitatea iHunt se desfășoară aproape în totalitate prin intermediul mijloacelor IT. Disfuncționalități la nivelul platformelor de vânzare, de comunicare cu clienții actuali și potențiali, a serverelor proprii, a sistemelor IT interne, precum și breșe de securitate privind bazele de date personale pot prejudicia în mod semnificativ activitatea și rezultatele societății.

Riscuri legate de resursele umane - Aceste riscuri presupun, de regulă, probabilitatea ca societatea să înregistreze o fluctuație ridicată de personal calificat, respectiv înregistrarea unui deficit de personal în condiții de dezvoltare a activității. În ceea ce privește iHunt, politicile de resurse umane (recrutarea, promovarea, formarea, stimularea și salarizarea angajaților), valorile organizaționale și stilul de conducere sunt construite astfel încât să fidelizeze angajații și să diminueze riscul fluctuației ridicate a personalului. Riscuri mai importante deriva din dependența potențială de persoane cheie, care ar putea deține cvasi-exclusiv cunoștințele, competențele și instrumentele necesare mai ales în ceea ce privește cunoașterea pieței interne și a pieței furnizorilor – riscuri abordate de către conducere prin implicarea consistentă, activă și consecventă a managementului firmei în aceste activități, precum și prin formarea permanentă a personalului și rotația interdepartamentală.

Riscuri sistemice - Riscurile menționate anterior, în majoritatea lor, sunt interdependente și condiționate în masură importantă, de evoluțiile economice, politice și sociale, la nivel național și, mai ales, internațional. Actuala criză generată de pandemia COVID19 reprezintă o provocare importantă pentru managementul riscurilor afacerii iHunt, mai ales prin complexitatea modelului de afacere și caracterul său internațional care pot determina un nivel de vulnerabilitate și mai crescut decât în cazul altor modele de afacere. Conducerea societății a luat toate măsurile pentru a gestiona această criză astfel încât impactul său asupra profitabilității și vânzărilor să fie minim, valorificând la maxim avantajul competitiv al echipei iHunt în China, experiența în

solutionarea dificultatilor logistice si oportunitatile pe pietele de desfacere, precum si optimizand structura si nivelul cheltuielilor.

Risc de pandemie - desi ignorat in ultimele decenii, acest risc (in special riscul unor epidemii la nivel global, respectiv riscul de pandemie) a revenit, relativ recent, in atentia publicului. Desi pentru unele societati acestea pot deveni oportunitati, cel putin pe termen scurt, impactul economic general este considerat a fi unul negativ. Astfel, exista opinii ca, in functie de natura si severitatea pandemiei, aceasta poate induce recesiuni care sa dureze un trimestru, sau chiar si mai multi ani. In conditiile in care reactiile autoritatilor publice si/sau ale comunitatii medicale nu ar fi cele potrivite, exista chiar riscul unei depresiuni care ar conduce la reduceri importante in activitatea economica si in pretul majoritatii activelor. De exemplu, in primele luni ale anului 2020, a aparut o pandemie de coronavirus (SARS-COV-2), cunoscuta sub denumirea COVID-19. Aceasta pandemie a dus la inregistrarea unor scaderi de peste 25% raportate la cele mai recente maxime pentru principalii indici bursieri la nivel global. Acest lucru a influentat in mod similar si piata locala de capital. Mai mult, la nivel international, majoritatea claselor de active importante au fost influentate negativ in mod sever, chiar si cele care functioneaza traditional ca refugii pentru investitori.

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

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

- **Riscuri generale privind obligatiunile**

Evaluarea Oportunitatii Investitiei

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

Fiecare potential investitor ar trebui, in special:

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

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 impredictibile a preturilor obligatiunilor, atat pe termen scurt, cat si pe termen lung.

Regim fiscal

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 Memorandum, 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.

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 document. Nu se pot oferi asigurari in ceea ce priveste impactul oricarei posibile hotarari judecatoresti sau modificari legislative sau aplicari ori interpretari oficiale a unor astfel de legi sau practici administrative ulterioare documentului.

Imposibilitatea listarii Obligatiunilor pe segmentul SMT administrat de BVB

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

Obligatiunile pot sa nu fie tranzactionate in mod activ

Ulterior admiterii la tranzactionare in cadrul SMT – Sistemului Multilateral de Tranzactionare administrat de Bursa de Valori Bucuresti este posibil ca Obligatiunile sa nu aiba o piata de tranzactionare definita si, de asemenea, este posibil ca o asemenea piata sa nu se dezvolte niciodata. Daca totusi se va dezvolta o piata de tranzactionare, este posibil ca aceasta sa nu fie foarte lichida. Prin urmare, este posibil ca investitorii sa nu reuseasca sa-si vanda 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.

Valoarea de piata a Obligatiunilor

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

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.

Riscul legat de plata principalului si a dobanzilor - in cazul unor riscuri care tin de lichiditatea curenta a societatii, 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.

Riscul de credit

De asemenea, in cazul unei situatii nefavorabile, Emitentul poate ajunge in incapacitatea de a efectua platile sub forma de cupoane si/sau principal si astfel, Emitentul poate ajunge in imposibilitatea rambursarii sumelor aferente emisiunii de obligatiuni prezente sau a unei emisiuni viitoare.

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

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

Prezentul Memorandum a fost intocmit in vederea admiterii la tranzactionare in cadrul Sistemului Multilateral de Tranzactionare operat de Bursa de Valori Bucuresti a obligatiunilor emise de IHUNT TECHNOLOGY IMPORT-EXPORT S.A.

Prin Hotararea Adunarii Generale Extraordinare a Actionarilor IHUNT TECHNOLOGY IMPORT EXPORT S.A. nr. 25 din 27.08.2020, publicata in Monitorul Oficial Partea a IV-a, nr. 3811 din data de 27 octombrie 2020, actionarii au aprobat emiterea de catre Societate de obligatiuni corporative neconvertibile in actiuni, negarantate si cu optiune de rascumparare inainte de scadenta la initiativa Societatii, in valoare totala de 7 milioane RON, si au autorizat Consiliul de Administratie al Societatii sa stabileasca parametrii finali ai emisiunii de obligatiuni aprobate.

In acest context, Emitentul a derulat prin intermediul SSIF Tradeville SA, in perioada 29-30 octombrie 2020, 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 IHUNT TECHNOLOGY IMPORT-EXPORT S.A. un numar de 70,000 de Obligatiuni corporative negarantate, denumite in RON, cu o valoare nominala individuala de 100 RON si o valoare totala de 7,000,000 RON, emise la data de 4 noiembrie 2020, cu scadenta 4 noiembrie 2023 si o rata anuala a cuponului fixa de 8.75%, cupoanele fiind platibile semestrial.

In cadrul plasamentului au fost emise obligatiuni catre 63 de investitori de retail, dintre care 1 este persoana juridica romana, 61 sunt persoane fizice romane si 1 este persoana fizica straina.

Scadenta:

Data Scadentei Obligatiunilor este in termen de 36 de luni de la Data de Emisiune, respectiv 4 noiembrie 2023.

Rambursarea Obligatiunilor:

Rambursarea Obligatiunilor se realizeaza integral la Scadenta, sau in cazul rascumpararii anticipate, integral la data rascumpararii anticipate.

Rata Cupon (Rata de Dobanda):

Rata nominala anuala a dobanzii este fixa, si are valoarea de 8.75% per an, platibila semestrial la Data de Plata a Cuponului.

Perioada de cupon va incepe sa curga de la Data de Emisiune, 4 noiembrie 2020.

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 si dupa principiul: „prima zi din perioada de calcul inclusa, ultima zi din perioada de calcul exclusa”.

Obligatiunile ce fac obiectul prezentei solicitari de admitere la tranzactionare in cadrul Sistemului Multilateral de Tranzactionare sunt purtatoare de dobanda incepand cu Data de Emisiune, respectiv 4 noiembrie 2020.

Cupoanele si principalul datorate Detinatorilor de Obligatiuni conform prevederilor prezentului document 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 si al Agentului de Plata desemnat de catre Emitent, catre Detinatorii de Obligatiuni inregistrati in Registrul Detinatorilor de Obligatiuni la Data de Referinta aplicabila.

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 36 de luni (3 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	8.75%	04-Nov-2020	16-Apr-2021	04-May-2021	19-Apr-2021		365	181
2	8.75%	04-May-2021	21-Oct-2021	04-Nov-2021	22-Oct-2021		365	184
3	8.75%	04-Nov-2021	18-Apr-2022	04-May-2022	19-Apr-2022		365	181
4	8.75%	04-May-2022	21-Oct-2022	04-Nov-2022	24-Oct-2022		365	184
5	8.75%	04-Nov-2022	20-Apr-2023	04-May-2023	21-Apr-2023		365	181
6	8.75%	04-May-2023	23-Oct-2023	04-Nov-2023	24-Oct-2023	100.00	365	184

*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.

Agentul de Plata desemnat de catre Emitent este ING Bank N.V. Amsterdam, Sucursala Bucuresti.

Emitentul isi rezerva dreptul de a schimba in orice moment Agentul de Plata cu conditia ca, in orice moment, sa existe un Agent de Plata cu sediul in Romania. Orice astfel de modificare va produce efecte numai in baza unei notificari transmisa Detinatorilor de Obligatiuni cu 30 de zile inainte de efectuarea modificarii. Notificarea mentionata va fi furnizata in mod valabil detinatorilor de Obligatiuni prin publicarea acesteia pe website-ul Bursei de Valori Bucuresti (www.bvb.ro).

Rascumpararea anticipata a obligatiunilor: Da.

Emitentul va avea dreptul de a rascumpara Obligatiunile integral dar nu si partial, la initiativa Emitentului, 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 103.5%. In cazul in care, in termenul legal, vor fi formulate actiuni in justitie in conformitate cu art. 132 din Legea societatilor nr. 31/1990 si/sau opozitii in conformitate cu art. 62 din Legea societatilor nr. 31/1990 fata de Hotararea Adunarii Generale a Actionarilor nr. 25 din data de 27.08.2020, rascumpararea obligatiunilor se va face integral, la un pret de rascumparare de 100% (alaturi de dobanda acumulata pana la data rascumpararii).

Destinatia fondurilor: sumele atrase in urma emisiunii de obligatiuni vor fi utilizate in vederea dezvoltarii portofoliului de produse si servicii.

ADUNARILE GENERALE ALE OBLIGATARILOR

Detinatorii de Obligatiuni pot convoca adunari generale pentru a decide asupra unor subiecte referitoare la interesele lor cu privire la Obligatiuni, in conformitate cu prevederile legislatiei in vigoare.

Prevederile relevante ce reglementeaza adunarea ordinara ale actionarilor in ceea ce priveste forma, conditiile, termenele convocarii si votarea vor fi de asemenea aplicabile adunarilor detinatorilor de obligatiuni.

Adunările vor fi tinute pe cheltuiala emitentului si vor fi convocate de catre emitent la cererea scrisa a unui sau mai multor detinatori de obligatiuni, reprezentand cel putin 25% din valoarea nominala totala a principalului emis si nerascumparat aferent Obligatiunilor sau de catre reprezentantul detinatorilor de Obligatiuni, dupa numirea unui astfel de reprezentant in Adunarea Detinatorilor de Obligatiuni.

In conformitate cu prevederile Legii societatilor, adunarea detinatorilor de Obligatiuni poate printre altele:

- Sa numeasca un reprezentant al detinatorilor de Obligatiuni si unul sau mai multi supleanti , avand dreptul de a reprezenta detinatorii de obligatiuni fata de emitent si in fata justitiei, fixandu-le remuneratia; reprezentantul si supleantii, vor avea dreptul sa asiste la Adunările Generale ale Actionarilor emitentului
- Sa indeplineasca toate actele de supraveghere si aparare a intereselor comune ale detinatorilor de obligatiuni si sa autorizeze un reprezentant cu indeplinirea lor
- Sa se opuna la orice modificare a Actului Constitutiv ale emitentului sau a conditiilor Obligatiunilor prin care s-ar putea aduce atingere sau afecta negativ drepturile detinatorilor de obligatiuni
- Sa se pronunte asupra emiterii de noi obligatiuni.

18. PLANURI LEGATE DE OPERATIUNI VIITOARE PE PIATA DE CAPITAL

In cazul unui mediu de afaceri favorabil si al unui nivel bun al profitabilitatii, societatea are in vedere o eventuala oferta de actiuni gratuite.

19. NUMELE AUDITORILOR:

Conform Actului Constitutiv, auditorul financiar al iHunt Technology Import Export S.A. este doamna Ioan F. Maria, inregistrata la Camera Auditorilor Financiari din Romania cu numarul de autorizatie 2537/26.08.2008.

Doamna Ioan F. Maria a auditat rezultatele financiare anuale din anul 2019, prezentate in cadrul documentului.

20. SOCIETATI AFILIATE SI PROCENTUL DE ACTIUNI DETINUTE:

La momentul realizarii Memorandumului, iHunt Technology Import Export S.A. nu face parte dintr-un grup de firme.

ANEXE:

1. ACTUL CONSTITUTIV AL SOCIETATII - ACTUALIZAT in octombrie 2020

Ultima varianta a Actului Constitutiv se regaseste site-ul Emitentului, la adresa: <https://www.ihunt.ro/image/data/informatii/act%20constitutiv%2007.10.2019.pdf>

2. SINTEZA REZULTATELOR FINANCIARE / CONTUL DE PROFIT SI PIERDERE, PENTRU ULTIMII 3 ANI – ANUAL, PENTRU ULTIMII 2 ANI - SEMESTRIAL SI AFERENT PRIMELOR NOUA LUNI

1) Situatii financiare anuale (rezultatele din anul 2019 sunt auditate, iar cele din anii 2017 si 2018 sunt neauditate).

*RON	2017	2018	2019
Cifra de afaceri neta,din care:	24,058,008	24,681,105	24,930,417
Venituri din vanzarea marfurilor	22,902,978	23,718,501	23,818,148
Productia vanduta	1,155,030	962,605	1,112,269
Alte venituri din exploatare	9,677	199,174	462,465
Venituri operationale	24,067,685	24,880,280	25,392,882
Cheltuieli privind marfurile	16,005,548	16,401,794	17,409,969
Cheltuieli materiale si utilitati	135,115	147,852	109,443
Chelt. cu personalul	1,030,434	1,548,215	946,620
Servicii prestate de terti	3,705,828	1,627,376	1,807,949
Depreciere si amortizare	96,799	233,012	225,038
Alte chelt. de exploatare	140,652	3,910,243	3,657,605
Total cheltuieli operationale	21,114,376	23,868,492	24,156,624
Rezultatul din exploatare	2,953,309	1,011,788	1,236,258
Venituri financiare	185,980	207,351	131,748
Cheltuieli financiare	660,649	647,170	628,045
dintre care, cheltuieli cu dobanzile	88,580	201,836	204,869
Rezultatul financiar	(474,669)	(439,819)	(496,297)
Rezultatul brut	2,478,640	571,969	739,961
Impozitul pe profit	336,642	89,630	109,060
Rezultatul net	2,141,998	482,339	630,901
Rezultat net pe actiune	0.15	0.03	0.04

Sursa: iHunt Technology Import Export S.A.

2) Situatii financiare S1 2019 si S1 2020 - neauditare

*RON	S1 2019	S1 2020
Cifra de afaceri neta, din care:	9,660,730	14,727,627
Venituri din vanzarea marfurilor	9,222,668	13,963,154
Productia vanduta	438,062	764,473
Alte venituri din exploatare	101,041	224,405
Venituri operationale	9,761,771	14,952,032
Cheltuieli privind marfurile	6,889,382	9,396,325
Cheltuieli materiale si utilitati	41,242	40,809
Chelt. cu personalul	678,060	476,638
Depreciere si amortizare	100,035	62,053
Alte chelt. de exploatare	2,459,359	2,698,615
Total cheltuieli operationale	10,168,078	12,674,440
Rezultatul din exploatare	(406,307)	2,277,592
Venituri financiare	52,104	156,414
Cheltuieli financiare	259,993	231,800
Rezultatul financiar	(207,889)	(75,386)
Rezultatul brut	(614,196)	2,202,206
Impozitul pe profit	-	319,844
Rezultatul net	(614,196)	1,882,362
Rezultat net pe actiune	(0.04)	0.13

Sursa: iHunt Technology Import Export S.A.

3) Situatii financiare la 30 septembrie 2019 si 2020 - neauditare

*RON	9M 2019	9M 2020
Cifra de afaceri neta, din care:	16,439,795	26,650,099
Venituri din vanzarea marfurilor	15,694,449	22,513,059
Productia vanduta	745,296	1,137,040
Alte venituri din exploatare	102,626	225,567
Venituri operationale	16,542,421	26,874,666
Cheltuieli privind marfurile	11,518,591	17,155,202
Cheltuieli materiale si utilitati	48,504	61,590
Cheltuieli cu personalul	685,378	722,711
Depreciere si amortizare	147,633	82,847
Alte cheltuieli de exploatare	3,884,776	4,010,028
Total cheltuieli operationale	16,284,882	22,032,378
Rezultatul din exploatare	257,539	4,842,288
Venituri financiare	73,103	266,076
Cheltuieli financiare	433,346	543,615
Rezultatul financiar	(360,243)	(277,539)
Rezultatul brut	(102,704)	4,564,749
Impozitul pe profit	-	698,396
Rezultatul net	(102,704)	3,866,353
Rezultat net pe actiune	- 0.01	0.27

Sursa: iHunt Technology Import Export S.A

3. SINTEZA POZITIEI FINANCIARE / BILANTUL, PENTRU ULTIMII 3 ANI – ANUAL, PENTRU ULTIMII 2 ANI - SEMESTRIAL SI AFERENT PRIMELOR NOUA LUNI

1) Situatii financiare anuale (rezultatele din anul 2019 sunt auditate, iar cele din anii 2017 si 2018 sunt neauditate).

*RON	2017	2018	2019
Active imobilizate	1,810,823	1,164,898	833,334
Imobilizari necorporale	2,491	1,782	239
Imobilizari corporale	1,049,746	692,918	340,232
Imobilizari financiare	758,586	470,198	492,863
Active circulante	6,743,113	6,087,735	8,508,265
Stocuri	5,423,456	4,077,679	5,752,531
Creante	1,194,696	1,952,685	2,647,279
Casa si conturi la banci	124,763	57,371	108,455
Cheltuieli in avans	25,290	99,414	36,688
Total activ	8,579,226	7,352,047	9,378,287
Datorii	5,806,381	5,459,668	6,855,007
Datorii pe termen scurt	3,634,840	4,982,209	6,443,242
Datorii pe termen lung	2,171,541	477,459	411,765
Total Capitaluri Proprii	2,772,845	1,892,379	2,523,280
Capital social	200	1,410,000	1,410,000
Rezerve	40	70,500	107,498
Rezultat reportat	630,607	-	411,879
Rezultatul perioadei	2,141,998	482,339	630,901
Repartizarea profitului	-	70,460	36,998
Total Pasiv	8,579,226	7,352,047	9,378,287

Sursa: iHunt Technology Import Export S.A.

1) Situatii financiare S1 2019 si S1 2020 - neauditare

*RON	S1 2019	S1 2020
Active imobilizate	1,055,631	618,095
Imobilizari necorporale	1,175	109
Imobilizari corporale	584,258	122,236
Imobilizari financiare	470,198	495,750
Active circulante	6,489,423	10,562,016
Stocuri	5,045,937	7,582,038
Creante	1,350,459	2,852,021
Casa si conturi la banci	93,027	127,957
Cheltuieli in avans	26,877	253
Total activ	7,571,931	11,180,364
Datorii	6,293,748	7,071,668
Datorii pe termen scurt	5,352,571	6,636,434
Datorii pe termen lung	941,177	435,234
Total Capitaluri Proprii	1,278,183	4,108,696
Capital social	1,410,000	1,410,000
Rezerve	70,500	107,498
Rezultat reportat	411,879	708,836
Rezultatul perioadei	(614,196)	1,882,362
Repartizarea profitului	-	-
Total Pasiv	7,571,931	11,180,364

Sursa: iHunt Technology Import Export S.A.

2) Situatii financiare la 30 septembrie 2019 si 2020 - neauditare

*RON	9M 2019	9M 2020
Active imobilizate	1,030,698	703,687
Imobilizari necorporale	778	82
Imobilizari corporale	537,057	107,855
Imobilizari financiare	492,863	595,750
Active circulante	7,063,920	13,821,035
Stocuri	5,192,055	9,834,449
Creante	1,772,175	3,850,957
Casa si conturi la banci	99,690	135,629
Cheltuieli in avans	58,132	233
Total activ	8,152,750	14,524,955
Datorii	6,363,075	8,432,268
Datorii pe termen scurt	5,863,075	7,520,011
Datorii pe termen lung	500,000	912,257
Total Capitaluri Proprii	1,789,675	6,092,687
Capital social	1,410,000	1,410,000
Rezerve	70,500	107,498
Rezultat reportat	411,879	708,836
Rezultatul perioadei	(102,704)	3,866,353
Repartizarea profitului	-	-
Total Pasiv	8,152,750	14,524,955

Sursa: iHunt Technology Import Export S.A.

4. Bugete, cel puțin pentru anul în curs și, dacă există, pentru o perioadă de 3 – 5 ani

RON	Estimari 2020	Estimari 2021
Cifra de afaceri neta, din care:	40,004,007	50,111,603
Venituri din vanzarea marfurilor	38,432,219	48,386,164
Productia vanduta	1,571,788	1,725,439
Alte venituri din exploatare	224,986	1,404
Total Venituri operationale	40,228,993	50,113,007
Cheltuieli privind marfurile	26,948,045	33,550,316
Materii prime & materiale	59,798	60,396
Cheltuieli cu utilitatile	21,912	22,131
Cheltuieli cu personalul	994,908	1,004,857
Servicii prestate de terti	2,119,940	2,358,683
Cheltuieli cu chiriile	167,681	168,573
Cheltuieli cu transport marfa	1,267,540	1,280,215
Cheltuieli reclama, protocol	1,881,565	2,069,721
Deprecierea si amortizarea	110,041	111,142
Alte cheltuieli de exploatare	247,636	50,112
Total cheltuieli operationale	33,709,024	40,565,005
Rezultat operational	6,409,928	9,436,860
EBITDA	6,519,969	9,548,002
Venituri financiare	406,119	410,180
Cheltuieli financiare	750,465	1,421,779
din care, cheltuieli cu dobanzile	185,818	851,486
Rezultat financiar	(344,347)	(1,011,599)
Rezultat brut	6,065,581	8,425,261
Impozitul pe Profit	970,493	1,348,042
Profitul Net	5,095,088	7,077,219
Marja Profitului Net	12.74%	14.12%

Sursa: iHunt Technology Import Export S.A.

Bugetul de venituri și cheltuieli pe anul 2020 a fost aprobat în Adunarea Generală Ordinară a Acționarilor din data de 28.04.2020.

5. Decizia organului statutar competent privind admiterea la tranzactionare in cadrul SMT

Hotararea Adunarii Generale Extraordinare a Actionarilor IHUNT TECHNOLOGY IMPORT EXPORT S.A. nr. 25, din 27.08.2020 se regaseste pe site-ul Bursei de Valori Bucuresti si pe site-ul Emitentului, la Sectiunea pentru Investitori: https://www.ihunt.ro/image/data/informatii/HUNT_20200828141804_Raport-curent-28-08-2020--.pdf.

6. CV-uri ale persoanelor- cheie din conducerea superioara a societatii

EMITENT

IHUNT TECHNOLOGY IMPORT EXPORT S.A.

Cezar Catalin Stroe

Presedinte Consiliul de Administratie



CONSULTANT AUTORIZAT

SSIF TRADEVILLE S.A.

Ovidiu George Dumitrescu

Director General Adjunct

DUMITRESCU
OVIDIU-
GEORGE

Semnat digital de
DUMITRESCU OVIDIU-
GEORGE
Data: 2021.02.04
17:27:56 +02'00'