



## **Elefant Online S.A**

Societate pe actiuni inregistrata la O.N.R.C. sub nr. J40/6415/2010, CUI RO 26396066

Sediu social: Str. Dimitrie Pompei, Nr. 5-7, Etaj 8, Sector 2, Bucuresti, Romania

### **MEMORANDUM**

**INTOCMIT IN VEDEREA ADMITERII LA TRANZACTIONARE IN CADRUL  
SISTEMULUI ALTERNATIV DE TRANZACTIONARE ADMINISTRAT DE  
BURSA DE VALORI BUCURESTI A OBLIGATIUNILOR EMISE DE  
ELEFANT ONLINE S.A. (ELEF21)**

**Intermediar**

**TradeVille**

A handwritten signature in black ink is written over a circular stamp. The stamp contains some illegible text and a central emblem.

A second handwritten signature in black ink, appearing to be a different name, is written below the first signature.

## Cuprins

<b>NOTA CATRE INVESTITORI .....</b>	<b>3</b>
<b>SCURTA PREZENTARE .....</b>	<b>4</b>
<b>DEFINITII .....</b>	<b>5</b>
<b>1. PERSOANE RESPONSABILE: .....</b>	<b>7</b>
<b>2. INFORMATII DESPRE EMITENT.....</b>	<b>8</b>
<b>3. PRIVIRE DE ANSAMBLU ASUPRA ACTIVITATII EMITENTULUI .....</b>	<b>13</b>
<b>4. INFORMATII CU PRIVIRE LA ACTIUNI SI STRUCTURA ACTIONARIATULUI: .....</b>	<b>18</b>
<b>5. ORGANE DE ADMINISTRARE SI CONDUCERE .....</b>	<b>20</b>
<b>6. FUNCTIONAREA ORGANELOR DE ADMINISTRARE SI CONDUCERE .....</b>	<b>22</b>
<b>7 ORGANIGRAMA ELEFANT OLINE S.A.: .....</b>	<b>24</b>
<b>8. COTA DE PIATA / PRINCIPALII COMPETITORI:.....</b>	<b>27</b>
<b>9. DETALIEREA STRUCTURII CIFREI DE AFACERI PE SEGMENTE DE ACTIVITATE SAU LINII DE BUSINESS: .....</b>	<b>28</b>
<b>10. CLIENTI PRINCIPALI/ CONTRACTE SEMNIFICATIVE .....</b>	<b>33</b>
<b>11. PRINCIPALII INDICATORI OPERATIONALI: .....</b>	<b>35</b>
<b>12. SCURTA DESCRIERE A ULTIMELOR REZULTATE FINANCIARE DISPONIBILE: .....</b>	<b>38</b>
<b>13. O DECLARATIE REFERITOARE LA POLITICA SI PRACTICA PRIVIND PROGNOZELE, IN CONCORDANTA CU PRINCIPIILE DE GUVERNANTA CORPORATIVA PENTRU SOCIETATILE LISTATE PE ATS: .....</b>	<b>42</b>
<b>14. O DECLARATIE REFERITOARE LA POLITICA SI PRACTICA PRIVIND DIVIDENDELE, IN CONCORDANTA CU PRINCIPIILE DE GUVERNANTA CORPORATIVA PENTRU SOCIETATILE LISTATE PE ATS: .....</b>	<b>42</b>
<b>15. DESCRIEREA PLANULUI DE DEZVOLTARE A AFACERII: .....</b>	<b>42</b>
<b>16. FACTORI DE RISC.....</b>	<b>45</b>
<b>17. INFORMATII PRIVIND VALORILE MOBILIARE CE URMEAZA A FI ADMISE LA TRANZACTIONARE; INFORMATII CU PRIVIRE LA OFERTE DE VALORI MOBILIARE DERULATE IN PERIOADA DE 12 LUNI ANTERIOARA LISTARII .....</b>	<b>50</b>
<b>18. PLANURI LEGATE DE OPERATIUNI VIITOARE PE PIATA DE CAPITAL.....</b>	<b>52</b>
<b>19. NUMELE AUDITORILOR: .....</b>	<b>52</b>
<b>20. SOCIETATI AFILIATE SI PROCENTUL DE ACTIUNI DETINUTE:.....</b>	<b>52</b>
<b>ANEXE: .....</b>	<b>54</b>

## NOTA CATRE INVESTITORI

Prezentul Memorandum contine informatii necesare aditerii la tranzactionare in cadrul Sistemului Alternativ de Tranzactionare administrat de Bursa de Valori Bucuresti a 76,514 obligatiuni negarantate, denuminate in lei, emise in 26.09.2018, cu scadenta 27.09.2021 in valoare totala de 7,651,400.00 lei, emise de Elefant Online S.A., fara derularea unei oferte publice.

Informatiile cuprinse in acest Memorandum au fost furnizate de catre Emitent sau provin din alte surse care sunt indicate in continutul Memorandumului.

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

Nicio persoana nu este autorizata de catre Emitent sau de catre Intermediar sa ofere alte informatii sau sa face alte declaratii sau aprecieri, cu exceptia celor prezentate in prezentul Memorandum. Difuzarea unor astfel de informatii, declaratii sau aprecieri care nu sunt incluse in acest Memorandum trebuie considerate ca fiind facute fara autorizarea Emitentului sau a Intermediarului, care nu isi asuma nici o raspundere in acest sens.

Acest Memorandum contine, printre altele, declaratii care reflecta asteptarile conducerii Emitentului referitoare la oportunitatile de afaceri, planurile de dezvoltare si, in general, perspectivele Emitentului. Declaratiile privind perspectivele de acest gen implica riscuri cunoscute, dar si riscuri necunoscute, un anumit grad de incertitudine, precum si alti factori importanti din afara Emitentului, care, in viitor, pot modifica substantial rezultatele efective, performanta sau realizarile curente ale Emitentului sa fie in mod semnificativ diferite. Exista posibilitatea ca anumite predictii, perspective, proiectii sau alte declaratii privind perspectivele sa nu fie indeplinite. Factorii care pot duce la astfel de modificari includ, fara insa a se limita la acestea, aspectele prezentate in Capitolul “Factorii de Risc”. Enumerarea factorilor de risc nu este exhaustiva.

Aceste declaratii privind perspectivele sunt valabile doar la data intocmirii prezentului Memorandum. Emitentul isi declina expres orice responsabilitate de a actualiza declaratiile de perspectiva incluse in Memorandum pentru a reflecta eventualele modificari ale previziunilor Emitentului sau modificarile survenite in situatia, conditiile sau circumstantele pe care s-au bazat respectivele declaratii.

Avand in vedere cele de mai sus, investitorii sunt avertizati sa nu se bazeze exclusiv pe astfel de declaratii de perspectiva.

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

## Scurta prezentare

### EMITENT

<b>Denumire:</b>	Elefant Online S.A.
<b>Sediul social:</b>	Str. Dimitrie Pompei, nr. 5-7, et. 8, sec. 2, Bucuresti, Romania
<b>Numele persoanei de legatura cu BVB:</b>	Alexandru Namasco, Director Financiar al Elefant Online S.A.
<b>E-mail:</b>	<a href="mailto:alexandru.namasco@elefant.ro">alexandru.namasco@elefant.ro</a>
<b>Telefon:</b>	031.9301
<b>Fax:</b>	031.620.74.19
<b>Cod Fiscal/Cod Unic de Inregistrare:</b>	RO 26396066
<b>Numar inregistrare la Registrul Comertului:</b>	J40/6415/2010
<b>Website:</b>	<a href="http://www.elefant.ro">www.elefant.ro</a>

### CONSULTANT AUTORIZAT

<b>Denumire:</b>	SSIF Tradeville S.A.
<b>Sediul social:</b>	Calea Vitan nr. 6A, Bl. B, Tronson B, et. 3, sector 3, Bucuresti
<b>Telefon:</b>	021.318.75.55
<b>Fax:</b>	021.318.75.57
<b>E-mail:</b>	<a href="mailto:helpdesk@tradeville.eu">helpdesk@tradeville.eu</a>
<b>Website:</b>	<a href="http://www.tradeville.eu">www.tradeville.eu</a>
<b>Autorizatie ASF:</b>	Decizie C.N.V.M. nr. 2225/15.07.2003
<b>Nr. Registru ASF</b>	PJR01SSIF/400033
<b>Cod Fiscal/Cod Unic de Inregistrare:</b>	RO 8694021
<b>Numar inregistrare la Registrul Comertului:</b>	J40/5868/1996

## DEFINITII

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

<b>Act Constitutiv</b>	Actul Constitutiv al Emitentului
<b>ASF</b>	Autoritatea de Supraveghere Financiara
<b>ATS</b>	Sistem Alternativ de Tranzactionare
<b>Agentul de Plata</b>	Banca Transilvania S.A. sau orice Agent de Plata inlocuitor in situatia in care Emitentul decide inlocuirea Bancii Transilvania S.A. cu alt Agent de Plata
<b>BVB</b>	Bursa de Valori Bucuresti S.A.
<b>CAEN</b>	Clasificarea Activitatilor in Economia Nationala
<b>Cupon (Dobanda)</b>	Suma de bani corespunzatoare dobanzii calculate pentru perioada cupon a acestuia, datorata periodic de catre Emitent detinatorilor de obligatiuni si la plata careia acesta s-a angajat prin documentul sau prospectul de emisiune
<b>Data de Referinta</b>	Reprezinta data cu 7 (sapte) Zile Lucretoare inainte de Data Cupon sau de Data Scadentei, dupa caz
<b>Depozitarul Central</b>	Inseamna societatea de registru a valorilor mobiliare din Romania, cu sediul in Bld. Carol nr. 34-36, Bucuresti, Romania, autorizata si supravegheata de catre de catre Autoritatea de Supraveghere Financiara, ce ofera servicii de depozitare, registru, compensare-decontare, in legatura cu instrumentele financiare tranzactionate la Bursa de Valori Bucuresti
<b>Detinatorul de Obligatiuni</b>	Reprezinta persoana pe al carui nume sunt inregistrate Obligatiunile la Data de Referinta in Registrul Detinatorilor de Obligatiuni
<b>Data de Alocare</b>	Reprezinta data la care sunt alocate obligatiunile subscrise in cadrul Ofertei, respectiv 3 (trei) zile lucretoare dupa ultima zi de derulare a ofertei, 26.09.2018
<b>Data de Emisiune</b>	Reprezinta data la care sunt emise obligatiunile si de la care incepe sa se acumuleze dobanda corespunzatoare primului cupon, respectiv 26.09.2018
<b>Data Scadentei</b>	27.09.2021

<b>Data Cupon</b>	Reprezinta fiecare dintre urmatoarele date: 27.03.2019, 26.09.2019, 26.03.2020, 25.09.2020, 26.03.2021 si Data Scadentei, respectiv 27.09.2021
<b>Data de Rascumparare</b>	Data la care Obligatiunile vor fi rascumparate la valoarea nominala, respectiv Data Scadentei
<b>Rata Cupon</b>	Reprezinta o rata fixa a dobanzii de 9% per an
<b>Emitentul sau Societatea sau Compania</b>	ELEFANT ONLINE S.A. cu sediul in Str. Dimitrie Pompei nr. 5-7, et. 8, sector 2, Bucuresti, Romania
<b>Intermediar</b>	SSIF Tradeville S.A cu sediul in Calea Vitan nr. 6A, Bl. B, Tronson B, et. 3, sector 3, Bucuresti
<b>Lei sau RON</b>	Reprezinta moneda nationala a Romaniei
<b>Obligatiuni</b>	Obligatiuni negarantate, denuminate in lei, cu o valoare nominala individuala de 100 lei si o valoare totala de 7,651,400.00 Lei, emise in 26.09.2018, cu scadenta 27.09.2021 emise in baza unul plasament privat derulat in perioada 10.09.2018 – 21.09.2018
<b>Memorandum</b>	Acest document de prezentare intocmit in vederea aditerii la tranzactionare in cadrul ATS a obligatiunilor emise de Elefant Online S.A.
<b>Registrul Detinatorilor de Obligatiuni</b>	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
<b>Zi Lucratoare</b>	Inseamna orice zi in care bancile sunt deschise pentru operatiuni bancare curente in Romania in conformitate cu regulile Bancii Nationale a Romaniei

## **1. PERSOANE RESPONSABILE:**

---

Informatiile utilizate in redactarea prezentului Memorandum, referitoare la Emitent si la activitatea acestuia, au fost furnizate de catre Elefant Online S.A., societate comerciala cu sediul social in Bucuresti, Sector 2, Str. Dimitrie Pompei nr. 5-7, Etaj 8, inregistrata la Registrul Comertului sub nr. J40/6415/2010, CUI 26396066, reprezentata prin Dl. Sergiu CHIRCA, Director General.

Emitentul declara in mod expres ca a verificat informatiile cuprinse in Memorandum si garanteaza ca acestea sunt adevarate, corecte si reflecta intocmai realitatea, iar Memorandumul nu omite nimic din ceea ce poate afecta semnificatia acestuia si evaluarea instrumentelor financiare introduse la tranzactionare; Memorandumul prezinta o descriere riguroasa a factorilor de risc legati de participarea la tranzactionare a instrumentelor oferite.

SSIF Tradeville S.A. reprezentat de catre Dl. Ovidiu-George Dumitrescu, director general adjunct este Consultantul Autorizat si a elaborat Memorandumul (Documentul de Prezentare al societatii) conform Precizarilor Tehnice privind Memorandumul intocmit pentru admiterea actiunilor pe AeRO – piata de actiuni a Bursei de Valori Bucuresti (Documentul de Prezentare), aprobate prin Decizia Directorului General al BVB nr. 981/18.12.2014, modificate prin Decizia Directorului General al BVB nr. 114/23.02.2015.

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

Totodata, precizam ca toate opiniile, previziunile si intentiile Emitentului consemnate in acest Memorandum sunt exprimate cu buna credinta si ca nu exista niciun alt fapt sau aspect care sa fi fost omis si care ar fi fost necesar investitorilor si consilierilor acestora pentru a face o evaluare corecta a tuturor activelor si pasivelor, a situatiei financiare, a profitului si a perspectivelor Emitentului, omisiune in masura sa conduca la formarea unei opinii eronate privind unele aspecte relevante privind activitatea Emitentului sau care, in contextul admiterii la tranzactionare, sa fi fost sau sa fie importanta si necesar a fi inclusa in cadrul prezentului Memorandum.

## 2. INFORMATII DESPRE EMITENT

---

### 2.1. DATE DE IDENTIFICARE

ELEFANT ONLINE S.A. este persoana juridica romana, desfasurandu-si activitatea in conformitate cu legislatia din Romania.

Denumire	ELEFANT ONLINE S.A.
Forma Juridica	Societate pe actiuni
Durata de functionare	Nelimitata
Sediu social	Str. Dimitrie Pompei, nr. 5-7, etaj 8, sector 2, Bucuresti, Romania
Nr. de inregistrare la ONRC Bucuresti	J40/6415/2010
Cod unic de inregistrare	RO 26396066
Capital social	59,395,600 lei
Cod CAEN – Obiect principal de activitate	CAEN 4791 – Comert cu amanuntul prin intermediul caselor de comenzi sau prin internet
Telefon / Fax	031.9301
Fax	031.620.74.19
Persoana de contact in relatia cu BVB	dl. Alexandru Namasco, Director Financiar al Elefant Online S.A. e-mail: <a href="mailto:alexandru.namasco@elefant.ro">alexandru.namasco@elefant.ro</a>
website	<a href="http://www.elefant.ro">www.elefant.ro</a>
Simbol de tranzactionare (preconizat)	ELEF21
Cod ISIN	ROK7X7SKSMQ9

**Nota:** In decembrie 2018 a fost finalizata majorarea de capital social printr-un aport al actionarilor in valoare de 9,324,400 lei, de la nivelul de 50,071,200 lei la nivelul de 59,395,600 lei, prin emiterea unui numar de 93,244 actiuni nominative, in schimbul aporturilor in numerar sau prin conversia in actiuni a imprumuturilor pe care actionarii le-au acordat societatii. Majorarea de capital social a fost aprobata prin Hotararea AGEA din data de 04.12.2018, inregistrata la ORC prin Certificatul de inregistrare depunere si mentionare acte nr. 583101 din 07.12.2018 si a fost publicata in Monitorul Oficial al Romaniei, Partea a IV-a, nr. 4723/12.12.2018. Actionarii existenti au dreptul de a-si exercita dreptul de preferinta proportional cu numarul actiunilor detinute si varsarea aporturilor aferente in termen de 30 de zile de la data publicarii hotararii AGEA in Monitorul Oficial al Romaniei, partea a IV-a.

De asemenea, dupa efectuarea emisiunii de obligatiuni ELEF21, Emitentul a contractat si un credit bancar in valoarea de EUR 1,000,000 pe o perioada de 3 ani si sase luni cu o dobanda variabila (ROBOR 3M + 3.5%) si garantat cu ipoteca asupra capitalului detinut la Mammoth Software, asupra creantelor din plati on-line si inchirierea platformei e-commerce si asupra unor conturi bancare alaturi de bilete la ordin in alb.



## 2.2. SCURT ISTORIC AL SOCIETATII:

Data	Descriere
2010	<p>Ion Sturza (prin Greenlight Invest SRL) si Dan Vidrascu lanseaza afacerea de retail online (<a href="http://www.elefant.ro">www.elefant.ro</a>) focusata in acel moment pe o singura categorie de produs – cartea romaneasca. Entitatea juridica care opera site-ul avea forma unui SRL si se numea Universal Online Promotion SRL. Alegerea cartii in calitate de prima categorie lansata a fost determinata de expertiza avuta in domeniul comertului cu cartea de catre Dan Vidrascu (fondatorul liderului in piata editoriala din Romania – Grup Editorial Litera SRL).</p> <p>In aceasta perioada a fost lansat site-ul si au fost incheiate primele contracte cu editurile din Romania pentru achizitii de carte. Modelul de business lansat e unul B2C (Business-to-Consumer). Catalogul initial de titluri era unul restrans si a permis generarea unui venit de RON 739 mii.</p>
2011	<p>Societatea creste catalogul aferent categoriei carte prin largirea bazei de furnizori si a functionalitatii site-lui. In acelasi timp societatea lanseaza noi verticale de produse cum sunt:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Filme si muzica pe DVD/CD-uri</li> <li>• Jocuri pentru copii</li> <li>• Ereader-e (de exemplu Kindle)</li> <li>• Carte Digitala</li> </ul> <p>Tot in aceasta perioada compania isi extinde modelul de business, adaugand un canal B2B (Business-to-Business) prin incheierea unor contracte de vanzare cu Kaufland Romania SCS, Carrefour Romania SA, Auchan Romania SA, Billa Romania SA. Compania a finalizat exercitiul financiar aferent acestei perioade cu venituri de RON 4.6 milioane. Veniturile fiind generate din trei linii de business:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vanzare bunuri cu amanuntul (B2C)</li> <li>• Vanzare de tip wholesale catre magazine de tip hypermarket (B2C)</li> <li>• Vanzare servicii prin oferirea de servicii transport platit si carte digitala (B2C)</li> </ul>
2012	<p>In aceasta perioada compania urmeaza o strategie de focusare a efortului pe categoriile existente prin:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• extinderea verticala a catalogului existent;</li> <li>• consolidarea echipei (atragerea de specialisti cu expertiza in carte, dezvoltare website, dezvoltare ERP)</li> <li>• consolidarea capacitatilor de fulfillment - prin mutarea depozitului de la Fabrica APACA in Faur Industrial and Logistic Park (care a permis dublarea suprafetei)</li> </ul> <p>Compania a finalizat exercitiul financiar aferent acestei perioade cu venituri de RON 16.4 milioane.</p>
2013	<p>In aceasta perioada compania si-a propus extinderea pe verticala de tip “fashion” (haine, incaltaminte, accesorii etc). Pentru materializarea acestori planuri, compania a adus o noua echipa de management. Astfel, primele 9 luni ale anului au fost alocate dezvoltarii infrastructurii tehnologice (website, ERP) necesare lansarii categoriilor “fashion”.</p> <p>In decembrie este deschis primul punct de Livrare, localizat in Bucuresti, bd G.Magheru, in apropiere de Piata Romana.</p> <p>Noile categorii au fost lansate in trimestrul IV si au generat venituri in valoarea de RON 675 mii.</p> <p>Numarul de clienti atrasi este de 173 mii.</p>
2014	<p>Compania incepe sa creasca accelerat categoriile noi („fashion”) si continua sa le creasca pe cele existente, efort care a rezultat in aproape dublarea numarului de clienti (317 mii) si</p>

---

atingerea unei cifre de afaceri de RON 48.3 milioane, din care ponderea categoriilor „fashion” (lansate in trimestrul IV al perioadei precedente) ajunge pana la 1/3.

In aceasta perioada, din toate categoriile lansate recent se contureaza cateva care au demonstrat un grad ridicat de compatibilitate cu profilul clientului existent (femei cu varsta intre 24 si 35 de ani) al [www.elefant.ro](http://www.elefant.ro). Categoriile mentionate sunt:

- ceas
- parfum
- electronice
- geanta de dama
- bebe si copil
- casa si decor

In rezultatul cresterii rapide a categoriilor „fashion” compania a decis sa mareasca capacitatea fulfillment, dar si sa o imbunatateasca prin mutarea intr-un depozit nou, din Equest Logistic Center.

Compania mai deschide 2 puncte de livrare si anume:

- 1 in Cluj
- 1 in Bucuresti

In septembrie, compania finalizeaza primul proiect de finantare bancara prin atragerea unui credit de la Banca Transilvania. Valoarea Creditului este de RON 2.2 milioane si este atras pe o perioada de 12 luni in scopul finantarii necesitatii de capital circulant aparute odata cu dezvoltarea categoriilor de tip „fashion”.

Pentru finantarea si cresterea afacerii, actionarii existenti continua sa aduca aporturi financiare in companie (cca RON 12 milioane in perioada 2010-2013). In acelasi timp, in scopul sustinerii cresterii accelerate a afacerii, actionarii existenti decid sa aduca expertiza aditionala prin atragerea un asociat minoritar, al carui profil ar include expunere/experienta in industria IT si ecommerce. Un astfel de asociat este identificat in persoana fondului de investitii, Catalyst Romania SCA. Societatea avea printre altele in portofoliu si companii de tip ecommerce (zoot.cz, vola.ro). Contributia financiara a Catalyst Romania SCA in capitalul social al companiei a fost de EUR 1 milion.

---

Compania continua sa creasca accelerat, crescand baza de clienti pana la 524 mii si atingand o cifra de afaceri de 77.5 milioane RON. Cresterea vine in special din categoriile lansate in perioada 2013-2014.

**2015**

Compania deschide 10 puncte de livrare dupa cum urmeaza:

- 1 in Iasi
- 9 in Bucuresti (inclusiv 6 in statii de metrou)

---

Compania continua sa exploreze activ noi categorii de produse si linii de business. Astfel, in ceea ce priveste categoriile de produse, efortul de dezvoltare este dozat in dependenta de apartenenta a categoriei la una din cele 3 grupuri distincte de categorii prezentate mai jos:

**2016**

- grup „matur”:
  - carte
  - ceas
  - parfum
- grup „emergent”:
  - cosmetice
  - carte straina
  - casa si decor
  - bebe si copil
  - incaltaminte

- iii. grup „niche”
  - a. geanta de dama
  - b. bijuterii
  - c. ochelari

Fiecare din grupurile mentionate are potential de crestere diferit si necesita abordare diferita (politica comerciala, marketing, capacitate fulfillment).

In ceea ce priveste explorarea de noi linii de business, in anul 2016, societatea isi extinde activitatea dincolo de granitele Romaniei, in Republica Moldova prin intermediul site-ului [www.elefant.md](http://www.elefant.md), deschizand subsidiara Mall Online SRL. Extinderea activitatii in Republica Moldova este prima etapa in strategia de dezvoltare regionala a companiei, aspectele culturale si limba de comunicare comuna ajutand la o integrare mai usoara a activitatilor cu cele din Romania.

Compania inchide un punct de livrare in Bucuresti si deschide alte 19 puncte de livrare dupa cum urmeaza:

- 3 in Bucuresti (toate in statii de metrou)
- 17 in tara

Compania si-a schimbat atat denumirea cat si forma juridica, devenind Elefant Online S.A. (din Universal Online Promotion SRL)

Incepand cu anul 2016 in actionariatul Elefant Online SA a intrat prin intermediul societatii OLIF BV si fondul de private equity Emerging Europe Accession Fund (EEAF). EEAF este un fond regional de investitii orientat cu precadere spre valorificarea oportunitatilor de investitii cu potential mare de crestere in Romania (intre investitii precedente se numara Softwin, Beatdefender) si Bulgaria. Valoarea investitiei este de EUR 5 milioane.

Cifra de afaceri generata in aceasta perioada este de 113.3 milioane RON.

---

In aceasta perioada compania genereaza o cifra de afaceri de 131 milioane RON, aferent unui numar de 1.3 milioane comenzi facturate. Numarul total de clienti atrasi la sfarsitul perioadei atinge cifra de 1.1 milioane. Desi numarul de comenzi livrate in 2017 a crescut cu 40% fata de anul precedent, cresterea veniturilor a fost una mai moderata fata de perioadele precedente, fiind de 16%. Acest fapt a fost consecinta scaderii valorii medii per comanda. Acest lucru s-a datorat mai multor factori (introducerea cosmeticelor, transport gratuit, cresterea ponderii comenzilor ridicate prin punctele de colectare pana la 65%).

**2017** Compania inchide linia de business (B2B), prin care vindea carti catre magazine de tip hypermarket. Decizia de a inchide aceasta linie de business a avut la baza aspecte ce tin de profitabilitatea acesteia, care devenise marginala, si de ritmul de crestere a veniturilor, acestea plafonandu-se in ultima perioada. De aceea compania a decis redirectionarea efortului organizational spre B2C, care genereaza ritmuri de crestere si o profitabilitate mult mai buna.

Incepand cu anul 2017, activitatea de creare si dezvoltare a platformelor tehnice care sustin site-ul [www.elefant.ro](http://www.elefant.ro) a fost extinsa prin crearea unei entitati Mammoth Software SRL, detinuta in proportie de 100% de Elefant Online S.A, al carui obiect de activitate este realizarea de software catre Elefant Online SA. In Mammoth Software SRL a fost transferata echipa de dezvoltatori.

Compania inchide un punct de livrare in Bucuresti si deschide 10 puncte de livrare dupa cum urmeaza:

- 4 in Bucuresti
- 6 in tara

La sfarsitul anului 2017, societatea are inregistrate 36 puncte de lucru, primul fiind depozitul situat in Ilfov, comuna Dragomiresti Deal, str. DE 287/l, cladirea E1, modul E2 si F2, sat Dragomiresti Vale, urmat de puncte de livrare fara cod fiscal situate in Bucuresti si principalele orase din tara.

---

In semestrul I compania genereaza venituri de RON 61 milioane sau cu 4% mai mult fata de aceeaasi perioada a anului trecut.

In urma constatarii plafonarii scalabilitatii sistemelor interne, compania initiaza un program amplu de optimizare a infrastructurii tehnologice, logistice si a fluxurilor operationale ale companiei. In acest sens s-a initiat:

**2018**

- Trecerea de la dezvoltarea platformei web inhouse la externalizarea acestui proces tehnologic catre o companie terta – Intershop Communications AG (solutia oferita de aceasta companie e folosita de companii precum BMW, HP, Tassimo, Deutschland Telekom, etc). Aceasta din urma va livra o solutie tehnica de tip SAAS (Software as a Service), avantajele fiind atat de natura performantei cat si a costului;
  - Optimizarea dimensiunii retelei de puncte de colectare prin identificarea punctelor care, in urma unei perioade de „maturizare”(6-8 luni de la deschidere), au generat un randament sub pragul intern de „ROI” (return on investment). Astfel, compania a decis inchiderea a 15 puncte de livrare, urmand sa stabileasca numarul, locatia si formatul noilor puncte de colectare.
-

### 3. PRIVIRE DE ANSAMBLU ASUPRA ACTIVITATII EMITENTULUI

---

Elefant Online S.A. isi desfasoara activitatea in domeniul activitatilor de comert cu amanuntul prin intermediul caselor de comenzi sau prin Internet (opereaza site-ul web: [www.elefant.ro](http://www.elefant.ro)), oferind clientilor o vasta selectie de produse din urmatoarele categorii:

- Carte romaneasca
- Parfumuri
- Cosmetice
- Ceasuri
- Carte straina
- Jucarii
- Altele (casa si decor, ochelari, bijuterii, genti de dama, electronice)

Actualmente, pe site-ul [www.elefant.ro](http://www.elefant.ro) sunt listate peste 300.000 de articole distincte (SKU).

Pana in anul 2017, Societatea a comercializat produse si in retelele de mass-market (Kaufland, Carrefour etc).

Activitatea de creare si dezvoltare a platformelor tehnice care sustin site-ul [www.elefant.ro](http://www.elefant.ro) a fost extinsa prin crearea unei noi entitati - Mammoth Software SRL - detinuta 100% de catre Elefant Online S.A., al carei obiect de activitate este realizarea de produse software care deservesc in primul rand compania Elefant Online SA. Serviciile de dezvoltare IT au fost capitalizate drept active necorporale ale Societatii.

In prezent Societatea este unul din principalii jucatori pe piata de comert online din Romania si are in plan consolidarea acestei pozitii in anii urmatori, precum si extinderea activitatilor in afara granitelor tarii. In acest sens, incepand din anul 2016, Societatea si-a extins activitatea in Republica Moldova, prin intermediul unui site dedicat: [www.elefant.md](http://www.elefant.md), deschizand subsidiara Mall Online S.A. Extinderea activitatii in Republica Moldova a avut in vedere aspectele culturale si limba de comunicare comuna, acestea ajutand la o integrare mai usoara a activitatilor din Republica Moldova cu cele din Romania.

Puncte cheie legate de activitatea Elefant Online S.A., care sustin consolidarea si cresterea pe piata de comert on-line din Romania:

- al 2-lea jucator in e-commerce dupa numar de comenzi;
- 24 de puncte nationale de colectare cu impact in cresterea vizibilitatii si vanzarilor printr-o accesibilitate mai buna si reducere a costurilor pentru clienti;
- Peste 3 milioane de vizite pe website lunar;
- 0.5 milioane de abonati la newsletter;
- Tehnologie de ultima ora in dezvoltare de site-uri si aplicatii.

Principalele obiective ale modelului de business iau in calcul specificul activitatii legata de comertul online la nivel national si international si constau in:

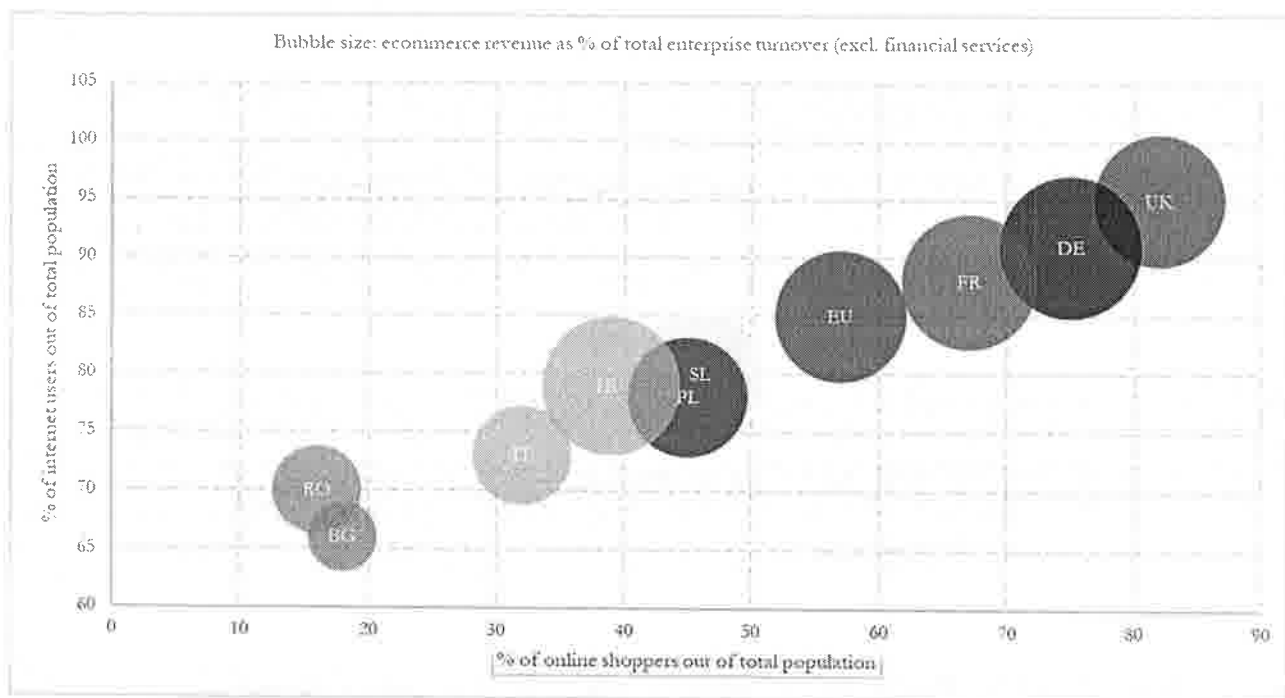
- Cresterea afacerilor, sustinuta de tendinta normala de transfer de la comertul traditional la cel prin mediul on-line dar si printr-o strategie proactiva a companiei
- Sustenabilitatea activitatii.

Din perspectiva penetrarii in mediul on-line si a cresterii comertului electronic in Romania, Elefant.ro se afla intr-o pozitie care ii permite o crestere sustenabila in perioada urmatoare sustinuta de cel putin urmatoarele elemente:

- Elefant.ro a reusit sa aiba o crestere agresiva si este positionat ca sa creasca si mai mult, valorificand folosirea pe larg a internetului mobil si broadband.
- In 2016, 12% din populatia Romaniei isi efectuau cumparaturile in mediul on-line, in comparatie cu 17% in Bulgaria, 38% in Ungaria sau 42% in Polonia; acest aspect releva potentialul important de crestere in ansamblu al pietei de comert on-line din Romania, pe masura ce comportamentul de consum prin intermediul comertului electronic din Romania se va alinia cu cel din statele din regiune;

- Numai 66% din populația României are conexiune la internet, cu mult în urma țărilor din Uniunea Europeană (exceptie Bulgaria), creșterea numărului de conectări în anii următori, conducând implicit la o creștere a numărului de clienți vizati de companie;
- Infrastructura tehnologică a României creează oportunitatea de creștere masivă în viitor.

**Elefant.ro se afla în plină expansiune în ceea ce privește patrunderea în mediul on-line și creșterea comerțului electronic în România**

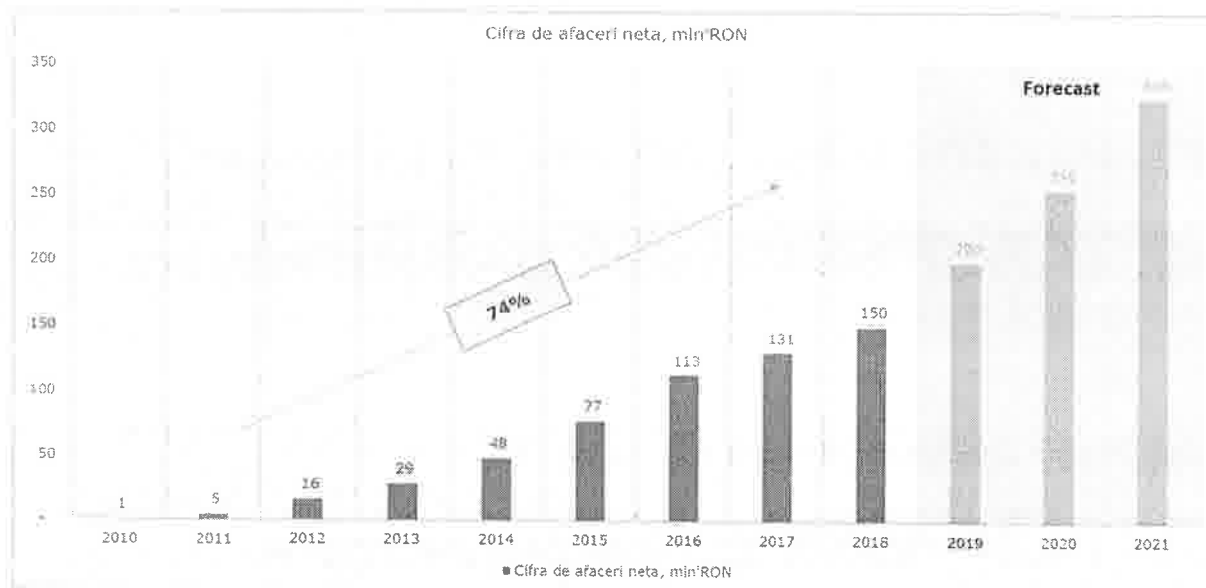


Sursa: Elefant Online S.A.

Luând în considerare evoluția afacerilor companiei și perspectivele pentru anii următori, Elefant Online S.A.:

- A crescut agresiv, devenind al doilea retailer e-commerce din România după număr de comenzi și un jucător lider la vânzări în categorii ca parfumuri și cărți;
- Strategia companiei implică un CAGR (Compund Annual Growth Rate) de 74% până la începutul anului 2021, anul în care este prognozată depășirea pragului de venituri de EUR 70M
- Atingerea obiectivului companiei implică atât dezvoltare tehnologică cât și modernizarea continuă a lanțului de aprovizionare

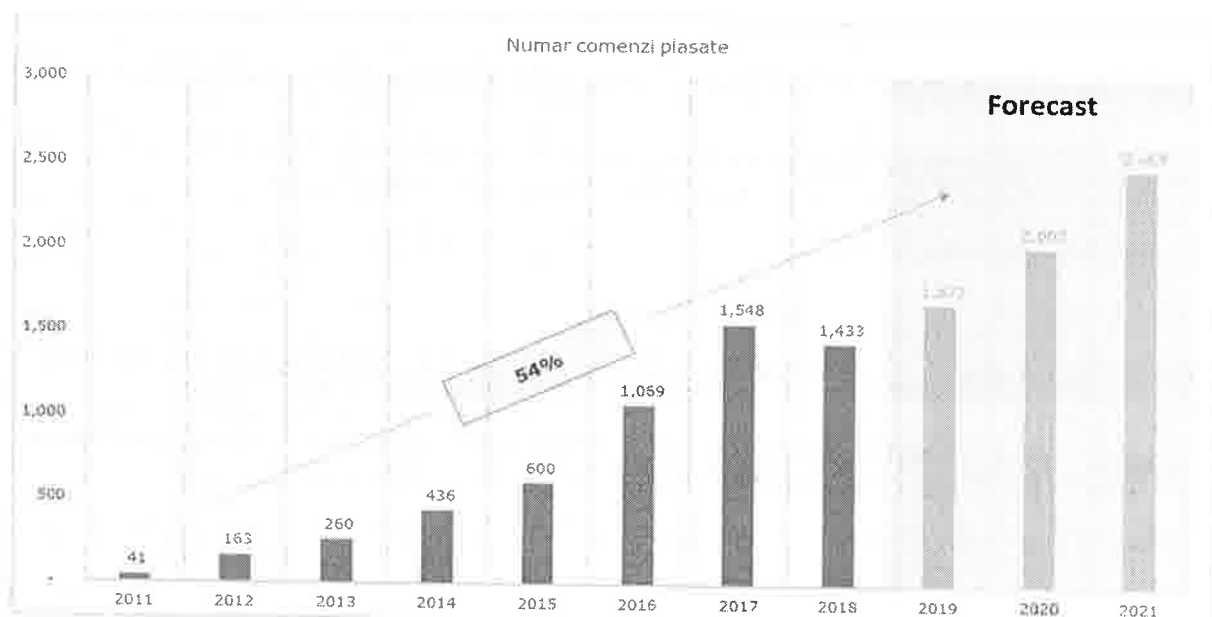
### Evolutia cifrei de afaceri a Elefant.ro



Sursa: Elefant Online S.A.

Luand in calcul numarul de comenzi receptionate, Elefant Online S.A. este al doilea cel mai mare retailer din domeniul comertului online din Romania.

### Evolutia numarului de comenzi al Elefant.ro



Sursa: Elefant Online S.A.

**Internet-ul este pilonul principal al strategiei Societatii – investind constant in tehnologie, astfel incat consumatorii sa aiba cele mai placute experiente**

- Pentru a servi consumatorii (>75% femei cu varsta cuprinsa intre 20-40 ani, neacoperite de jucatorii regionali), compania alege sa inoveze in permanenta lantul de aprovizionare pentru a oferi cea mai buna experienta de shopping

- Societatea intentioneaza sa incorporeze tehnologii smart ca: pret individual, oferte personalizate etc, care au un impact pozitiv asupra indicatorilor de e-commerce (rata de conversie, valoare medie comanda, trafic)
- Compania creeaza in mod constant valoare adaugata prin software de comert electronic: directionarea automatizata, analiza tenditelor mondiale a produselor etc.

**Scopul Societatii este sa continue cresterea "double digit" pentru a atinge obiectivul de vanzari de EUR 70M in urmatorii ani, de asemenea dorind sa atinga pragul de rentabilitate zero in 2019.**

Strategia bazata pe tehnologie si marketing este completata de o retea de logistica, care include un centru de fulfillment in Bucuresti si 24 de puncte de colectare in cele mai mari orase din Romania.

### **Reteaua logistica a Elefant.ro**



**Acces la 6 milioane de consumatori prin 24 de centre de colectare (din care 12 sant in Bucuresti).**

La 31.05.2018, Societatea Elefant Online S.A. cu sediul in Bucuresti, sector 2, Str. Dimitrie Pompei, nr. 5-7, et. 8, are inregistrate 26 puncte de lucru din care:

- Un Centru Logistic situat in Bucuresti (Dragomiresti)
- Puncte de livrare:
  - ✓ Bucuresti: 12 puncte de livrare
  - ✓ In tara: 12 puncte de livrare

### **Aspecte legate de protectia datelor cu caracter personal**

Avand in vedere intrarea in vigoare a Regulamentului UE nr. 679 din 27 aprilie 2016 privind protectia persoanelor fizice in ceea ce priveste prelucrarea datelor cu caracter personal si privind libera circulatie a acestor date si de abrogare a Directivei 95/46/CE („Regulamentul General privind Protectia Datelor”) si in considerarea preocuparii permanente pentru securitatea datelor clientilor sai, Elefant Online S.A. a luat o serie de masuri de natura a asigura conformarea politicilor sale de securitate exigentelor Regulamentului General privind Protectia Datelor.

Astfel, prin grija Consiliului de Administratie si a Directorului General al Societatii, a fost numit un ofiter insarcinat cu protectia datelor personale, constituindu-se de asemenea o echipa operativa la nivelul Elefant Online S.A., cu responsabilitati in procedura de protectie a datelor cu caracter personal.



De asemenea, în raport de prevederile Regulamentului General privind Protecția Datelor, Elefant Online S.A. a întocmit și implementat o serie de politici la nivelul tuturor departamentelor în ceea ce privește prelucrarea datelor cu caracter personal, după cum urmează:

- Nota de informare cocontractanți prelucrare date cu caracter personal;
- Politica prelucrare date cu caracter personal;
- Politica flux drept de acces date cu caracter personal;
- Politica flux drept de rectificare/stergere date cu caracter personal;
- Politica flux drept de portare date cu caracter personal;
- Politica privind managementul încălcării securității datelor cu caracter personal;
- Politica Cookies;
- Nota de informare CCTV;
- Nota informare tombola website;
- Nota informare salariați prelucrare date cu caracter personal;
- Nota de informare și declarație consimțământ în procedura de recrutare a angajaților;
- Registrul Operator evidența prelucrare date cu caracter personal;
- Politica retenție date cu caracter personal

Totodată, aspect important, întreaga structură informatică a societății răspunde întru-totul cerințelor de securitate la care face referire Regulamentul General privind Protecția Datelor.

#### 4. INFORMATII CU PRIVIRE LA ACTIUNI SI STRUCTURA ACTIONARIATULUI:

Capitalul social al Elefant Online S.A. este in valoare de 59,395,600.00 lei, impartit in 593,956 actiuni nominative emise in forma dematerializata, cu valoare nominala de 100 lei fiecare. Actiunile societatii nu sunt tranzactionate pe nicio piata reglementata sau sistem alternativ de tranzactionare.

La data intocmirii prezentului Memorandum, structura actionariatului Elefant Online S.A. este urmatoarea:

Actionari	Numar actiuni	Procent detinut (%)
Millennium Gold Resources Ltd.	354,888	59.75
OLIF BV	181,038	30.48
Catalyst Romania SCA SICAR	58,030	9.77
<b>Total</b>	<b>593,956</b>	<b>100.00</b>

*Sursa: Elefant Online S.A.*

Fiecare actiune emisa de Societate confera dreptul la un vot in adunarea generala. In conformitate cu prevederile Actului Constitutiv al Emitentului, actiunile emise confera drepturi egale actionarilor.

Informatii despre actionari:

1. Actionar majoritar al Emitentului, **Millennium Gold Resources Limited**, persoana juridica de drept privat, incorporata si care functioneaza in conformitate cu legile din Cipru, avand sediul social in Cipru, Limassol, Str. Oktovriou 28, Nr.205, Louloupis Court, 3035, Etaj 1, inregistrata in Registrul Societatilor sub nr. HE 308271;
  - Millennium Gold Resources Limited reprezinta un consortiu de investitori condus de Fribourg Capital. Fribourg Capital reprezinta un manager de fonduri de investitii activ in Romania si Republica Moldova, fondat in anul 2009;
  - Millennium Gold Resources Limited este o companie activa in principal in sectoarele de tehnologie, imobiliare, agricultura si productie;
  - Reprezinta unul dintre co-fondatorii Elefant Online S.A., compania fiind fondata de Millennium Gold Corporation, o asociere intre Fribourg Capital si celalalt co-fondator, Dan Vidrascu (CEO al Editurii Litera);
  - Fribourg Capital este activ in mod particular in sectorul de tehnologie, facand investitii in companii precum Elefant Online S.A., SEO Monitor (companie de tehnologie specializata in monitorizarea si eficientizarea traficului online prin serviciile motoarelor de cautare), Planable (platforma de monitorizare si optimizare a campaniilor de publicitate pe retele sociale) dar si alte startupuri mai mici;
  - De asemenea, Fribourg a dezvoltat competente semnificative in investitii cu capital de risc, sustinand acceleratorul Spherik de la Cluj;
  - In alte sectoare, cel mai relevant proiect al Fribourg este Liberty Technology Park, un complex de birouri destinate startupurilor si companiilor de tehnologie.
2. Un alt doilea actionar al Emitentului este **Olif B.V**, persoana juridica de drept privat, incorporata si care functioneaza in baza legilor olandeze, avand sediul social in Amsterdam, Olanda si inregistrata la Registrul Camerei de Comert din Amsterdam sub Nr. 66496624;

- Olif BV reprezinta vehiculul investitional aflat in portofoliul Emerging Europe Accession Fund BV, fond de investitii de capital de risc consiliat de Axxess Capital Partners;
  - Axxess Capital Partners reprezinta unul dintre cei mai experimentati consultanti in management de capital de risc din regiune, echipa fiind fondata in urma cu 20 de ani prin Romanian American Enterprise Fund (RAEF) – fond de investitii infiintat printr-o initiativa a Congresului SUA de a sustine dezvoltarea economica a economiilor post-comuniste;
  - Pana in prezent, Axxess Capital a consiliat 3 fonduri de investitii, respectiv RAEF, Balkan Accession Fund (BAF) si Emerging Europe Accession Fund (EAAF BV), ultimul fiind si cel din care s-a efectuat investitia in Elefant Online S.A.;
  - Istoricul Axxess Capital include consiliere in ceea ce priveste investitii in tehnologie, servicii financiare dar si sectoare precum productie de vopseluri, retail sau FMCG;
  - Cel mai recent exit gestionat de Axxess, de asemenea o companie activa in tehnologie, este vanzarea participatiei minoritare in Bitdefender, compania de cybersecurity fondata de familia Talpes, evaluata la momentul tranzactiei la peste USD 600 milioane;
  - Alte companii din portofoliile fondurilor consiliate de Axxess sunt Patria Bank sau Star Storage – in trecut, Axxess a fost implicata si in companii precum Noriel (retail de jucarii), Deutek (productie si retail de vopseluri), Policolor (productie si retail de vopseluri) sau DOMO (retail de electrocasnice).
3. Cel de-al treilea actionar este **Catalyst Romania SCA SICAR**, persoana juridica de drept privat, incorporata si care functioneaza in conformitate cu legile din Marele Ducat de Luxemburg, avand sediul social in rue Lou Hemmer, Nr. 8, L-1748 Luxembourg-Findel, Marele Ducat al Luxemburgului, inregistrata in Registrul Comertului si al Societatilor din Luxemburg sub Nr. B170.345;
- Fondul Catalyst este consiliat de 3TS Capital, unul dintre cei mai de succes manageri de fonduri de investitii cu capital de risc din Centrul si Estul Europei;
  - 3TS este activ preponderent in sectorul de tehnologie, inregistrand succese semnificative prin companii precum Mall.cz, unul dintre cei mai mari retailerii online din Cehia;
  - De asemenea, Catalyst este investitor si in Vola.ro, unul dintre cei mai de succes jucatori in e-commerce pe piata de bilete de avion si turism;
  - In plus, fondul Catalyst este coordonat local de o echipa de investitii condusa de un antreprenor cu expertiza semnificativa in e-commerce, respectiv Marius Ghenea, care a crescut businessul PC Garage pana la un exit de succes catre eMAG.

## 5. ORGANE DE ADMINISTRARE SI CONDUCERE

### 5.1. CONSILIUL DE ADMINISTRATIE

Elefant Online S.A este administrata in sistem unitar, administrarea societatii fiind asigurata de catre un Consiliu de Administratie format din cinci membri, alesi de catre Adunarea Generala Ordinara a Actionarilor pe baza nominalizarilor facute de Actionari.

La data prezentului Memorandum, membrii Consiliului de Administratie, functiile acestora in cadrul si in afara Emitentului si datele expirarii mandatelor sunt urmatoarele:

Nume	Functia	Durata mandat
Ion Sturza	Presedinte CA	17.08.2020
Sergiu Chirca	Membru CA	17.08.2020
Valentin Romeo Tabus	Membru CA	17.08.2020
Marius Aurel Ghenea	Membru CA	17.08.2020
Dan Anatolevici Vidrascu	Membru CA	17.08.2020

*Sursa: Elefant Online S.A.*

La data intocmirii prezentului Memorandum, nu exista niciun potential conflict intre responsabilitatile membrilor Consiliului de Administratie si Conducerea Executiva si interesele lor personale si/sau alte responsabilitati.

Reprezentantii Emitentului declara ca respecta regulile aplicabile regimului de administrare a societatilor comerciale in vigoare conform legislatiei din Romania.

Potrivit informatiilor furnizate de catre persoanele care asigura administrarea si/sau conducerea executiva a Emitentului rezulta ca:

- niciun membru al organelor administrative sau de conducere nu a fost condamnat in relatie cu eventuale fraude comise in ultimii cinci ani;
- niciun membru al organelor administrative sau de conducere nu a actionat in calitati similare in cadrul vreunei societati care sa fi intrat in procedura de faliment sau lichidare in ultimii cinci ani;
- in ultimii cinci ani nici un membru al organelor administrative sau de conducere nu a fost condamnat de vreo instanta cu interdictia de a mai actiona ca membru al organelor de conducere, administrative sau de supraveghere ale unui emitent sau de a actiona in conducerea afacerilor oricarui emitent;
- nu exista nici o incriminare sau sanctiune publica oficiala pronuntata contra vreunui membru al organelor administrative sau de conducere de catre autoritatile statutare sau de reglementare, inclusiv de catre organele profesionale desemnate;

#### **Pe scurt despre membrii Consiliului de Administrație:**

**Ion Sturza, Presedinte neexecutiv, nu detine direct participatii in cadrul companiei;**

Domnul Sturza este licentiat al Facultatii de Economie din cadrul Universitatii de Stat din Moldova. Dl. Sturza are o experienta vasta, in domeniul investitiilor, in industria petroliera si relatii internationale.

- Domnul Sturza a ocupat functiile de Membru al Parlamentului, Ministru al Economiei, Vice Prim-ministru si Prim-ministru al Republicii Moldova;
- Intre anii 2001-2004 a ocupat functia de Manager General al Rompetrol Moldova;
- Intre 2004-2009 a ocupat functia de Vice-presedinte si Director General Adjunct si membru al Grupului Rompetrol Olanda;

- Din 2009 pana in prezent este Fondator, Presedinte al Consiliului de Administratie Fribourg Capital (grup de investitii cu prezenta in mai multe tari din Europa);
- Fondator si Presedinte de onoare al fundatiei de caritate "Fundatia Sturza" (fundatie care desfasoara activitati caritabile in domeniul educatiei si protectiei sociale).

#### **Sergiu Chirca, Membru executiv CA, nu detine participatii in cadrul companiei**

Mai multe detalii despre domnul Sergiu Chirca puteti gasi in sectiunea 5.2 Conducerea societatii, de mai jos.

#### **Marius-Aurel Ghenea, Membru neexecutiv CA, nu detine direct participatii in cadrul companiei;**

Domnul Marius Ghenea este licentiat al Facultatii de Electronica si Telecomunicatii, specializarea Inginerie Electronica. Pe langa specializarea in IT, Dl. Ghenea are o experienta bogata in investitii, leadeanship, marketing si management, dobandite atat din participarea la numeroase programe de formare cat si din functiile pe care le-a detinut in diverse companii. Domnul Marius Ghenea are peste 20 de ani de experienta ca antreprenor si business-angel cu numeroase investitii de succes in sudul si estul Europei.

- La sfarsitul anilor '90 lanseaza start-upul Flamingo care mai tarziu devine cea mai mare retea de distributie de produse IT din Romania, inregistrand venituri de pana la 50 mil. USD;
- Autor al cartii "Antreprenoriat", prima carte dedicata antreprenoriatului scrisa de un roman si "Leu" in emisiunea televizata Arena Leilor (emisiune destinata antreprenoriatului);
- Realizeaza si consiliaza 6 investitii (123 ContactForm, VectorWatch, Maketizator Friends, Intelligent IT/SmartBill, Smartdreamers si Vola.ro) din cele 10 investitii ale fondului Catalyst Romania;
- S-a implicat activ in sprijinirea mediului de business din Romania prin functia de Vicepresedinte in cadrul AMRCR, membru in Board AOTR, Presedinte AMRO, Vicepresedinte al Fundatiei VentureConnect si consilier in cadrul Maastricht School of Management Romania;

#### **Valentin Romeo Tubus, Membru neexecutiv CA, nu detine participatii in cadrul companiei;**

Domnul Valentin Tubus este licentiat al Facultatii de Automatizari, Calculatoare si Electronica din cadrul Universitatii din Craiova. Dupa finalizarea studiilor de licenta a urmat cursurile Programului de MBA Canadian. Domnul Valentin Tubus are o experienta vasta atat in IT cat si in domeniul investitiilor.

- Incepe cariera in dezvoltarea de software la Institutul pentru Tehnica de Calcul din Craiova;
- In 1999 a devenit ofiter de investitii in cadrul Romanian American Enterprise Fund;
- Incepand cu 2006 a activat in cadrul fondurilor de investitii consiliate de catre Axxes Capital Partners S.A.;

#### **Dan-Anatolevici Vidrascu, Membru neexecutiv CA, nu detine direct participatii in cadrul companiei;**

Domnul Dan-Anatolevici Vidrascu este licentiat al Facultatii de Stiinte Politice si Administrative a Universitatii din Bucuresti, iar printre competentele sale se enumera leadership-ul si management-ul. Domnul Vidrascu are o experienta remarcabila in industria de carte.

- Din 1998 pana in prezent este Directorul General al Editurii Litera, cel mai mare grup editorial din Romania incepand cu anul 2010;
- Cofondator al companiei Elefant Online S.A.;
- Din 2010 pana in 2017 Director General al societatii Elefant Online S.A.;

## 5.2. CONDUCEREA SOCIETATII

**Conducerea companiei este asigurata de Sergiu Chirca, care ocupa atat functia de membru CA cat si functia de Director general (CEO);**

Domnul Sergiu Chirca este absolvent cu distinctie al Academiei de Studii Economice din Republica Moldova. In anul 1997 participa la cursuri de formare in cadrul Institutului de Dezvoltare Economica a Bancii Mondiale la Moscova si in cadrul Joint Vienna Institute, urmand ca in 1999 sa obtina Diploma de Doctor in Economie. De asemenea Dl. Chirca a obtinut Diploma de Master in Management in cadrul Scolii de Management Arthur D. Little Boston College. Dl. Sergiu Chirca are o experienta remarcabila in domeniul investitiilor si banking.

- Intre 1998-2001 ocupa functia de Sef departament Relatii Internationale in cadrul Investprivatbank, in cadrul careia gestioneaza operatiunile de trezorerie si de afaceri cu institutiile financiare;
- Intre februarie-iulie 2001, ocupa functia de Sef Departament Relatii Internationale, reusind sa introduca cu succes produse noi Mastercard/Europay si American Express;
- Intre 2002-2006, ocupa functiile de Vicepresedinte si Sef departament Relatii Internationale in cadrul Energbank;
- Intre 2006-2008, ocupa functiile Fondator si Director al MS-Capital SRL, companie ce ofera consultanta strategica si M&A, consultanta financiara si management investitional;
- Din 2008 pana in prezent este Ofiter de Investitii in cadrul FRIBOURG EAST INVESTMENTS;
- Din 2009 pana in prezent este Managing Partner in cadrul FRIBOURG CAPITAL;
- Din decembrie 2017 pana in prezent este Administrator și Director general in cadrul Elefant Online S.A.

**Functia de director financiar al societatii este asigurata de Alexandru Namasco:**

Domnul Alexandru Namasco este absolvent al Academiei de Studii Economice din Republica Moldova. In intervalul 2008-2010 participa in calitate de consultant financiar la o serie de proiecte financiare majore din piata de capital din Rusia, inclusiv IPO pe bursa din Honk-Kong al gigantului mondial in producerea aluminiului, UC Rusal; vanzarea diviziei est europene al AB-INBEV si alte proiecte M&A. De asemenea, in perioada 2010-2012, Dl. Namasco urmeaza studii in cadrul Scolii de Business IESE (Spania), in urma carora a obtinut Diploma de MBA. Dl. Namasco are un parcurs solid in domeniul finantelor corporative.

- Pozitia de Director Financiar al societatii a fost detinuta de catre Dl Namasco in intervalul 2013 – 2016 si 2018 – prezent.

Responsabilul in relatia cu Bursa de Valori Bucuresti va fi dl. Alexandru Namasco.

## 6. FUNCTIONAREA ORGANELOR DE ADMINISTRARE SI CONDUCERE

---

Consiliul de Administratie al Elefant Online S.A. isi desfasoara activitatea in conformitate cu prevederile Actului Constitutiv si are urmatoarele atributii principale:

- Revizuirea si preaprobarea situatiilor financiare anuale anterior prezentarii pentru aprobare de catre AGA;
- Numirea si inlocuirea directorului general, directorului financiar, directorului tehnic si comercial precum si a altor directori si stabilirea nivelului de remuneratie a acestora;
- Orice modificari aduse planului de stimulare a angajatilor sau perioadei ce trebuie sa se implineasca pentru ca angajatii sa beneficieze de planul de stimulare precum si acordarea oricarui pachet nou de optiuni;
- Preaprobarea bugetului anual consolidat al societatii si a planurilor de afaceri pe termen lung si prezentarea ulterioara catre AGA;

- Aprobarea vanzarii activelor corporale si necorporale materiale ale societatii reprezentand 20% sau mai putin din totalul activelor nete ale societatii la acea data sau care au o valoare egala cu sau mai mica de 500.000 Eur;
- Aprobarea constituirii oricaror sarcini asupra activelor societatii cu o valoare egala sau mai mica de 20% din activele nete totale ale societatii la acea data sau egala mai mica de 500.000 Eur;
- Aprobarea tuturor tranzactiilor care depasesc 10,000 Eur. intre societate si orice parte afiliata;
- Aprobarea oricaror cheltuieli care depasesc 100,000 Eur. In orice an fiscal, care nu sunt deja aprobate in bugetul anual aprobat;
- Aprobarea oricaror indatorari care depasesc 100,000 Eur. In orice an fiscal, care nu sunt deja aprobate in bugetul anual aprobat;
- Aprobarea oricaror modificari ale liniilor de afaceri implementate de societate, daca sunt in afara bugetului anual aprobat;
- Aprobarea oricarei tranzactii cu privire la numele de domenii sau alte drepturi de proprietate intelectuala detinute sau folosite de societate;
- Aprobarea oricarui contract material cu clauze de schimbare a controlului si/sau clauze care implica raspunderea societatii pentru care nu e stabilita o limita;
- Infiintarea sau desfiintarea unor sedii secundare: sucursale, agentii, puncte de lucru, reprezentante sau alte unitati fara personalitate juridica.

Atributiile principale ale Directorului General al Emitentului sunt expres mentionate in actul constitutiv al societatii si in contractul de management:

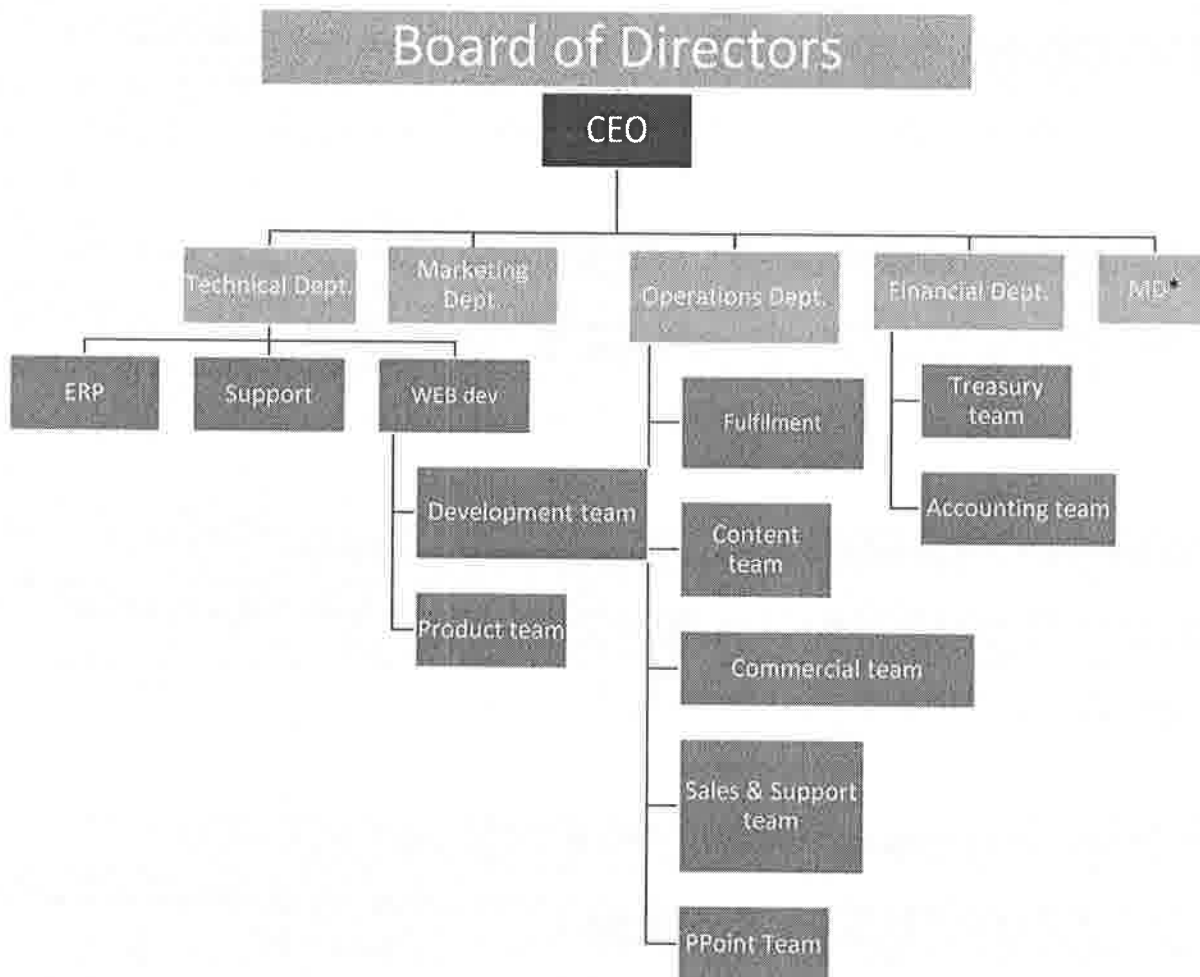
- Dreptul de a reprezenta societatea in relatiile cu tertii;
- Conduce activitatea curenta a Emitentului;
- Duce la indeplinire hotararile Adunarilor Generale ale Actionarilor si ale Consiliului de Administratie;
- Angajeaza si concediaza personalul;
- Directorul general va putea reprezenta societatea doar impreuna cu directorul financiar pentru urmatoarele operatiuni: Aprobarea oricaror cheltuieli cu o valoare mai mica de 100,000 Eur. In orice an fiscal, care nu sunt deja aprobate in bugetul anual aprobat; Aprobarea oricaror indatorari cu o valoare mai mica de 100,000 Eur. in orice an fiscal, care nu sunt deja aprobate in bugetul anual aprobat; Aprobarea constituirii oricaror sarcini asupra activelor societatii cu o valoare egala sau mai mica de 5% din activele nete totale ale societatii la acea data dar care nu depaseste 100,000 Eur; Aprobarea vanzarii activelor corporale si necorporale materiale ale societatii reprezentand 5% sau mai putin din totalul activelor nete ale societatii la acea data dar care nu depaseste 100,000 Eur.

In cadrul Emitentului nu au fost create si nu exista comitete de audit sau de remunerare

## 7 ORGANIGRAMA Elefant Oline S.A.:

---

### 7.1. Organigrama Emitentului Elefant Oline S.A.

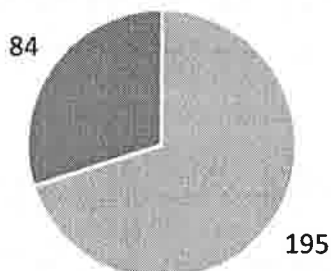




## 7.2. DETALII CU PRIVIRE LA ANGAJATI

La data de 30.06.2018 numărul de angajați ai societății care își desfășurau activitatea pe teritoriul României a fost de 223 angajați și pe teritoriul Republicii Moldova de 11 angajați. În cadrul societății există un număr total de 286 de angajați dintre care 195 cu studii superioare și 84 studii medii.

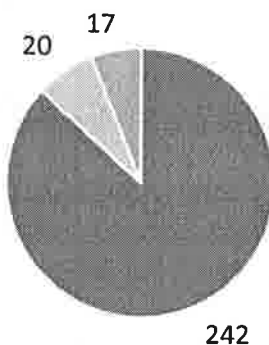
### Distributie după studii (nr. angajați, 2018)



■ Studii medii ■ Studii superioare

De asemenea, 242 dintre angajați se ocupă de operațiunile companiei (fulfillment, vânzare, gestiune puncte de livrare, marketing, comercial, suport și serviciu clienți), în timp ce 20 au în responsabilitate tehnologia companiei iar 17 sunt implicați în segmentul administrativ.

### Distributie după funcție (nr. angajați, 2018)



■ Operatiuni ■ Tehnologie ■ Administrativ

Nu în ultimul rând, cea mai mare parte a angajaților (116) își desfășoară activitatea în depozit, unde se desfășoară operațiunile de fulfillment pentru cele 1.5 milioane de comenzi pentru anul 2018 (estimat).

Mai jos se poate regăsi distribuția angajaților pe parcursul ultimilor 5 ani.

**Structura si evolutia numarului de angajati**

	Location	Nivel Studii	2014	2015	2016	2017	2018
<b>Operatiuni</b>							
Fulfillment	Depozit	medii	55	112	147	157	116
Vanzare & Pickup Point	Tara	medii	4	13	42	113	79
Marketing	Sediu	superioare	7	5	5	5	4
Vanzari&Suport	Sediu	superioare	9	10	5	16	10
Comercial&Continut	Sediu	superioare	28	32	33	38	33
			<b>103</b>	<b>172</b>	<b>232</b>	<b>329</b>	<b>242</b>
<b>Tehnologie</b>							
Dezvoltare	Sediu	superioare	12	9	12	15	10
Produs	Sediu	superioare	4	4	3	2	2
ERP	Sediu	superioare	3	3	4	5	3
Suport	Sediu	superioare	-	3	4	8	5
			<b>19</b>	<b>19</b>	<b>23</b>	<b>30</b>	<b>20</b>
<b>Suport &amp; administrative</b>							
Management	Sediu	superioare	1	1	1	1	1
Financiar	Sediu	superioare	7	8	8	12	12
Avocat	Sediu	superioare	1	1	1	2	1
Resurse Umane	Sediu	superioare	2	4	4	5	3
			<b>11</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>20</b>	<b>17</b>
<b>Moldova</b>			-	0	2	5	7
<b>Total</b>			<b>133</b>	<b>205</b>	<b>271</b>	<b>384</b>	<b>286</b>

Sursa: Elefant Online S.A

Evolutia numarului de angajati a fost puternic corelata cu evolutia cifrei de afaceri a companiei. Astfel, cresterea este cea mai evidenta cu precadere in segmentele de fulfilment si puncte de livrare (pick-up points), unde numarul de angajati a ajuns la 157, respectiv 113 in anul 2017. Odata cu calibrarea si optimizarea modelului de afaceri, aceste numere au fost actualizate, rezultand un efectiv de personal de 116 angajati pe partea de fulfilment, si de doar 79 pe partea de pick-up points.

Angajatii societatii nu sunt organizati intr-un sindicat.

Esential din acest punct de vedere este angajamentul companiei de a continua sa imbunatateasca modelul de business printr-un proces de optimizare continua, in concordanta cu rezultatele livrate de catre intreaga echipa.

## 8. COTA DE PIATA / PRINCIPALII COMPETITORI:

Strategia de marketing a Elefant Online S.A. s-a bazat intotdeauna pe viziunea de "mall online", magazinul online Elefant.ro oferind clientilor sai un vast portofoliu de produse. Aceasta viziune este esentiala pentru viitorul Elefant Online S.A., compania planificand o serie de masuri prin care sa extinda oferta catre clienti atat prin categorii noi (prin cresterea stocurilor proprii dar si prin dezvoltarea unui marketplace care poate fi dezvoltat pe baza infrastructurii de fulfillment) cat si prin abordarea unei clientele aflate in crestere (ponderea populatiei Romaniei care a facut cumparaturi online a crescut cu 5 puncte procentuale in 2017, de la 12% cu un an in urma la 17%).

In acest context, Elefant Online S.A. este bine pozitionata pentru a incepe sa beneficieze de efecte de retea: mai multe produse determina mai multi clienti sa acceseze platforma online, lucru care ajuta compania sa isi cunoasca clientii mai bine si sa le ofere si mai multe produse.

Pana a atinge scara necesara efectelor de retea, insa, compania este concentrata pe stabilizarea infrastructurii existente si pregatirea pentru cresterea din anii urmatori, sustinuta de noua platforma tehnica (in prezent, aflata in proces de implementare). Pozitia de la care compania pleaca la drum in aceasta noua etapa de dezvoltare este una in care s-a construit o pozitie solida in piata, mai ales pe cateva categorii cheie.

Cota din piata online si etapa de crestere a categoriei de produs			
Categorie produse	Cota piata online %	Etapă de crestere	Pozitia in piata
Parfumuri	15%	Matura	Top 3 in piata
Cosmetice	15%	Emergenta	Top 3 in piata
Carti in limba romana	30%	Matura	Lider in piata
Carte straina	10%	Emergenta	Top 5 in piata
Carte digitala	70%	De nisa	Top 10 in piata
Ceasuri	10%	Matura	Top 10 in piata
Genti de gama	10%	De nisa	Top 3 in piata
Ochelari de soare	5%	De nisa	Top 3 in piata
Jucarii	5%	Emergenta	Top 3 in piata
Electrocasnice	<1%	Emergenta	Nu este relevant
Casa si decor	<1%	Emergenta	Nu este relevant
Copii si nou-nascuti	<1%	Emergenta	Nu este relevant
Animale de companie	<1%	De nisa	Nu este relevant

Sursa: Elefant Online S.A

Astfel, Elefant.ro se pozitioneaza din punctul de vedere al cotei de piata online per categorii de produs astfel:

- Lider de piata: carti in limba romana
- Top 3: parfumuri, cosmetice, genti de dama, ochelari de soare, jucarii
- Top 5: carte straina,
- Top 10: carte digitala, ceasuri

Competitorii Elefant.ro reprezinta, in cea mai mare masura, jucatori din e-commerce specializati pe o singura categorie, motiv pentru care Elefant. Online S.A. are avantajul competitiv de a construi pachete si a genera vanzari incrucisate (cross-selling) catre o populatie de clienti pe care o intelege din ce in ce

mai bine – in acest context, capacitatea interna de analiza a tendintelor clientelei este esentiala pentru a imbunatati mixul de produse.

Competitor	Categorie	Descriere
Emag.ro	Toate	A fost fondat in 2006, ca un magazin online de produse electrocasnice. Intre timp s-a extins si a devenit cel mai mare retailer online din Romania. Face parte din grupul Naspers. Prin catalogul propus pe site emag.ro acopera aproape intreaga gama de produse FMCG. Chiar si asa mai mult de 50% din cifra de afaceri este generata din categoria de produse IT. Cifra de afaceri aferenta anului 2017 este de aproximativ 3.3 miliarde RON, asociate insa cu o pierdere de 111.3 milioane RON
Libris.ro	Carte romaneasca	A fost fondat in 1991 ca o librerie online. Si in prezent ramane specializat in carte, in special romaneasca. In 2017 a generat o cifra de afaceri de RON 31.2 milioane.
Librarie.net	Carte romaneasca	A fost fondat in 2001 ca o librerie online. Si in prezent ramane specializat in carte, in special romaneasca. In 2017 a generat o cifra de afaceri de RON 19.6 milioane.
Aoro.ro	Parfumuri	Este o companie ceha, care a intrat pe piata din Romania in perioada 2008-2009. Este un magazin online specializat in parfumuri si cosmetice.
Watchshop.ro	Ceasuri	A fost fondat in 2009 ca un magazin online de ceasuri. Ramane specializat in ceasuri si pana in prezent. In 2017 a generat o cifra de afaceri de 6.3 milioane RON.

Sursa: Elefant Online S.A

Principalele avantaje (factori diferentiatori) ale Elefant.ro fata de jucatorii mentionati mai sus sunt legate de:

- Prezenta unei retele de puncte de colectare in Bucuresti (statii de metrou) si tara
- 90% din vanzari se fac din stoc propriu (emag prin modelul de marketplace livreaza peste 20% din stoc furnizor, fapt care afecteaza durata livrarii, respectiv nivelul de satisfacere a clientului)
- Preturi mai avantajoase (de exemplu parfumurile sunt mai ieftine fata de cele comercializate de catre aoro.ro)
- Catalog specializat pe un numar limitat de categorii - intr-o extrema ar fi specializat doar intr-o singura categorie (libris.ro, librarie.net) sau alta extrema sa vanda totul (in comparatie cu emag.ro)

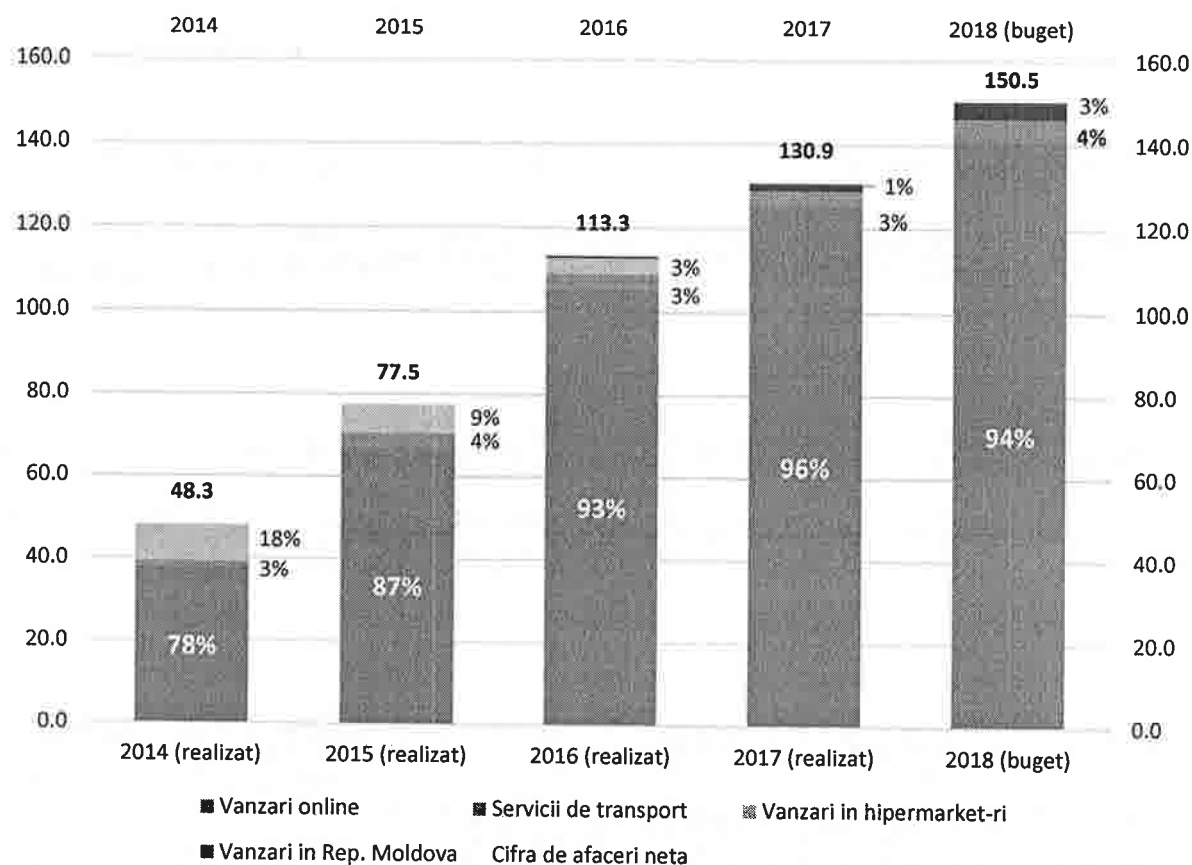
## 9. DETALIEREA STRUCTURII CIFREI DE AFACERI PE SEGMENTE DE ACTIVITATE SAU LINII DE BUSINESS:

Cifra de afaceri a Elefant Online S.A. este compusa in cea mai mare parte din vanzarile de produse prin intermediul site-ului online [www.elefant.ro](http://www.elefant.ro). De-a lungul timpului, insa, compania a avut parteneriate cu intreprinderi de tip hypermarket-uri, pentru vanzarea de carti in regim wholesale. Aceste parteneriate, in ciuda avantajelor pe termen scurt, au fost incheiate la inceputul anului 2017 intrucat rentabilitatea lor scazuse semnificativ.

Incepand cu 2017, o alta categorie de venituri pentru Elefant.ro este cea de servicii de transport, materializate prin taxele percepute clientilor pentru livrare in punctele de livrare „pick-up point” sau livrare prin curier. De asemenea, compania continua sa inregistreze incepand cu 2017 vanzari si in Republica Moldova, preponderent de carti, prin intermediul unui punct de livrare local.

Pentru anul 2018, compania estimeaza o cifra de afaceri totala de RON 150.5 milioane.

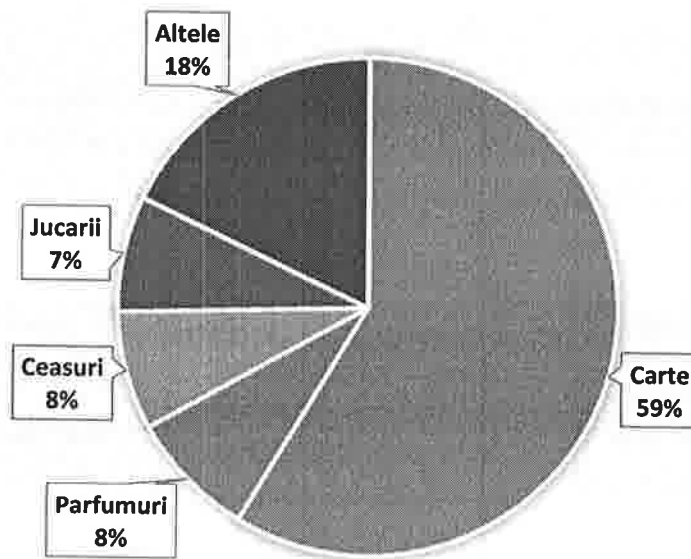
### Evolutie Cifra de Afaceri, mln'RON



Sursa: Elefant Online S.A

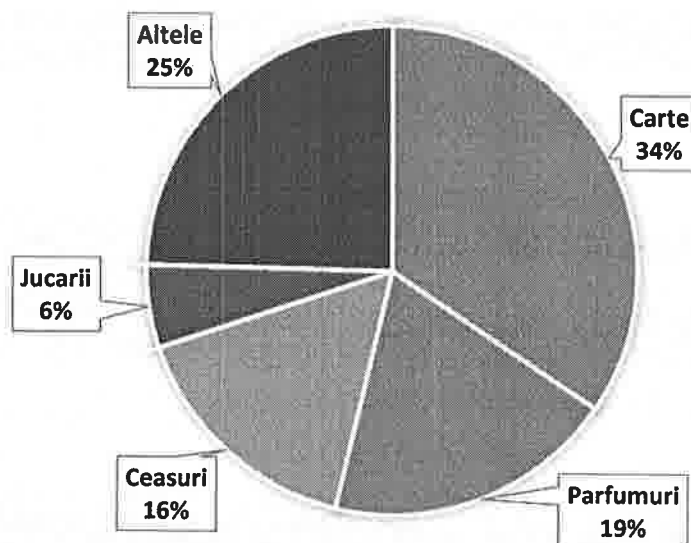
Din punctul de vedere al distributiei vanzarilor, cartile au reprezentat categoria istorica cea mai performanta, avand in vedere ca aceasta este si prima categorie aparuta pe Elefant.ro la momentul fondarii companiei. Astfel in 2014 (primul an dupa lansarea categoriilor de parfumuri, ceasuri, genti, accesorii) ponderea cartii a fost de 59%

### DISTRIBUTIE VANZARI, 2014



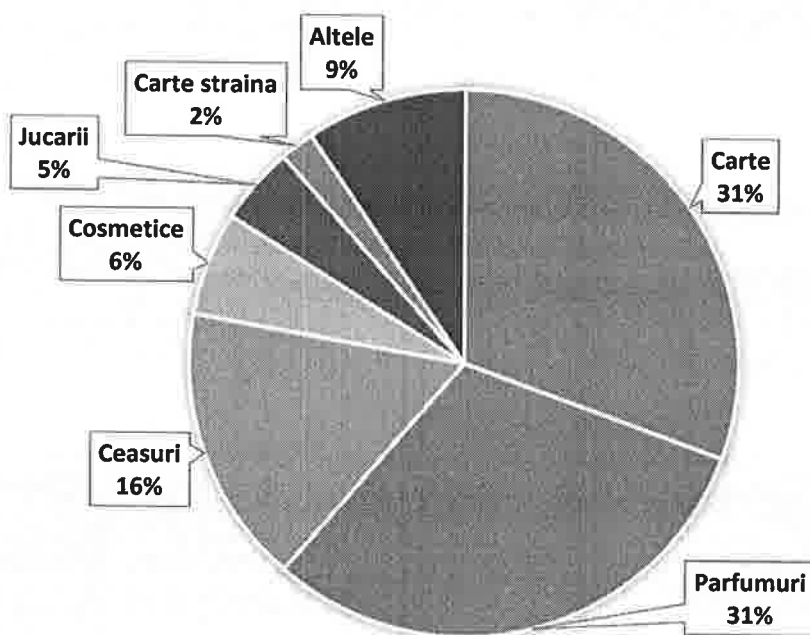
Odata cu cresterea noilor categorii in 2015 continua scaderea ponderii cartilor in total vanzari online ale companiei ajungea pana la 34%, urmata de parfumuri cu 19% si ceasuri cu 16%.

#### DISTRIBUTIE VANZARI, 2015



Odata cu anul 2016 si adaugarea unor noi categorii, si amplificarea eforturilor de marketing pe categorii cu valoare unitara mare, ponderea cartilor coboara la 31% din vanzarile online, iar categoria parfumurilor ajunge la 31%. Categoria ceasurilor se mentine la 16%, insa valoarea medie per comanda este afectata de introducerea categoriei „cosmetice”, care reuseste sa acapareze 6% din vanzarile online efectuate de Elefant.ro.

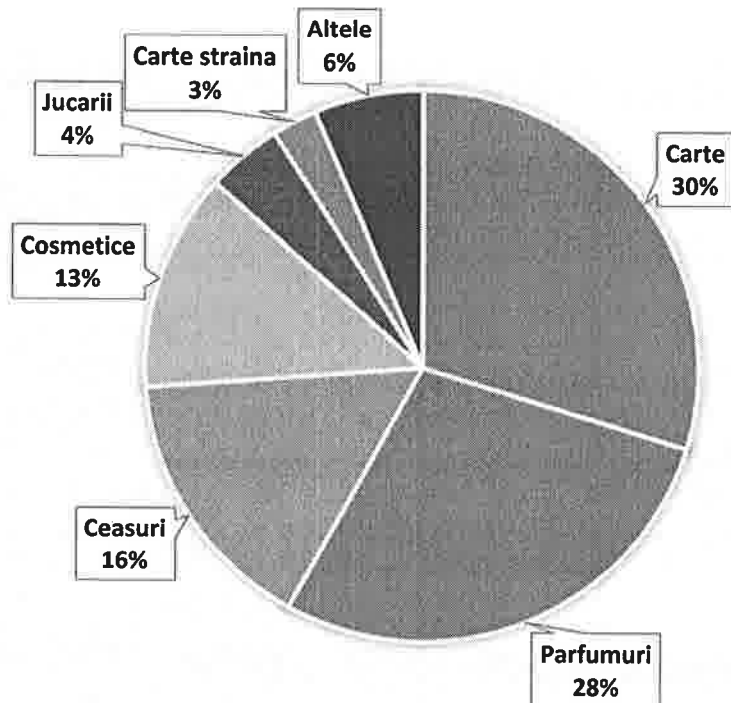
#### DISTRIBUTIE VANZARI, 2016



In 2017, ponderea cartilor nu a scazut decat cu un punct procentual, in timp ce acelasi indicator aplicat parfumurilor a scazut cu 3 puncte procentuale. In acest timp, categoria cosmeticelor a crescut la 13%

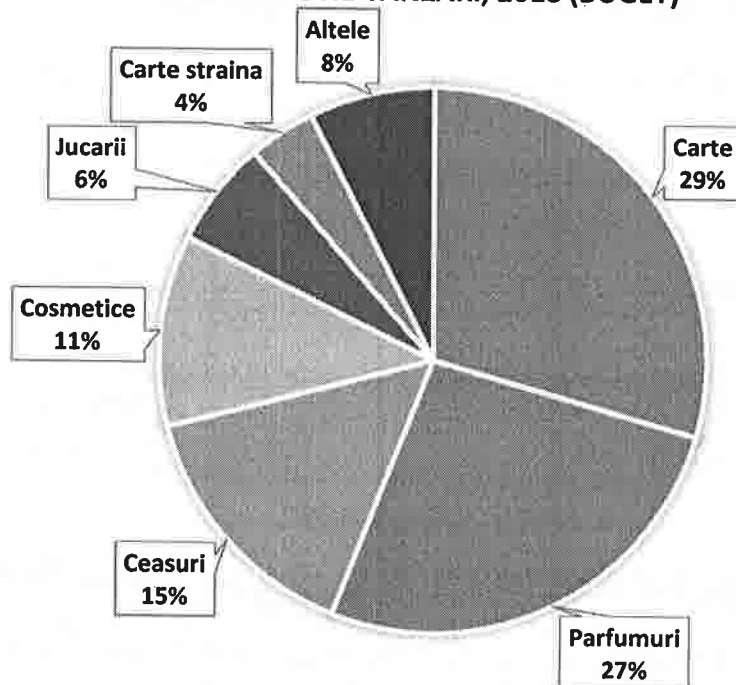
din vanzarile online, in timp ce categoria jucariilor isi mentine o pozitie relativ solida, crescand cu un punct procentual, in timp ce categoria ceasurilor ramane la ponderea de 16%.

### DISTRIBUTIE VANZARI, 2017



Pentru anul 2018, Elefant.ro estimeaza o crestere a ponderii categoriilor din grupul „emergent” (exceptie cosmetice), adica carte straina, jucarii si scaderea ponderii categoriilor din grupul „matur” cum ar fi cartea romaneasca, parfumuri, ceasuri.

### DISTRIBUTIE VANZARI, 2018 (BUGET)



Mai jos poate fi regasit un tabel cu evolutia cifrei de afaceri pana in 2017 si estimarea pe 2018.

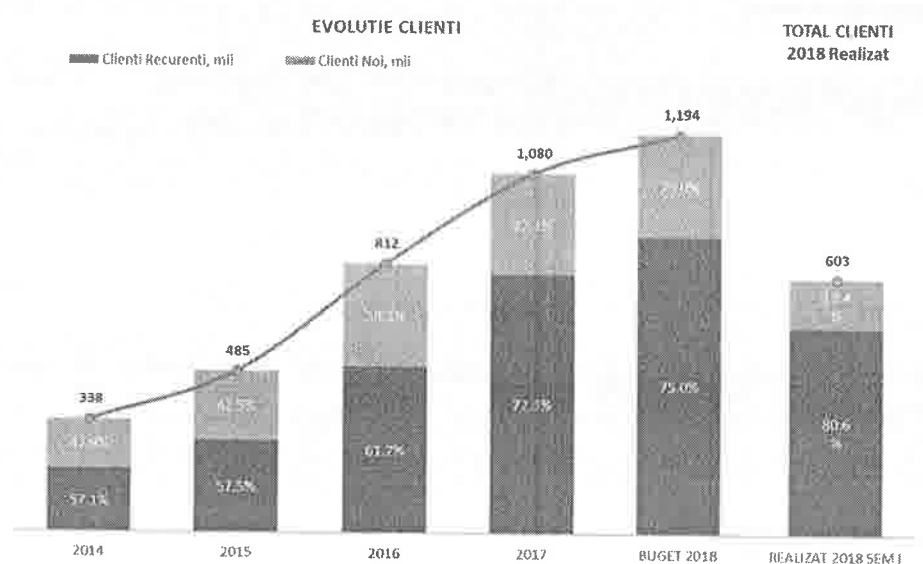
Venituri din vanzari online, mln'RON	2014	2015	2016	2017	2018 (buget)
Venituri din vanzari de: Carte	22.2	23.1	32.2	37.2	41.4
Venituri din vanzari de: Parfumuri	3.1	12.9	32.5	35.5	37.3
Venituri din vanzari de: Ceasuri	2.9	10.9	17.4	19.8	21.2
Venituri din vanzari de: Cosmetice	-	-	6.4	15.9	15.9
Venituri din vanzari de: Jucarii	2.8	3.7	4.8	5.6	8.8
Venituri din vanzari de: Carte straina	-	-	2.1	3.3	5.6
Venituri din vanzari de: Altele	6.8	16.5	10.0	8.1	10.5
Venituri din livrari marfuri (transport)	1.5	3.4	3.5	3.6	5.5
<b>Total venituri din vanzari online</b>	<b>39.4</b>	<b>70.5</b>	<b>109.0</b>	<b>129.0</b>	<b>146.3</b>
<b>Venituri din vanzari in Republica Moldova</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>0.5</b>	<b>1.8</b>	<b>4.2</b>
<b>Venituri din vanzari in hipermarket-uri</b>	<b>8.9</b>	<b>7.0</b>	<b>3.7</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>
<b>TOTAL CIFRA DE AFACERI NETA</b>	<b>48.3</b>	<b>77.5</b>	<b>113.3</b>	<b>130.9</b>	<b>150.5</b>

Sursa: Elefant Online S.A



## 10. CLIENTI PRINCIPALI/ CONTRACTE SEMNIFICATIVE

Modelul de afaceri al Elefant Online S.A. presupune un portofoliu de clienti care depaseste 1 milion de persoane fizice. In ciuda faptului ca, in trecut, compania a intrat in contracte de livrare carti catre clienti persoane juridice, in prezent Elefant.ro se concentreaza doar pe piata de retail.

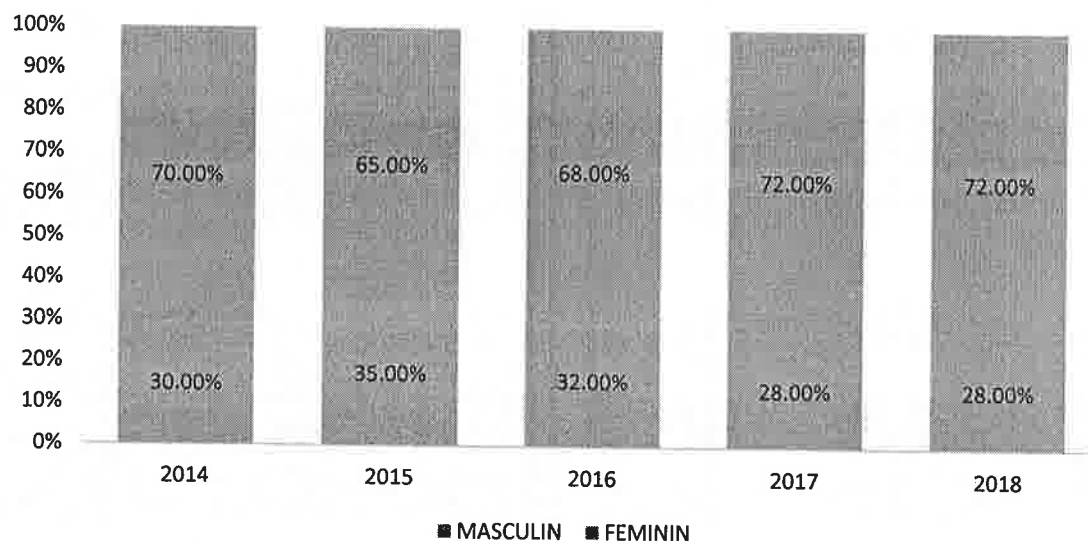


*Sursa: Elefant Online S.A*

Elefant Online S.A. estimeaza un numar total de 1.194 milioane de clienti pentru anul 2018, din care, in semestrul I, deja a acumulat jumatate. In ciuda unei cresteri puternice a clientilor noi, Elefant.ro reuseste sa retina din ce in ce mai multi clienti recurenti, ponderea acestora in totalul clientelei crescand de la 57% in 2014 la 72% in 2017. Trendul insa decelereaza, acelasi indicator fiind estimat sa ajunga la doar 74% pe fundalul cresterii accelerate a adoptarii internetului si a numarului de persoane care fac cumparaturi online. In acest context, compania se asteapta la o revenire pe crestere a ponderii de clienti noi.

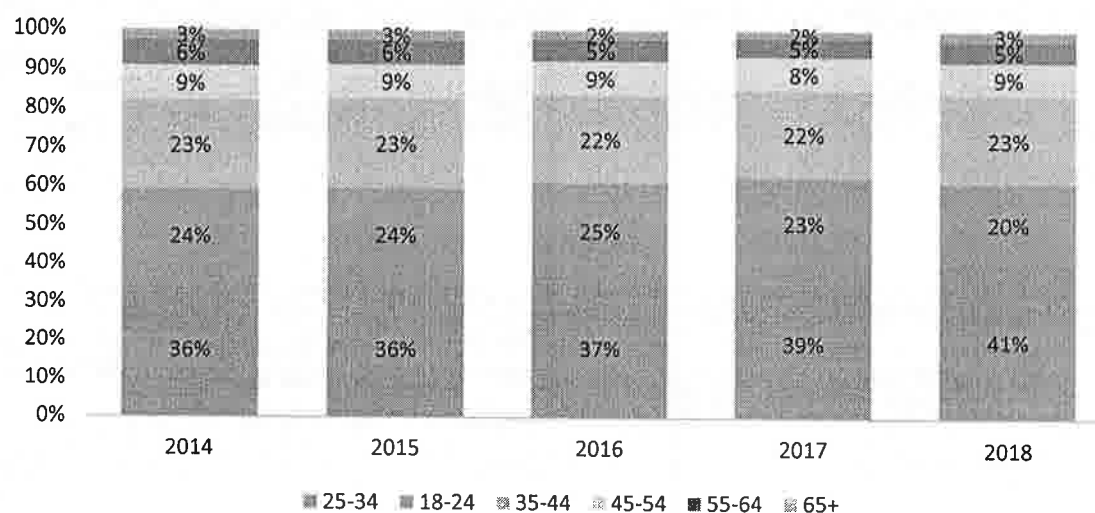
Din punctul de vedere al profilului clientilor, majoritatea este formata din persoane de sex feminin, pondere care a crescut de la an la an pe fundalul modificarilor la catalogul de produse (introducerea de cosmetice, parfumuri si o gama variata de ceasuri de dama, alaturi de categorii precum jucarii pentru copii sau carti pentru copii).

### DISTRIBUTIE CLIENTI IN FUNCTIE DE GEN



Din punctul de vedere al varstei, cea mai mare pondere a clientilor este reprezentata de persoane cu varsta cuprinsa intre 25 si 34 de ani, de departe categoria cea mai relevanta (40%, crestere de 5 puncte procentuale fata de 2014).

### DISTRIBUTIE CLIENTI IN FUNCTIE DE VARSTA

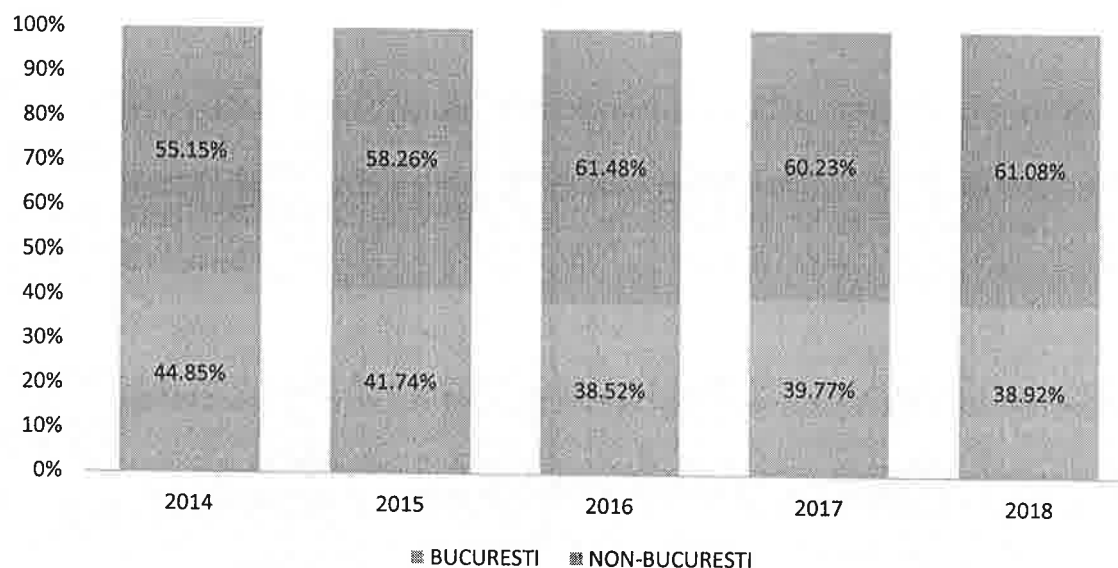


Sursa: Elefant Online S.A

Urmatoarea categorie este reprezentata de persoanele cu varsta cuprinsa intre 18 si 24 (23% in 2017), urmata indeaproape de categoria de clienti cu varsta cuprinsa intre 35 si 44 de ani (22% in 2017). Asadar, Elefant.ro este o destinatie preferata preponderent de persoane tinere, cu varsta cuprinsa intre 18 si 34 de ani (62%), lucru deloc surprinzator avand in vedere ca acesta este segmentul de varsta care adopta tendintele de cumparaturi online cel mai rapid.

Distributia clientilor pe arii geografice: Bucuresti si non-Bucuresti a trecut printr-o dinamica mai accentuata decat ceilalti parametri demografici mentionati mai sus in perioada analizata. Acest lucru s-a datorat in primul rand dezvoltarii retelei de puncte de colectare in tara (non-Bucuresti), in special incepand cu 2016, cand au fost deschise 17 de astfel de puncte in regiunile non-Bucuresti.

### DISTRIBUTIE CLIENTI IN FUNCTIE DE GEOGRAFIE

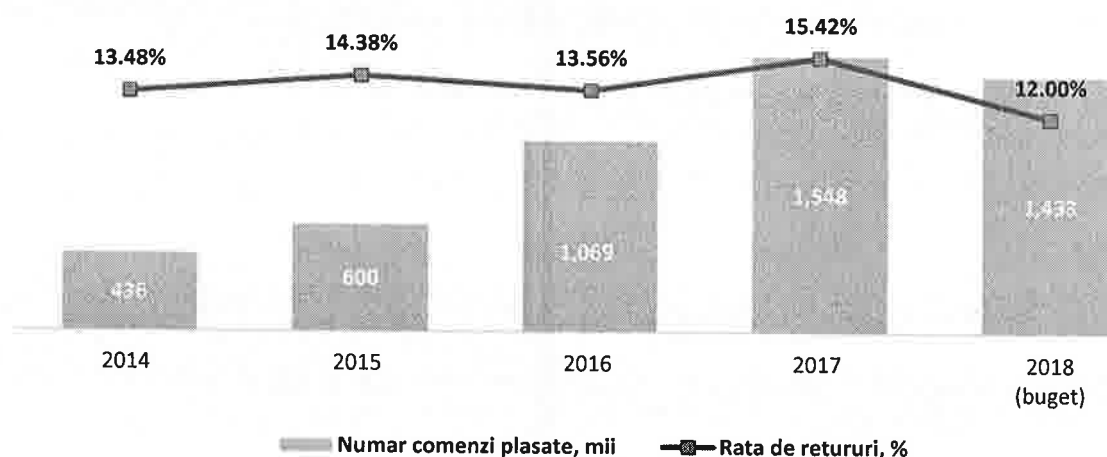


Sursa: Elefant Online S.A

## 11. PRINCIPALII INDICATORI OPERATIONALI:

Din punct de vedere operational, compania a trecut printr-o perioada de crestere masiva, lucru cel mai usor de evidentiat prin intermediul volumului de comenzi. Astfel, intre 2014 si 2017, volumul comenzilor a crescut cu un factor de 3.5x, ajungand la 1.5 milioane si plasand Elefant.ro pe locul 2 in topul jucatorilor de e-commerce de pe piata locala dupa numarul de comenzi. De asemenea, rata de retur a scazut semnificativ in semestrul 1 al 2018 fata de anii precedenti, ajungand la 15.42% in 2017 de la 10.96% (raportat la venituri). Acest lucru se datoreaza schimbarilor operate in politica comerciala (introducerea taxelor de procesare in puncte de livrare a eliminat comenzile „impulsive”, care generau cea mare pondere in „neridicarea” coletelor in punctele de livrare.

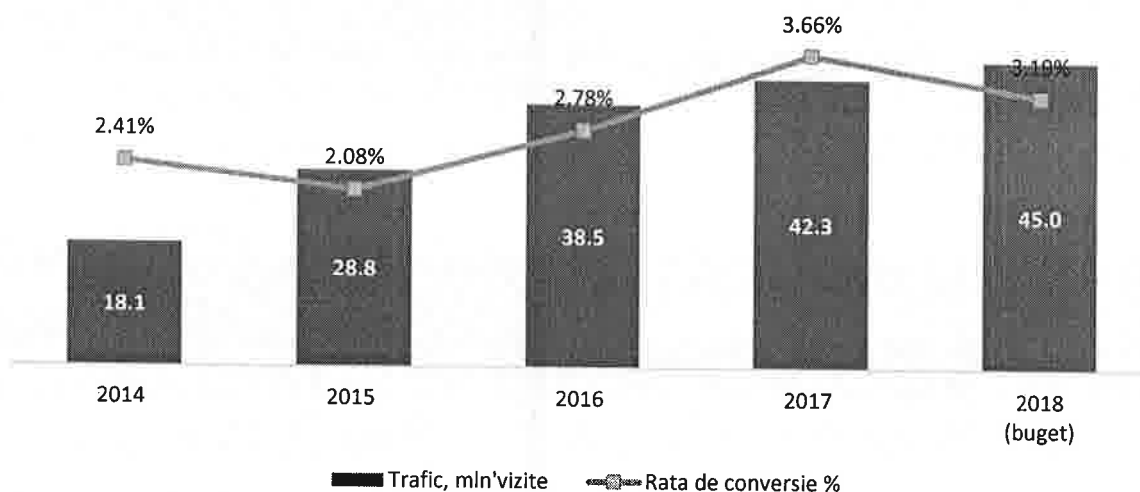
### Evolutie numar comenzi plasate si returnari



Sursa: Elefant Online S.A

Anul 2018 marcheaza o perioada de stabilizare pentru companie, generata de implementarea unei noi tehnologii care optimizeaza semnificativ fluxurile de operare, motiv pentru care se inregistreaza o plafonare a cresterii numarului de comenzi. Pe de alta parte, aceasta scadere vine cu o crestere semnificativa a valorii medii pe comanda cu 17% de la 96 de lei cat a fost in 2017 la 112 lei cat este estimat pentru 2018. In plus, valoarea retururilor scade cu aproximativ 2-3 puncte procentuale (pentru prima jumatate a anului 2018, valoarea retururilor a fost 11% din veniturile facturate).

### Evolutie trafic si rata de conversie



Sursa: Elefant Online S.A

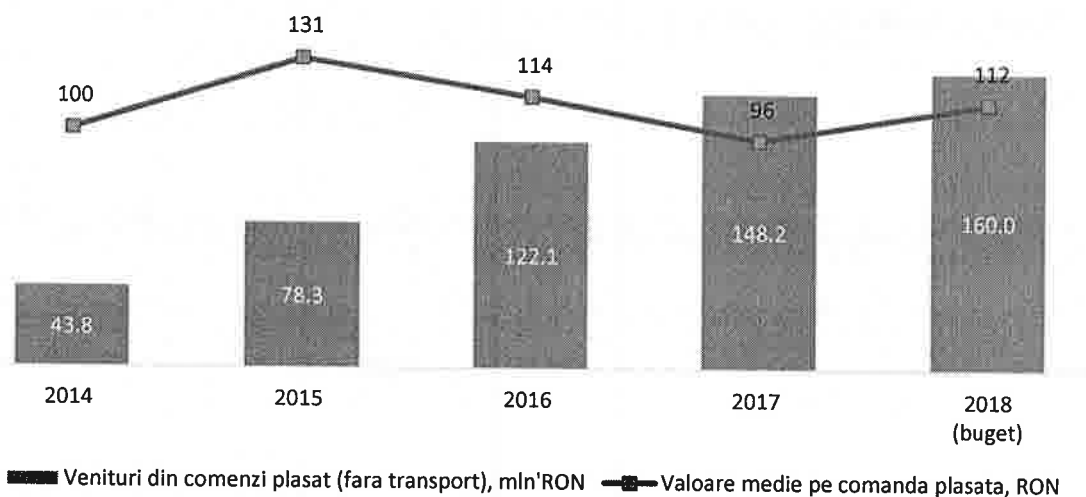
Traficul este in continua crestere, confirmand ipoteza de penetrare in crestere a internetului si a cumparaturilor online pe piata locala. Astfel, de la 18 milioane de vizite in 2014, 2017 a adus peste 42 de milioane de vizite pe site-ul companiei, in timp ce pentru 2018 sunt estimate aproximativ 45 de milioane de vizite.

In acest context, rata de conversie a fluctuat, ajungand la un maxim la ultimilor 3 ani de 3.6%, fata de 2.41% in 2014. Pentru anul 2018 este estimata o conversie de 3.19%, estimarea fiind conservatoare daca este luata in calcul rata de conversie aferenta primului semestru al anului curent de 3.45%.

Din punctul de vedere al valorii medii per comanda, evolutia acesteia este strict legata de portofoliul de categorii. Valoarea record a acestui indicator a fost inregistrata in 2015, la 131 de lei, inasa, ca urmare a adaugarii unor categorii cu volum mare, dar cu o valoare unitara relativ mica, precum cosmeticele, valoarea medie per comanda a scazut, ajungand in 2017 la 96 de lei, inregistrand totodata o crestere semnificativa in numarul de comenzi plasate.

Ulterior acestei experiente, Elefant Online S.A. a optimizat mixul de produse pentru a readuce valoarea medie a comenzii pe un trend ascendent. Astfel, pentru 2018, este de asteptat ca valoarea medie a comenzii sa revina aproape de valoarea din 2015, la 112 lei. Pentru prima jumatate a anului 2018, valoarea medie a comenzii a crescut, deja, la 104 lei, iar tinta de 112 lei se asteapta sa fie atinsa mai ales prin intermediul vanzarilor din Q4 (care includ cumparaturile cu ocazia sarbatorilor de iarna, si Black Friday).

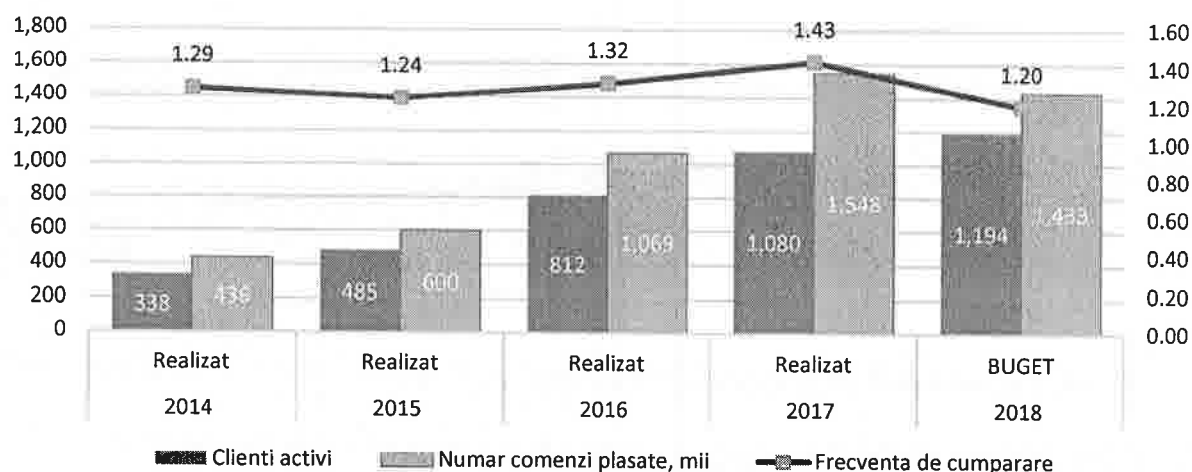
### Evolutie venituri din comenzi plasate si valoare medie de comanda facturata



Sursa: Elefant Online S.A

In acelasi timp, valoarea medie per comanda a scazut in linie cu cresterea frecventei de cumparare.

## Evolutie frecventa de cumparare



Sursa: Elefant Online S.A

Asadar, in ciuda inregistrarii unei valori medii per comanda mai mica in 2017, adaugarea de categorii cu valoare unitara mica a determinat un salt in frecventa de cumparare. Aceasta crestere insa are o structura de costuri asociata care a determinat recalibrarea strategiei companiei – astfel, in 2018, Elefant.ro se asteapta sa aiba o frecventa de cumparare mai redusa, lucru care implica un cumul de comenzi diminuat, toate acestea implicand insa o valoare medie per comanda mai mare – de 112 RON la nivel anual (104 RON realizat in primul semestru)

Aceasta strategie de stabilizare este necesara in 2018 pana la implementarea unei platforme tehnologice noi, proces aflat in prezent in derulare.

Ulterior, implementarii noii „coloane vertebrale” din punct de vedere tehnic, compania planifica sa revina pe fagasul agresiv de crestere din anii precedenti, dar intr-un mod semnificativ mai eficient pentru a inregistra profitabilitate.

Mai jos se poate regasi un tabel care include acesti parametri operationali, agregati.

Indicatori operationali	2014	2015	2016	2017	2018 SEM I
Clienti noi, mii	145	206	311	299	117
Clienti existenti, mii	193	279	501	781	486
Clienti activi*, mii	338	485	812	1,080	603
Total clienti la sfarsitul perioadei**, mii	317	524	834	1,134	1,250
Trafic, mln'vizite	18	29	38	42	18
ponderea Mobile, %	28.2%	40.2%	53.5%	56.6%	64.9%
Numar comenzi plasate, mii	436	600	1,069	1,548	604
Frecventa de cumparare	1.29	1.24	1.32	1.43	1.00
Rata de conversie %	2.41%	2.08%	2.78%	3.66%	3.45%
Venituri din comenzi plasate*** (fara transport), mln'RON	44	78	122	148	63
Valoare medie a comenzii, RON	100	131	114	96	104
Anulate si Retururi, mln'RON	5.9	11.3	16.5	22.9	6.9
Rata de retur****, %	13.48%	14.38%	13.56%	15.42%	10.96%
Numar de comenzi facturate, mii	424	553	948	1,319	554
Venituri facturate online (fara transport), mln'RON	38	67	106	125	56

Nota: \* - clientii care au plasat cel putine 1 comanda in ultimele 12 luni

\*\* - clientii care au plasat vreodata 1 comanda

\*\*\* - fara TVA

\*\*\*\* - include anularile si retururile

Sursa: Elefant Online S.A

## 12. SCURTA DESCRIERE A ULTIMELOR REZULTATE FINANCIARE DISPONIBILE:

### Rezultatele financiare aferente exercitiului financiar incheiat in 2014

**Cifra de afaceri neta:** atinge nivelul de 48.3 milioane RON (inclusiv 37.9 RON milioane venituri din retail online) sau cu 68% mai mult fata de anul trecut.

**Marja Bruta:** este de 24% (exclusiv serviciile de transport).

**Costurile de marketing:** reprezinta 4.4 milioane RON si sunt cu 77% peste nivelul de anul trecut. Ponderea in venituri din vanzari online este de 11.6%.

**Costurile operationale (OPEX):** ating nivelul de 15.1 milioane RON. Ponderea in cifra de afaceri neta este de 37%.

**Profit (pierdere) inaintea calcularii dobanzilor, taxelor, deprecierii si amortizarii (EBITDA):** atinge nivelul de 4.8 milioane RON (pierdere). Ponderea in venituri este de 10%.

**Rezultatul net:** La 31 decembrie 2014, Societatea a inregistrat o pierdere contabila in valoare de 6,325,471 RON. Pierderile provin din activitatea de exploatare 5,661,625 RON si activitatea financiara 663,846 RON.

**Rezultatul net:** Pierderea perioadei reprezinta investitia actionarilor in costurile fixe si costuri de marketing in scopul asigurarii dezvoltarii noilor categorii de business (electrocasnice, decoratiuni, ceasuri, parfumuri si cosmetice etc.).

**Datorii neta (sold imprumuturi diminuate cu soldul de casa si conturi la banci):**

- avand o datorie curenta neta pozitiva (soldul de casa si conturi la banca depaseste soldul de imprumuturi) de 2.7 milioane lei, consideram ca societatea isi acoperea intr-un mod adecvat nevoile de finantare, mentinand un echilibru bun intre sursele de finantare pe termen scurt si, respectiv, pe termen lung
- o parte de imprumut este prezentat de finantare bancara in valoare de 2,200,000 RON acordata de catre Banca Transilvania
- gradul de indatorare al companiei este de 85.2% in anul 2014 (calculat ca raportul dintre datoriile totale si activele totale)

**Capital Social:**

- Valoarea investitiilor actionarilor ajunge la nivelul de RON 23.3 milioane (capitalul social al societatii, in valoare de 19.1 milioane RON format din 190,629 parti sociale, in valoare nominala de 100 lei fiecare, subscrise si varsate integral si prime de emisiune in valoare de 4.3 milioane RON).
- In exercitiul financiar 2014, majorarile de capitaluri au constituit suma de 22,420,720 RON, sub forma de capital social si prime de emisiune. Majorarile de capital propriu au fost efectuate prin urmatoarele modalitati:
  - Conversia imprumuturilor de la actionarii existenti – Millennium Gold Resources Ltd
  - Aport direct de la actionarii existenti – Millennium Gold Resources Ltd
  - Aport direct de la actionari noi - Catalyst Romania SCA SICAR

**Capitaluri proprii:**

- Valoarea capitalurilor proprii la sfarsitul anului 2014 este de 4,465,110 RON.

## Rezultatele financiare aferente exercitiului financiar incheiat in 2015

**Cifra de afaceri:** atinge nivelul de 77.5 milioane RON (inclusiv 67.0 milioane RON venituri din retail online) sau cu 60% mai mult fata de anul trecut.

**Marja Bruta:** marja consolidata este de 21% (exclusiv serviciile de transport). Scaderea fata de anul precedent vine din micșorarea ponderii veniturilor din vanzari catre hypermarketuri, care au marja de 33%, comparativ cu 18-20% pe vanzarile online.

**Costurile de marketing:** reprezinta 6.3 milioane RON si cu 43% peste nivelul de anul trecut. Ponderea in venituri din vanzari online este de 9.4%.

**Costurile operationale (OPEX):** ating nivelul de 20.8 milioane RON, in crestere` cu 38% fata de anul trecut.

**Profit (pierdere) inaintea calcularii dobanzilor, taxelor, deprecierii si amortizarii (EBITDA):**

atinge nivelul de **6.8 milioane RON**. Ponderea in venituri este de 8.7%.

**Rezultatul net:**

Societatea a inregistrat o pierdere contabila de 9,709,468 lei in exercitiul financiar incheiat la 31 decembrie 2015. Aceasta suma corespunde efortului dedicat cresterii accelerate a veniturilor si bazei de clienti prin investitii in special in marketing.

**Datorie neta:**

- Datoria neta a atins nivelul de 7.1 milioane RON, fiind reprezentata in cea mai mare parte de imprumutul bancar (sold de 10.9 milioane RON) pe termen scurt contractat de la Banca Transilvania pentru acoperirea necesitatilor de finantare operationala.
- gradul de indatorare al companiei este de 100.7% in anul 2015 (calculat ca raportul dintre datoriile totale si activele totale)

**Capital Social:**

- Valoarea investitiilor actionarilor ajunge la nivelul de RON 28.3 milioane (capitalul social al societatii, in valoare de 21 milioane RON format din 210,391 parti sociale, in valoare nominala de 100 lei fiecare, subscrise si varsate integral si prime de emisiune in valoare de 7.3 milioane RON), ca urmare a contributiilor facute de catre actionari pentru acoperirea nevoilor de finantare a cresterii companiei in perioada analizata.  
In anul 2015, societatea a contractat de la actionarii sai imprumuturi in valoare de 200,000 EUR si 200.000 USD, convertite in capital social in cursul exercitiului financiar 2015.

**Capitaluri proprii:**

- Valoarea capitalurilor proprii la sfarsitul anului 2015 este de -273,872 RON.

## Rezultatele financiare aferente exercitiului financiar incheiat in 2016

**Cifra de afaceri:** 113.3 mil. RON (inclusiv 105.5 mil. RON venituri din retail online) sau cu 46% mai mult fata de anul trecut.

**Marja Bruta:** marja consolidata este de 19% (exclusiv serviciile de transport). Scaderea fata de anul precedent vine din micșorarea ponderii veniturilor din vanzari catre hypermarketuri, care au marja de 33%, comparativ cu 18-20% pe vanzarile online.

**Costurile de marketing:** ating nivelul de 8.6 mil. RON sau cu 36% peste nivelul de anul trecut. Ponderea in venituri din vanzari online este de 8.1%.

**Costurile operationale (OPEX):** ating nivelul de 31.5 mil. RON, in creste cu 51% fata de anul trecut.

**Profit (pierdere) inaintea calcularii dobanzilor, taxelor, deprecierii si amortizarii (EBITDA):** atinge nivelul de **12.8 milioane RON, pierdere**. Ponderea in venituri este de 11%.

**Rezultatul net:** Societatea a inregistrat o pierdere contabila de 16,803,336 lei in exercitiul financiar incheiat la 31 decembrie 2016. Aceasta suma corespunde efortului dedicat cresterii accelerate a veniturilor si bazei de clienti prin investitii in special in marketing.

**Datorii neta:**

- Datoria neta a atins nivelul de 3.0 milioane RON, rezultand dintr-un sold de numerar (RON 10.6 milioane) in urma activitatii operationale, dar si a contributiei de la actionari si a imprumuturilor in valoare de RON 13.6 milioane (valoarea imprumutului de la Banca Transilvania fiind de RON 13.4 milioane) pentru acoperirea necesitatilor de finantare operationala.
- gradul de indatorare al companiei este de 87.3% in anul 2016 (calculat ca raportul dintre datoriile totale si activele totale)

**Capital Social:**

- Valoarea investitiilor actionarilor ajunge la nivelul de RON 52.9 milioane (capitalul social al societatii, in valoare de 31.7 milioane RON format din 316,484 parti sociale, in valoare nominala de 100 lei fiecare, subscrise si varsate integral si prime de emisiune in valoare de 21.2 milioane RON), ca urmare a contributiilor facute de catre actionarii existenti (Millennium Gold Resources Ltd si Catalyst Romania SCA SICAR), dar si actionarul nou OLIF BV, care a venit cu o investitie de EUR 5,000,000.

**Capitaluri proprii:**

- Valoarea capitalurilor proprii la sfarsitul anului 2016 este de 7,355,541 RON.

## **Rezultatele financiare aferente exercitiului financiar incheiat in 2017**

**Cifra de afaceri:** atinge nivelul de 130.9 milioane RON (inclusiv 125.4 milioane RON venituri din retail online) sau cu 16% mai mult fata de anul trecut.

**Marja Bruta:** marja consolidata este de 18% (exclusiv serviciile de transport).

**Costurile de marketing:** sunt 6.3 milioane RON si in scadere cu 27% fata de anul trecut. Ponderea in venituri din vanzari online este de 5.0%.

**Costurile operationale (OPEX):** ating nivelul de 39.4 milioane RON si in crestere cu 25% fata de anul trecut.

**Profit (pierdere) inaintea calcularii dobanzilor, taxelor, deprecierii si amortizarii (EBITDA):** atinge nivelul de **15.9 milioane RON, pierdere**. Ponderea in venituri este de 12%.

**Rezultatul net:**

Societatea a inregistrat o pierdere contabila de 21,717,840 RON in exercitiul financiar incheiat la 31 decembrie 2017.

**Datorii neta:**

- Datoria neta a atins nivelul de 4.6 milioane RON, rezultand dintr-un sold de numerar de 12.7 milioane RON si a imprumuturilor in valoare de 17.3 milioane RON (valoarea imprumutului de la Banca Transilvania fiind de 15.3 milioane RON) pentru acoperirea necesitatilor de finantare operationala.
- gradul de indatorare al companiei este de 95.5% in anul 2017 (calculat ca raportul dintre datoriile totale si activele totale)



**Capital Social:**

- Valoarea investițiilor acționarilor crește până la 70.1 milioane RON (capitalul social al societății, în valoare de 48.9 milioane RON format din 489,062 părți sociale, în valoare nominală de 100 lei fiecare, din care versat 44.2 milioane RON și neversat 4.7 milioane RON, precum și prime de emisiune în valoare de 21.2 milioane RON), ca urmare a majorării de capital de 17.3 milioane RON, efectuate de către acționarii existenți în vederea acoperirii necesității de capital de creștere.

**Capitaluri proprii:**

- Valoarea capitalurilor proprii la sfârșitul anului 2017 este de 2,895,501 RON.

**Rezultatele financiare aferente perioadei 01.01.2018 – 30.06.2018**

**Cifra de afaceri:** atinge nivelul de 59.7 milioane RON (inclusiv 55.9 milioane lei venituri din retail online) sau cu 4% mai mult față de anul trecut.

**Marja Bruta:** marja consolidată este de 16.8% (exclusiv serviciile de transport). Marja a scăzut față de nivelul (18%) anul trecut din motivul introducerii pentru prima dată a unor campanii de lichidare a stocurilor cu vechime de peste 1 an. Aceste campanii au fost rulate în iunie și au permis lichidarea stocurilor vechi în valoare de 3 milioane RON, și au influențat marja cu aproximativ 2% în această perioadă.

**Costurile operationale (OPEX):** ating nivelul de 21.2 milioane RON și sunt în scădere cu 6% față de aceeași perioadă a anului trecut.

**Profit (pierdere) înaintea calculării dobanzilor, taxelor, deprecierii și amortizării (EBITDA):** atinge nivelul de 8.4 milioane RON, pierdere. Ponderea în venituri este de 14%.

**Rezultatul net:**

Societatea a înregistrat o pierdere contabilă de 9.7 milioane RON în exercitiul financiar încheiat la 30 iunie 2018.

**Datorii neta:**

- Datoria netă a atins nivelul de 8.6 milioane RON, rezultând dintr-un sold de numerar de RON 1.7 milioane și a împrumuturilor în valoare de RON 10.3 milioane (inclusiv împrumut de la Banca Transilvania cu sold de RON 9.5 milioane) pentru acoperirea necesităților de finanțare operațională.
- gradul de îndatorare al companiei este de 113.3% în primele 6 luni a anului 2018 (calculat ca raportul dintre datoriile totale și activele totale)
- gradul de îndatorare al companiei este de 109.7% la sfârșitul anului 2018 (calculat în baza situațiilor financiare încă în proces de închidere)

**Capital Social:**

- Valoarea investițiilor acționarilor crește până la 71.3 milioane RON (capitalul social al societății, în valoare de 50.1 milioane RON format din 500,712 părți sociale, în valoare nominală de 100 lei fiecare, subscrise și versate integral, precum și prime de emisiune în valoare de 21.2 milioane RON) ca urmare a majorării de capital de 1.2 milioane RON, efectuate de către acționarii existenți în vederea acoperirii necesității de capital de creștere.

**Capitaluri proprii:**

- Valoarea capitalurilor proprii la sfârșitul anului 2018 (calculat în baza situațiilor financiare încă în proces de închidere) este de -5,964,345 RON.

### **13. O DECLARATIE REFERITOARE LA POLITICA SI PRACTICA PRIVIND PROGNOZELE, IN CONCORDANTA CU PRINCIPIILE DE GUVERNANTA CORPORATIVA PENTRU SOCIETATILE LISTATE PE ATS:**

---

Desi nu exista o politica formalizata privind prognozele (anvergura curenta a societatii si nivelul de complexitate operationala nefacand necesara o astfel de formalizare) urmarim anual o serie de elemente in intocmirea planurilor si bugetelor pentru urmatorul exercitiu financiar.

Astfel, urmarim atat presa de specialitate din domeniile de retail online si financiar. In plus, ne bazam si pe prognozele guvernului Romaniei, BNR si Comisiei Europene in privinta indicatorilor macroeconomici.

Toate aceste date coroborate cu discutiile purtate cu salariatii, clientii si principalii furnizori ne indreptatesc sa credem ca procesul nostru de prognoza a activitatii viitoare a companiei este suficient de bine fundamentat.

### **14. O DECLARATIE REFERITOARE LA POLITICA SI PRACTICA PRIVIND DIVIDENDELE, IN CONCORDANTA CU PRINCIPIILE DE GUVERNANTA CORPORATIVA PENTRU SOCIETATILE LISTATE PE ATS:**

---

Deoarece nu anticipam recuperarea imediata a pierderilor reportate din exercitiile financiare precedente nu exista o politica de dividend formalizata.

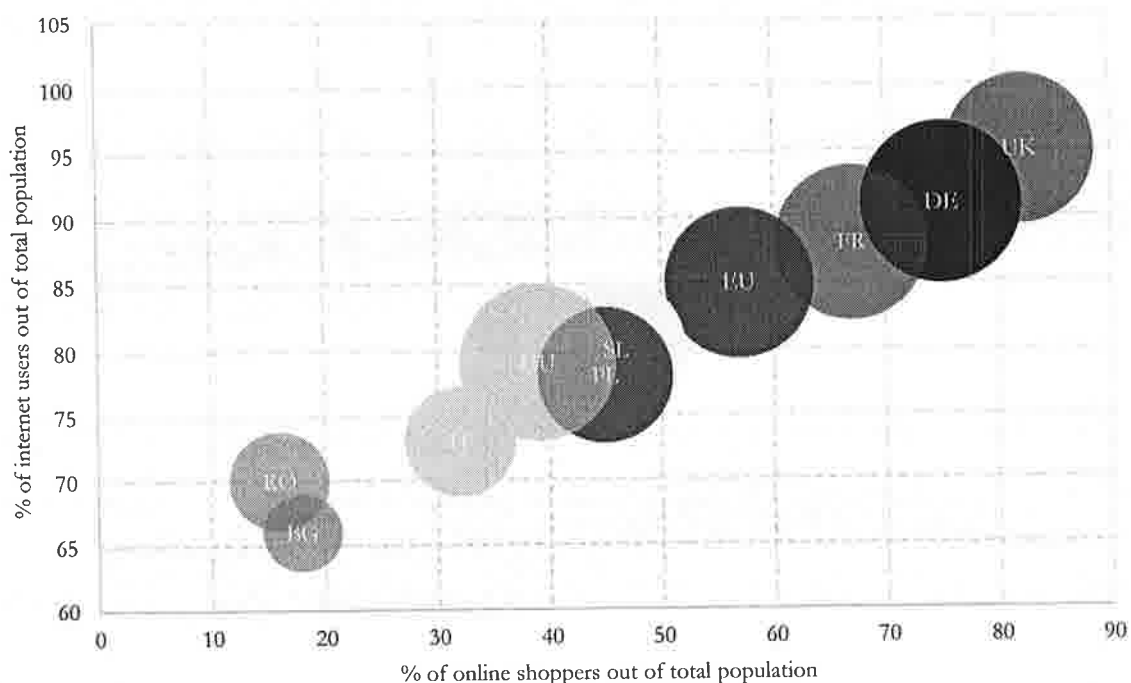
Managementul societatii isi propune sa intocmeasca si sa supuna aprobarii actionarilor o astfel de politica de indata ce va deveni evident ca punerea ei in practica ar deveni fezabila. Ca punct de reper in acest sens avem acoperirea in totalitate a pierderilor reportate, mentionate mai sus si estimari pozitive cel putin privind rezultatul net al exercitiului financiar urmator celui in care se va realiza efectiv acoperirea.

### **15. DESCRIEREA PLANULUI DE DEZVOLTARE A AFACERII:**

---

Odata cu anul 2017, Elefant.ro a intrat intr-o noua faza a dezvoltarii sale pentru a putea face fata cresterii comertului electronic din Romania.

Bubble size: ecommerce revenue as % of total enterprise turnover (excl. financial services)



Astfel, în 2017 ponderea populației care efectua comenzi online a crescut cu 5 puncte procentuale față de anul anterior, de la 12 la 17%. Această creștere este coroborată cu penetrarea internetului în România (creștere de la 60% din populație la ~70%, conform Eurostat), implicând astfel un potențial de dezvoltare semnificativ mai ales în segmentul e-commerce.

În același timp, piața cumpărăturilor online este estimată să crească anual cu aproximativ 21% până în 2022, conform analiștilor din industrie (ex. TechRadar, Statista, Ecommerce Europe etc). În același timp, devine esențială experiența clientului pe platformele mobile, având în vedere creșterea ratei de adopție a smartphone-urilor atât în centrele metropolitane mari (București, Cluj, Iași, Sibiu, Brașov, Constanța etc.) cât și în geografiile urbane mai mici sau chiar semi-urbane/ rurale.

În acest context, Elefant Online S.A. a demarat un proces de optimizare atât a platformei tehnologice (prin migrarea la o soluție de calibrul internațional, de tip Software-as-a-Service) cât și a strategiilor comerciale și de marketing, pentru a adresa mai specific nevoile clienților, într-un mod mai eficient pentru companie.

Asadar, Compania estimează creșteri ale profitabilității facilitate de optimizări în:

- Strategia de livrare către clienți:
  - Introducerii unui soft nou de selecție curieri în dependență de mai mulți parametri (adresă, volumetrie, cost extra km), care va reduce costurile cu procesarea comenzilor
  - Monetizarea serviciilor de procesare și livrare a comenzilor prin intermediul rețelei Elefant.ro - mărirea taxelor de transport prin curier, cât și prin punctele de livrare; introducerea taxelor de procesare
- Strategia de marketing – începând cu 2018 Elefant Online S.A. își recalibrează strategia de marketing pentru a-și eficientiza cheltuielile per client achiziționat în funcție de canalele utilizate, odată cu implementarea platformei noi care va permite o abordare mult mai personalizată și mai bine mulată pe nevoile potențialilor clienți – ca urmare a acestor schimbări, costul agregat de marketing va scădea (ca pondere în cifra de afaceri netă) de la 6.8% în 2017 la 3.2% în 2022.

Creșterea viitoare este fundamentată pe potențialul pieței locale de adopție atât a internetului, cât și a consumului facilitat de mediul online. Pentru a fi capabil de absorbția unei astfel de cereri din piață, Elefant.ro planuiește dezvoltarea unei platforme de tip marketplace în viitor, prin intermediul careia

sa ofere accesul la rețeaua sa de puncte de livrare și, mai important, la milioanele de clienți, furnizorilor terți interesați. Așadar, orice comerciant extern, odată ce este validat de Elefant Online S.A. (pentru a asigura calitatea produselor listate pe platforma) va putea lista produsele proprii pe platforma Elefant.ro, pentru ca ulterior să fie comandate și livrate oriunde în țară.

De asemenea, odată cu lansarea unei platforme noi, Elefant.ro pregătește și lansarea unei aplicații mobile noi, dedicate publicului din ce în ce mai numeros care își efectuează cumpărături prin smartphone.

Din punctul de vedere al categoriilor, Elefant.ro este deja lider de piață în câteva segmente cheie (carti, parfumuri, ceasuri), însă planuiește să se extindă și să-și întărească poziția (în funcție de nevoile clienților săi) în categorii cu potențial de creștere semnificativ precum: carte străină, jucării, copii și bebe, casa și decor.

Ca urmare a programului de creștere a eficienței operațiunilor, managementul își propune creșteri ale veniturilor mai puțin accelerate (din punct de vedere procentual) față de creșterile istorice. Pe de altă parte, evoluția estimată este deasupra nivelului de creștere general al pieței, dar și peste creșterile obținute de restul jucătorilor mari din piața online-lui din România.

- Proiectia 2019 – 2022 (bugetul în format tabelar în Anexe, va fi aprobată de către CA până la finalul trimestrului I 2019)

Pentru următorii 5 ani (2018-2022) Elefant Online S.A. își propusese o creștere a cifrei de afaceri (neta) de 24% anual (în medie) sau un CAGR de 20% pe aceeași perioadă. Principala premiza folosită pentru proiectia prezentată este: migrarea consumatorilor din retail-ul clasic în retailul online. Actualmente, numărul de utilizatori internet în România este de 9 milioane persoane, din care doar 2.5 milioane au făcut achiziții online. Creșterea proiectată este mai mică față de cea istorică prin care a trecut Elefant.ro (CAGR în perioada anilor 2012-2017 a fost de 41%) din următoarele raționamente:

1. Elefant Online S.A. își propune atingerea unui EBITDA pozitiv în 2021. Acest target implică operarea unor optimizări ale următoarelor procese:
  - Tehnologie – replatformizarea site-lui curent. Aceasta presupune trecerea la o soluție nouă, de tip SAAS. Urmare a acestei transformări costurile aferente proceselor Tehnologice se diminuează cu RON 4 – 5 milioane începând cu ultimul trimestru al 2018.
  - Transport către clienți - va trece prin următoarele schimbări, care vor crește profitabilitatea acestei linii de business:
    - Reducerea costurilor, ca urmare a introducerii unui soft nou de selecție curieri în dependență de mai mulți parametri (adresa, volumetrie, cost extra km)
    - Creșterea veniturilor prin schimbarea politicii comerciale și anume: mărirea taxelor de transport prin curier, cât și prin punctele de livrare; introducerea taxelor de procesare
  - Efortul de marketing – începând cu 2018 Elefant Online S.A. trece printr-o schimbare a strategiei de marketing (structura, efort per canal digital, UI/UX al site-lui nou, introducerea programe de fidelizare). Urmare acestor schimbări costul de marketing va scădea (ca pondere în cifra de afaceri netă) de la 6.8% în 2017 la 3.2% în 2022.

Urmare a programului inițiat de creștere a eficienței ale proceselor interne (menționate mai sus), care vor duce la o reducere a costurilor operaționale, managementul își propune creșteri ale veniturilor mai puțin accelerate, în comparație cu creșterile istorice. Dar în același timp, creșterile propuse sunt peste nivelul de creștere generală a pieței și creșterile obținute de restul jucătorilor mari din piața online-lui din România.

2. O politică comercială mai puțin agresivă, care se va manifesta prin preturi mai puțin agresive, respectiv o marjă brută constantă pe durata întregii perioade de 2018-2022.

## 16. FACTORI DE RISC

---

Investitiile in Obligatiuni implica anumite riscuri si sunt adecvate pentru investitorii care (singuri sau impreuna cu un consultant corespunzator in domeniul financiar) sunt capabili sa evalueze riscurile si avantajele unei astfel de investitii si care dispun de resurse financiare suficiente pentru a suporta eventualele pierderi care ar putea rezulta din aceasta. Inainte de a investi in obligatiuni, investitorii trebuie sa analizeze cu atentie factorii de risc asociati oricarei investitii in Obligatiuni, activitatii Emitentului si a industriei in care Emitentul isi desfasoara activitatea, precum si toate celelalte informatii continute in acest Prospect.

Aparitia oricarua dintre riscurile ce urmeaza a fi descrise mai jos ar putea afecta in mod negativ activitatea Emitentului, perspectivele Emitentului, rezultatele operationale si situatia financiara a Emitentului, respectiv ar putea afecta abilitatea Emitentului de a-si indeplini obligatiile aferente Obligatiunilor iar Detinatorii de Obligatiuni ar putea pierde investitia in mod integral sau partial.

Ordinea prezentarii factorilor de risc este aleatorie si nu reprezinta o ordine a importantei factorilor de risc, de asemenea lista nu se rezuma doar la factorii ce urmeaza a fi enumerati, abilitatea Emitentului de a-si onora obligatiile in legatura cu Obligatiunile poate fi afectata si de alti factori de risc suplimentari pe care Emitentul nu i-a considerat factori de risc in momentul intocmirii acestui prospect.

### 16.1. Riscuri legate de natura activitatii

#### Riscul de piata

*Activitatea companiei depinde de evolutiile economice, demografice si de piata din Romania si Republica Moldova.*

Cele doua pietele principale pe care activeaza Emitentul sunt localizate in Romania si Republica Moldova, ca atare activitatea companiei este dependenta de evolutia economica si de inclinatia marginala spre consum a populatiei din cele doua regiuni.

Fata de pietele dezvoltate, economia romaneasca se confrunta cu riscuri mai mari, aceste riscuri putand fi atat de natura economica cat si de natura politica sau juridica. De asemenea, influentele economice si politice nefavorabile din tarile vecine sau inregistrate chiar la nivel global care sunt in afara controlului nostru, precum turbulente economice, schimbari in cerintele de reglementare, starea pietelor financiare si evolutiile ratelor de dobanda si a inflatiei, pot avea un efect negativ de contagiune asupra PIB-ului Romaniei, comertului extern sau al economiei in ansamblu. Astfel de evenimente coroborate cu deteriorarea conditiilor economice din Romania sau la nivel global pot conduce la evolutia negativa a principalilor indicatori macroeconomici si la deteriorarea mediului de afaceri care poate influenta situatia financiara atat a Emitentului cat si partenerilor de afaceri.

Conducerea nu poate estima in mod fiabil efectele asupra pozitiei financiare a Societatii a scaderii in continuare a lichiditatii pietelor financiare si a cresterii volatilitatii cursului de schimb al monedei nationale si a indicilor pietelor de capital.

Societatea practica o politica de preturi prin care urmareste modificarea acestora functie de evolutia preturilor pe piata. Nivelul preturilor practicat este unul competitiv in ceea ce priveste concurenta pe plan local.

**Reducerea ratingurilor de credit ale Romaniei de catre o agentie internationala de rating poate avea un impact negativ asupra activitatii Emitentului**

Reducerea ratingurilor de credit ale Romaniei de catre agentile internationale de rating pot influenta in mod negativ ratingul de credit al obligatiunilor sau a altor datorii existente ale Emitentului, cat si capacitatea acestuia de a atrage finantare suplimentara. Aceste evenimente pot afecta capacitatea emitentului de a sustine cheltuielile de capital si de refinantare sau de rambursare a datoriei si poate avea un efect negativ semnificativ asupra activitatii, a perspectivelor si asupra situatiei financiare a Emitentului. Emisiunea prezenta de obligatiuni (ELEF21) si Emitentul nu au in prezent rating, dar in general atunci cand scade ratingul unui tari, se degradeaza si ratingul de credit al companiilor ce isi au sediul central in tara respectiva. Astfel, in cazul in care s-ar degrada ratingul Romaniei, unde Emitentul isi deruleaza majoritatea activitatilor si are sediul central, cel probabil s-ar inrautati perceptia investitorilor asupra datoriilor companiei.

### **Riscul valutar si de inflatie**

In prezent, leul este supus unui regim al cursului de schimb de variatie controlata in care valoarea monedei nationale fata de monedele straine este determinata pe piata valutara interbancara. Acest regim de variatie controlata a cursului de schimb al leului fata de monedele straine presupune utilizarea tintelor de inflatie ca ancora principala pentru politica monetara, oferind posibilitatea unui raspuns flexibil din partea politicii monetare la socurile neprevazute ce pot impacta in mod negativ economia.

Leul este moneda functionala a Emitentului, insa societatea efectueaza tranzactii exprimate si in alte valute, prin urmare existand riscul de reducere sau crestere a valorii activelor monetare nete detinute in lei romanesti.

In prezent, Societatea este expusa riscului valutar prin numerarul si echivalentele de numerar, investitiile pe termen scurt, precum si prin achizitiile realizate in alta moneda decat cea functionala. Monedele care expun Societatea la acest risc sunt, in principal, EUR, USD si GBP. Datoriile in valuta sunt ulterior exprimate in lei, la cursul de schimb de la data bilantului, comunicat la Banca Nationala a Romaniei. Diferentele rezultate sunt incluse in contul de profit si pierdere, dar nu afecteaza fluxul de numerar pana in momentul lichidarii datoriei.

Expunerea Societatii la riscul valutar a fost nesemnificativa.

Orice degradare viitoare a perspectivelor economice mondiale poate conduce la deprecierea ulterioara a leului ce ar putea afecta negativ situatia economica si financiara a tarii. De asemenea o rata a inflatiei peste nivelul asteptat ar putea determina scaderea puterii de cumparare si poate afecta increderea consumatorilor, aspecte ce pot avea un impact negativ semnificativ asupra situatiei financiare ale Emitentului.

### **Riscul de indatorare a societatii**

Societatea are un grad de indatorare la 31 decembrie 2018 de 109.7% (2016: 87%; 2017: 95%;), si estimam urmatorii indicatori pentru 31 decembrie 2019 de 96% (2020: 97%; 2021: 89%; 2022: 75%). Societatea a negociat conditii avantajoase cu furnizorii fiind posibil marirea perioade de achitare a datoriilor comerciale. La 31 decembrie 2018 furnizorii sunt in proportie de 66% din total datorii (2016: 73%; 2017: 72%). Masurile pe care le intreprinde Societatea in vederea diminuarii gradului de indatorare al societatii, inclusiv in vederea remedierii situatiei referitoare la activele nete (respectiv, capitalurile proprii), negative:

- Cresterea profitabilitatii prin marirea marjei brute si optimizarea/reducerea costurilor. Marirea marjei brute este reprezinta focusul Societatii, fiind gradual crescuta pe masura cresterii volumelor de articole achizitionate si obtinerii de reduceri mai mari de la furnizori, dar si prin introducerea unui mecanism de setare automatizata preturilor in platforma web
- Majorari de capital social prin infuziuni anuale de la actionari

In cazul neconformarii Societatii cu prevederile (rambursare principal si dobanda, mentinerea valorii stocurilor ipotecate la un nivel minim) contractelor de credit aflate in derulare exista riscul ca una sau

mai multe dintre aceste entitati creditoare sa initieze procedura de insolventa impotriva Societatii. Intr-un astfel de caz ar putea fi afectate (integral sau partial) platile catre investitorii in obligatiuni ELEF21 ce ar trebui facute dupa data la care ar fi declarata in mod oficial insolventa Societatii.”

### **Riscul ratei de dobanda**

Cresterea ratei dobanzii poate avea efecte negative asupra sectorului de activitate al Emitentului si poate afecta in mod nefavorabil situatia financiara si perspectivele de dezvoltare ale acestuia, de aceea abilitatea Emitentului de a accesa finantare pe termen scurt si lung este la costuri rezonabile ce pot fi sustinute fara a pune in pericol activele companiei este esentiala.

Conducerea Societatii revizuieste pozitia fata de dobanda de platit / de primit si monitorizeaza riscurile potentiale intr-o maniera continua.

Expunerea Societatii la riscul modificarilor ratei dobanzii se refera in principal la imprumuturile purtatoare de dobanda variabila pe care Societatea le are pe termen scurt. Politica Societatii este de a administra costul dobanzii printr-o monitorizare a conditiilor pietii si analiza impactului acestora asupra costului imprumuturilor atrase, cu scopul determinarii necesitatii de a schimba sursa de imprumut.

Societatea a avut urmatoorii indicatori privind acoperirea dobanzilor, la 31 decembrie 2018 de -16 (31 decembrie 2017 de -23; 2016: -19). De asemenea societatea prognozeaza o imbunatatire la finalul anului 2019 de -6 (2020: -3; 2021: +2; 2022: +7).

### **Riscul de credit**

Conducerea Societatii monitorizeaza indeaproape si in mod constant expunerea la riscul de credit. Societatea considera ca nu sunt necesare alte garantii suplimentare pentru a sustine instrumentele financiare, datorita faptului ca singurele imprumuturi financiare existente sunt doar cele catre una din entitatile afiliate iar durata contractului poate fi prelungita, la nevoie.

Societatea desfasoara relatii comerciale numai cu terti recunoscuti, care justifica finantarea pe credit. Politica Societatii este ca toti clientii care doresc sa desfasoare relatii comerciale in conditii de creditare fac obiectul procedurilor de verificare. Mai mult decat atat, soldurile de creante sunt monitorizate permanent, avand ca rezultat o expunere controlabila a Societatii la riscul unor creante neincasabile.

### **Costul de oportunitate**

Posibilitatile de investitii care sa corespunda criteriilor de investitii ale Emitentului depind de situatia pietelor financiare, situatia economica locala si globala dar si de principalii competitori ai companiei. Emitentul nu poate garanta identificarea unor noi oportunitati de investitii care sa fie in acord cu criteriile ce sunt necesare a fi indeplinite inainte de a se lua decizia de investitie.

### **Schimbari ale sistemului juridic si cadrul legislativ din Romania**

Sistemul juridic si cadrul legislativ din Romania se afla intr-un proces continuu de dezvoltare, ce implica schimbari dese asupra legislatiei in vigoare sau modificarea acesteia. Sistemul juridic din Romania nu este la nivelul altor state europene, legislatia poate fi aplicata intr-o maniera inconsecventa si in anumite cazuri deciziile organelor de justitie intarziand sa apara in termen util si rezonabil. Impredictibilitate si nesiguranta, doua trasaturi ce caracterizeaza sistemul judiciar din Romania pot impacta in mod negativ economia si ar putea determina un mediu nesigur pentru investitorii straini dar si pentru cei autohtoni, in consecinta afectand activitatea Emitentului, rezultatele financiare si perspectivele de dezvoltare ale acestuia.

### **Modificarea reglementarilor fiscale**

In ultimii ani, cadrul legislativ-fiscal din Romania a suferit modificari frecvente ceea ce a condus la caracterizarea mediului fiscal autohton ca fiind unul impredictibil. Luand in considerare situatia actuala a economiei Romanesti si a activitatii de comert exterior, guvernul Romaniei a urmarit si va urmarii in continuare implementarea unor masuri de austeritate pentru a corecta atat dezechilibrul inregistrat la

nivel bugetar cat si cel inregistrat la nivelul balantei comerciale. Modificarile viitoare aduse politicii fiscale, coroborate cu frecventa acestor modificari pot afecta in sens negativ atat mediul economic cat si activitatea si perspectivele de dezvoltare ale Emitentului.

### **Lipsa informatiilor oficiale sau calitatea slaba a acestora**

Seturile de date sau statisticile oficiale si alte date publicate de catre institutiile de profil pot fi incomplete sau pot prezenta un grad mai scazut de corectitudine si incredere fata de cele ale tarilor dezvoltate. Prin urmare, datele utilizate in proiectiile de piata si estimarile pot sa nu fie exacte.

### **Riscul generat de utilizarea informatiilor tehnologice (IT)**

Emitentul depinde intr-o masura semnificativa de sistemele IT ale grupului, avand ca principal generator de venituri site-ul [www.elefant.ro](http://www.elefant.ro). Compania isi deruleaza activitatea in sectorul de comert prin intermediul caselor de comenzi sau prin Internet, utilizand pagina online Elefant.ro pentru a comercializa produse, a inregistra comenzi, a derula promotii, a informa clientii de noile produse si campanii ale companiei.

Emitentul investeste in dezvoltarea site-ului pentru a putea opera si in cazul unui trafic ridicat in timpul promotiilor derulate de acesta, pentru a putea primi comenzi si a afisa in timp real situatia stocurilor si pentru a putea informa clientul daca produsul este in continuare disponibil.

O defectiune a sistemului Emitentului ar putea avea ca efect intreruperea activitatii, pierderea de posibile comenzi si chiar a potentialilor clienti.

Noile reglementari, precum GDPR, pot afecta activitatea Emitentului, acesta nemaiputand sa trimita diverse informatii clientilor, astfel scazand vizibilitatea promotiilor derulate pe pagina online si scazand traficul, si posibil chiar reducerea nivelului veniturilor pana la gasirea unei alte alternative pentru a contacta clientii existenti si atragerea unor alti clienti potentiali.

## **16.2. 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 Memorandum 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 piete 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.

### ***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 Memorandum.

### ***Modificare legislativa***

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

### ***Imposibilitatea listarii Obligatiunilor la 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 la 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 la BVB la data estimata sau la orice alta data.

### ***Obligatiunile pot sa nu fie tranzactionate in mod activ***

Ulterior admiterii la tranzactionare in cadrul Sistemului Alternativ 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 ATS 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.

## **17. INFORMATII PRIVIND VALORILE MOBILIARE CE URMEAZA A FI ADMISE LA TRANZACTIONARE; INFORMATII CU PRIVIRE LA OFERTE DE VALORI MOBILIARE DERULATE IN PERIOADA DE 12 LUNI ANTERIOARA LISTARII**

### **17.1 INFORMATII PRIVIND VALORILE MOBILIARE CE URMEAZA A FI ADMISE LA TRANZACTIONARE**

In baza Hotararii Adunarii Gernerale Extraordinare a Actionarilor Elefant Online S.A. din data de 21.06.2018 si a Deciziei Consiliului de Administratie al Elefant Online S.A. din data de 28.06.2018 Emitentul a primit aprobarea pentru emiterea unui numar de 58,000 obligatiuni corporative nominative, negarantate, neconvertibile, în formă dematerializată, denominate în lei, cu valoare nominală de 100 (una sută) lei și în valoare totală de 5,800,000 (cinci milioane opt sute mii lei), cu o rata a dobânzii anuale de maxim 9% pe an si o scadența de minim 36 de luni de la data la care se va efectua anunțul de încheiere cu succes a plasamentului privat, pentru a fi oferite investitorilor în România în cadrul unui „plasament privat” (oferta de obligațiuni adresată unui număr de mai puțin de 150 de investitori persoane fizice și juridice, altele decat investitorii profesionali). In funcție de interesul exprimat al investitorilor, emisiunea astfel aprobata putea fi suplimentata pana la 140,000 de obligațiuni având aceleași caracteristici enumerate mai sus, cu o valoare totală de 14,000,000 lei, fara ca acest lucru sa presupuna o noua emisiune de obligatiuni.

Ca urmare, Emitentul a derulat prin intermediul SSIF Tradeville S.A. in perioada 10.09.2018 – 21.09.2018 o oferta de obligațiuni adresată unui număr de mai puțin de 150 de investitori persoane fizice și juridice, altele decat investitorii profesionali. In urma acesteia au fost emise de catre Elefant Online S.A. un numar de 76,514 de obligatiuni corporative negarantate, denominate in lei, cu o valoare nominala individuala de 100 lei/obligatiune si o valoare totala de 7,651,400.00 lei, emise in 26.09.2018, cu scadenta 27.09.2021 si o rata anuala a cuponului de 9%, cupoanele fiind platibile semestrial.

In cadrul plasamentului au fost emise obligatiuni catre 61 de investitori persoane fizice (dintre care 1 persoana fizica straina si 60 de persoane fizice romane) si 4 investitori persoane juridice (dintre care 4 persoane juridice romane).

#### **Calculul dobanzii**

Obligatiunile ce fac obiectul prezentului Memorandum intocmit in vederea admitterii la tranzactionare in cadrul Sistemului Alternativ de Tranzactionare administrat de Bursa de Valori Bucuresti sunt purtatoare de dobanda incepand cu Data de emisiune, respectiv 26 septembrie 2018. Agentul de calcul al dobanzilor este Elefant Online S.A.

Rata nominala anuala a Cuponului (sau rata nominala anuala a dobanzii) este fixa de 9% pe an, platibila semestrial la Data de Plata a Cuponului. Dobanda (Cuponul) 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". Ca atare, valoarea unui Cupon se va calcula astfel:

$$\text{Cupon} = (\text{Data Cupon curent} - \text{Data Cupon precedent}) / 365 \times 9\% \times \text{Principalul ramas nerambursat la Data Cupon curent}$$

Randamentul anual brut la scadenta se calculeaza pe baza pretului de emisiune si in functie de Rata anuala fixa a Cuponului de 9% per an.

#### **Plata Cuponului (Dobanzii) si a principalului**

Toate platile privind obligatiunile emise (plati de Cupon si rambursarea de principal), vor fi efectuate la Data Cupon Curent 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 (valoarea nominala – acolo unde este cazul) vor fi efectuate semestrial catre detinatorii de obligatiuni inregistrati la datele de referinta, in termen de 7 (sapte) zile lucratoare de la data de referinta.

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

Nr crt	Rata cupon %	Data cupon precedent [LL/ZZ/AAAA]	Data referinta [LL/ZZ/AAAA]	Data cupon curent [LL/ZZ/AAAA]	Data ex-cupon [LL/ZZ/AAAA]	Principal	Perioada cupon* [zile]
1	9.00%	09/26/2018	03/18/2019	03/27/2019	03/19/2019		182
2	9.00%	03/27/2019	09/17/2019	09/26/2019	09/18/2019		183
3	9.00%	09/26/2019	03/17/2020	03/26/2020	03/18/2020		182
4	9.00%	03/26/2020	09/16/2020	09/25/2020	09/17/2020		183
5	9.00%	09/25/2020	03/17/2021	03/26/2021	03/18/2021		182
6	9.00%	03/26/2021	09/16/2021	09/27/2021	09/17/2021	100.00	185

\* Data Cupon curent – Data Cupon precedent [sau] Data Emisiune (dupa caz)

Data ex-cupon (pentru obligatiuni) – data de decontare a tranzactiilor incheiate prin sistemul B.V.B., data de la care cumparatorii unei obligatiuni nu mai beneficiaza de plata cuponului curent si/sau a unei cote-parti din principal. Data ex-cupon este ziua lucratoare imediat urmatoare datei de referinta si marcheaza inceputul perioadei ex-cupon.

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

Ultima Data Cupon va fi Data Scadentei, respectiv la implinirea a 3 ani de la Data de Emisiune, cand Obligatiunile emise vor fi rascumparate la valoarea nominala.

Obligatiunile emise nu pot fi rascumparate anticipat.

Termenul de prescriptie privind eventuale pretentii formulate impotriva Emitentului cu privire la plata principalului sau a Cupoanelor in legatura cu Obligatiunile este de 3 (trei) ani de la data scadentei platii respective.

Agentul de plata desemnat este Banca Transilvania S.A.

Emitentul isi rezerva dreptul de a schimba Agentul de Plata in orice moment cu conditia sa existe, in orice moment, 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 sub forma unui Raport Curent pe website-ul Emitentului si pe website-ul Bursei de Valori Bucuresti.

#### **Destinatia fondurilor:**

Fondurile atrase prin emisiunea de obligatiuni care face obiectul prezentului memorandum vor fi utilizate in derularea activitatii curente a Emitentului.

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

Societatea nu a derulat oferte de valori mobiliare in ultimele 12 luni.

## 18. PLANURI LEGATE DE OPERATIUNI VIITOARE PE PIATA DE CAPITAL.

La data intocmirii prezentului memorandum, Elefant Online S.A. si-a propus admiterea la tranzactionare si tranzactionarea obligatiunilor emise in data de 26.09.2018 in cadrul sistemului alternativ de tranzactionare administrat de catre Bursa de Valori Bucuresti. Emitentul declara ca nu a solicitat si nu va solicita admiterea la tranzactionare a obligatiunilor emise intr-un alt stat membru.

Elefant Online S.A. nu exclude posibilitatea listarii pe BVB - pe piata reglementata sau pe AeRO. De asemenea, exista posibilitatea atragerii de capital prin sistemul de tranzactionare al BVB prin emisiuni viitoare de obligatiuni, in functie de nevoia de capital si conditiile de piata mai avantajoase.

Astfel, in afara de prezenta emisiune de obligatiuni (ce face deja obiectul procesului de listare pe sistemul ATS al BVB) se au in vedere eventuale noi emisiuni de obligatiuni si chiar listarea actiunilor ordinare ale Emitentului intr-un orizont de cel putin doi ani, fiind vizat in prima faza sistemul ATS al BVB. Totusi, in special in cazul actiunilor Societatii nu este exlusa nici piata reglementata administrata de BVB. Pentru a evita orice neclaritate, desi Societatea nu exclude operatiunile de finante corporative ante-mentionate, nu isi asuma in prezent nicio obligatie in acest sens dincolo de listarea pe sistemul ATS al BVB al emisiunii de obligatiuni ELEF21.

## 19. NUMELE AUDITORILOR:

Incepand cu 2014 situatiile financiare ale Companiei sunt auditate de catre KPMG Romania (KPMG Audit SRL, CUI 12997279, nr. REGCOM J40/4439/11.05.2000) conform standardelor de contabilitate locale (RAS).

Incepand cu 2016 situatiile financiare ale Companiei sunt auditate si raportate conform standardelor locale si internationale (RAS si IFRS). Pe intreaga durata a perioadei 2014 – 2017 situatiile financiare anuale au fost auditate de catre KPMG.

## 20. SOCIETATI AFILIATE SI PROCENTUL DE ACTIUNI DETINUTE:

Elefant Online S.A. are in prezent doua subsidiare:

- Mammoth Software SRL, subsidiara detinuta in proportie de 100% de Elefant Online S.A. creata in scopul externalizarii/separarii intr-o entitate separata a activitatilor legate de Web development
- Online Mall SRL Republica Moldova, subsidiara detinuta in proportie de 100% de Elefant Online S.A., creata pentru operarea business-ului pe teritoriul Republicii Moldova.

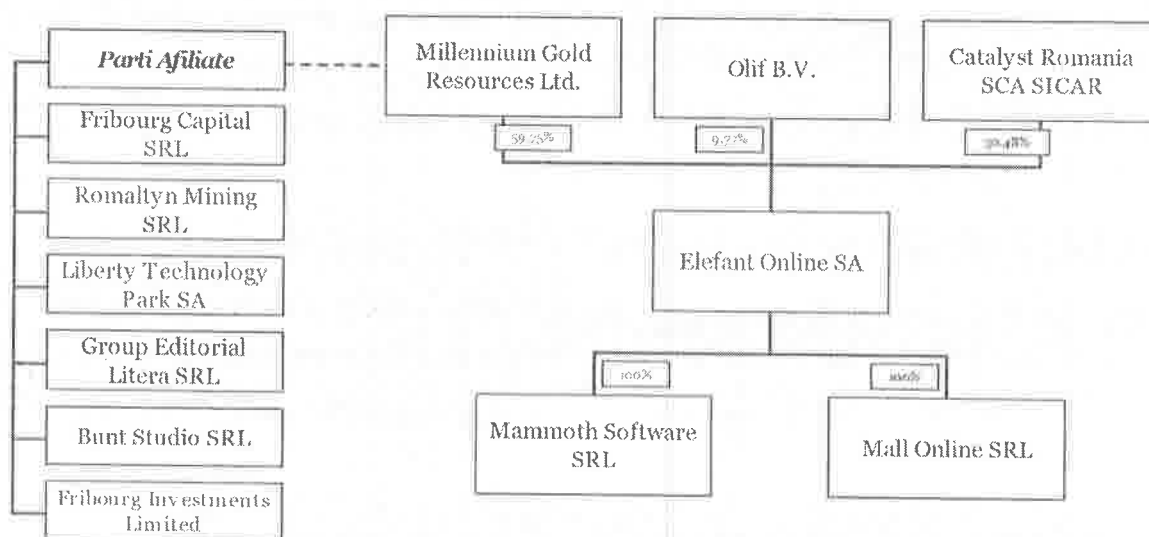
In tabelul de mai jos prezentam societatile afiliate ale Elefant Online S.A.:

Nume societate	Natura relatiei	Tara de origine
Fribourg Capital SRL	persoane juridice afiliate (entitati din cadrul grupului)	Romania
Romaltyn Mining SRL	persoane juridice afiliate (entitati din cadrul grupului)	Romania
Liberty Technology Park SA	persoane juridice afiliate (entitati din cadrul grupului)	Romania
Group Editorial Litera SRL	persoane juridice afiliate (entitati din cadrul grupului)	Romania
Bunt Studio SRL	persoane juridice afiliate (entitati din cadrul grupului)	Romania
Fribourg Investments Limited	persoane juridice afiliate (entitati din cadrul grupului)	Cipru
Catalyst Romania SCA SICAR	persoane juridice afiliate (entitati din cadrul grupului)	Luxemburg
Mammoth Software	persoane juridice afiliate (entitati din cadrul grupului)	Romania

Mall Online SRL	persoane juridice afiliate (entitati din cadrul grupului)	Republica Moldova
Olif B.V.	persoane juridice afiliate (entitati din cadrul grupului)	Olanda

Din lista de persoane juridice afiliate, doua dintre acestea, Mammoth Software si Mall Online SRL reprezinta subsidiare detinute in proportie de 100% de catre Elefant Online S.A. Fribourg Capital SRL este un manager de fonduri de investiti activ in Romania si Republica Moldova ce conduce consortii de investitori Millennium Gold Resources Ltd, actionar majoritar al Emitenului. (avand un procent de detinere de 59.75%). Liberty Technology Park SA reprezinta cel mai relevant proiect al Fribourg Capital SRL, persoana juridica afiliata Emitentului Catalyst Romania SCA SICAR si Olif BV sunt alti actionari ai Emitentului detinand participatii in proportie de 30.48%, respectiv 9.77%. Grupul Editorial Litera SRL este inclus in lista persoanelor juridice afiliate datorita relatiei dintre co-fondatorul companiei Elefant Online S.A. care este in acelasi timp si fondatorul Grupului Editorial Litera SRL.

La 30 august 2018 Elefant Online SA are urmatoarea structura:



## **ANEXE:**

### **1. ACTUL CONSTITUTIV AL SOCIETATII**

**Document anexat.**

## 2. Sinteza rezultatelor financiare / contul de profit si pierdere, cu includerea rezultatelor partiale, cu explicatia variatiilor semnificative pentru ultimii 3 ani - anual si ultimul semestrial.

- Sinteza rezultate financiare/contul de profit si pierdere pentru anii 2016 – 2017

<b>Contul de profit si pierdere</b>				
milioane RON				
	31 decembrie			
	2014	2015	2016	2017
	(auditat)	(auditat)	(auditat)	(auditat)
<b>VENITURI DIN EXPLOATARE</b>				
<b>Cifra de afaceri</b>				
Venituri din vanzarea marfurilor	46.1	73.1	109.5	125.7
Venituri din servicii prestate	2.3	4.4	4.6	4.9
Reduceri comerciale acordate	0.1	(0.0)	0.8	(0.4)
<b>Cifra de afaceri neta</b>	<b>48.3</b>	<b>77.5</b>	<b>113.3</b>	<b>131.0</b>
Venituri din productia de imobilizari necorporale si corporale	0.3	0.2	2.4	3.2
Alte venituri de exploatare	1.9	0.0	0.5	1.4
<b>Total venituri din exploatare</b>	<b>50.6</b>	<b>77.8</b>	<b>116.2</b>	<b>135.5</b>
<b>CHELTUIELI DIN EXPLOATARE</b>				
Cheltuieli privind marfurile	37.6	60.0	90.7	107.5
Reduceri comerciale primite	2.5	2.0	2.4	4.0
Cheltuieli cu combustibilul si alte materialele consumabile	0.5	0.8	0.0	0.1
Alte cheltuieli materiale	0.4	0.3	1.8	2.3
Cheltuieli cu energia si apa	0.1	0.3	0.3	0.4
Cheltuieli cu personalul, din care	5.2	6.4	11.9	18.8
Ajustari de valoare privind imobilizarile corporale si necorporale	0.9	1.7	2.6	4.1
Ajustari de valoare privind activele circulante, din care	1.2	0.2	(0.3)	(0.4)
Cheltuieli privind prestatiile externe	12.6	18.6	27.1	26.4
Cheltuieli cu alte impozite si taxe	0.1	0.2	0.4	0.4
Alte cheltuieli de exploatare	0.1	0.2	0.2	0.6
<b>Total cheltuieli de exploatare</b>	<b>56.2</b>	<b>86.7</b>	<b>132.2</b>	<b>156.1</b>
<b>Profitul sau pierderea din exploatare</b>	<b>(5.7)</b>	<b>(9.0)</b>	<b>(16.0)</b>	<b>(20.6)</b>
<b>VENITURI FINANCIARE</b>				
Venituri din dobanzi	0.0	0.0	0.0	0.0
Venituri din diferente de curs valutar	0.6	0.3	0.7	0.6
Alte venituri financiare	0.3	0.0	-	-
<b>Total venituri financiare</b>	<b>0.9</b>	<b>0.3</b>	<b>0.7</b>	<b>0.6</b>
<b>CHELTUIELI FINANCIARE</b>				
Cheltuieli privind dobanzile	0.5	0.4	0.7	0.7
Cheltuieli privind diferentele de curs valutar	0.8	0.6	0.7	1.0
Alte cheltuieli financiare	0.3	-	-	-
<b>Total cheltuieli financiare</b>	<b>1.6</b>	<b>1.1</b>	<b>1.4</b>	<b>1.7</b>
<b>Profit sau pierdere financiar(a)</b>	<b>(0.7)</b>	<b>(0.7)</b>	<b>(0.8)</b>	<b>(1.2)</b>
<b>PROFITUL SAU PERDEREA BRUT(A)</b>	<b>(6.3)</b>	<b>(9.7)</b>	<b>(16.8)</b>	<b>(21.7)</b>
Impozit pe profit	-	-	-	-
<b>PROFITUL SAU PIERDEREA NET(A) A EXERCITIULUI FINANCIAR</b>	<b>(6.3)</b>	<b>(9.7)</b>	<b>(16.8)</b>	<b>(21.7)</b>

Sursa: Situatii financiare Elefant Online S.A.

• **Sinteza rezultate (semianuale) financiare/contul de profit si pierdere pentru anii 2014 – 2018**

**Contul de profit si pierdere**

milioane RON

	30 iunie					Nota
	2014 (neauditat)	2015 (neauditat)	2016 (neauditat)	2017 (neauditat)	2018 (neauditat)	
<b>VENITURI DIN EXPLOATARE</b>						
<b>Cifra de afaceri</b>						
Venituri din vanzarea marfurilor	16.3	30.4	43.3	54.1	56.4	
Venituri din servicii prestate	0.7	1.7	2.3	2.3	3.3	
Reduceri comerciale acordate	0.0	0.0	0.0	(0.3)	0.0	
<b>Cifra de afaceri neta</b>	<b>17.0</b>	<b>32.1</b>	<b>45.6</b>	<b>56.7</b>	<b>59.7</b>	Vezi Nota 1
Venituri din productia de imobilizari necorporale si corporale	0.2	0.1	0.6	2.0	0.8	
Alte venituri de exploatare	0.0	0.0	0.4	0.4	0.6	
<b>Total venituri din exploatare</b>	<b>17.2</b>	<b>32.2</b>	<b>46.6</b>	<b>59.0</b>	<b>61.1</b>	
<b>CHELTUIELI DIN EXPLOATARE</b>						
Cheltuieli privind marfurile	13.0	25.1	35.2	44.1	49.5	Vezi Nota 2
Reduceri comerciale primite	0.3	0.8	0.7	1.4	2.6	Vezi Nota 2
Cheltuieli cu combustibilul si alte materialele consumabile	0.2	0.3	0.3	0.0	0.0	
Alte cheltuieli materiale	0.2	0.1	0.3	1.1	0.6	
Cheltuieli cu energia si apa	0.0	0.2	0.2	0.2	0.3	
Cheltuieli cu personalul, din care	2.3	2.9	4.2	8.6	7.4	
Salarii si indemnizatii	1.8	2.4	3.4	6.9	7.1	
Cheltuieli cu asigurarile si protectia sociala	0.5	0.6	0.8	1.6	0.3	
Ajustari de valoare privind imobilizarile corporale si necorporale	0.4	0.8	1.2	1.9	2.4	Vezi Nota 3
Ajustari de valoare privind activele circulante, din care	0.0	0.0	-	(0.6)	(0.2)	
Cheltuieli	0.0	0.0	-	0.0	-	
Venituri	-	-	-	0.6	0.2	
Cheltuieli privind prestatiile externe	4.8	7.9	11.7	12.4	12.5	
Cheltuieli cu alte impozite si taxe	0.1	0.1	0.2	0.2	0.2	
Alte cheltuieli de exploatare	0.1	0.1	0.0	0.1	0.1	
<b>Total cheltuieli de exploatare</b>	<b>20.7</b>	<b>36.7</b>	<b>52.5</b>	<b>66.7</b>	<b>70.3</b>	Vezi Nota 4
<b>Profitul sau pierderea din exploatare</b>	<b>(3.5)</b>	<b>(4.4)</b>	<b>(5.9)</b>	<b>(7.7)</b>	<b>(9.3)</b>	
<b>VENITURI FINANCIARE</b>						
Venituri din dobanzi	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Venituri din diferente de curs valutar	0.6	0.1	0.3	0.2	0.3	
Alte venituri financiare	0.3	-	-	-	-	
<b>Total venituri financiare</b>	<b>0.9</b>	<b>0.1</b>	<b>0.3</b>	<b>0.2</b>	<b>0.3</b>	
<b>CHELTUIELI FINANCIARE</b>						
Cheltuieli privind dobanzile	0.4	0.1	0.4	0.3	0.4	
Cheltuieli privind diferentele de curs valutar	0.4	0.3	0.3	0.3	0.3	
Alte cheltuieli financiare	0.3	-	-	-	-	
<b>Total cheltuieli financiare</b>	<b>1.0</b>	<b>0.4</b>	<b>0.7</b>	<b>0.7</b>	<b>0.7</b>	
<b>Profit sau pierdere financiar(a)</b>	<b>(0.2)</b>	<b>(0.2)</b>	<b>(0.4)</b>	<b>(0.4)</b>	<b>(0.4)</b>	
<b>PROFITUL SAU PERDEREA BRUT(A)</b>	<b>(3.6)</b>	<b>(4.7)</b>	<b>(6.3)</b>	<b>(8.1)</b>	<b>(9.7)</b>	Vezi Nota 5
Impozit pe profit	-	-	-	-	-	
<b>PROFITUL SAU PIERDEREA NET(A) A EXERCITIULUI FINANCIAR</b>	<b>(3.6)</b>	<b>(4.7)</b>	<b>(6.3)</b>	<b>(8.1)</b>	<b>(9.7)</b>	

Sursa: Situatii financiare Elefant Online S.A.

Nota 1:

In semestrul I 2018, cifra de afaceri neta creste cu 3 milioane RON fata de perioada similara al anului precedent. Aceasta crestere de 5% este in concordanta cu bugetul aprobat. Obiectivul de venituri pentru Semestrul I a fost setat la un nivel mai modest din motivul optimizarilor prin care trece compania si cel mai important din motivul schimbarii platformei web. In urma initierii procesului de schimbare a platformei web, efortul de mentenanta si actualizare a platformei vechi a fost minimizata (avand in vedere lipsa unei justificari de investitii intr-o platforma, care urmeaza a fi schimbata in termen de 6 luni), ceea a avut un efect asumat asupra scaderii vanzarilor online.



**Nota 2:**

Cheltuielile privind marfurile (dupa aplicarea reducerilor comerciale primite) cresc in semestrul I 2018 fata de semestrul I 2017 cu 10% sau intr-un ritm mai rapid (cu 1.9 milioane RON mai mult) decat cifra de afaceri neta din urmatoarele motive:

- 0.2 milioane RON vin din efectul ajustării contabila legata de evaluarea anuala a stocurilor
- 0.9 milioane RON reprezinta valoarea stocului lichidat (conducerea societatii a decis vinderea sub pret de achizitie a unor articole de stocuri vechimea carora a depasit limita setata conform politicii comerciale interne)
- 0.2 – 0.3 milioane RON reprezinta efectul aprecierii EUR fata RON (cursul mediu oficial al EUR fata RON din perioadele analizate a crescut cu 3%), avand in vedere ca cca 50% din achizitiile sunt efectuate in EUR
- 0.4 – 0.5 milioane RON sunt urmare a unor vanzari la marja mai agresiva pe unele categorii (in special cosmetice)

**Nota 3:**

Aceasta linie de costa include in cea mai mare masura amortizarea imobilizarilor necorporale. Cresterea acestui cost in perioada curenta este determinata de achizitiile si capitalizarile de costuri aferente dezvoltarii platformei web si ERP in perioada anului 2017.

**Nota 4:**

Suma costurilor operationale (echivalent OPEX) generate in Semestrul I 2018 a atins cifra de 21.2 milioane RON (include toate cheltuielile din exploatare cu exceptia cheltuielilor privind marfurile, reduceri primite, ajustarile privind imobilizarile si activele circulante), sau cu 1.4 milioane mai putin fata de perioada similara din 2017. Aceasta reducere este urmare a optimizarii fluxurilor din logistica si tehnologie.

**Nota 5:**

Variatia de 1.6 milioane RON a pierderii nete in semestrul I se datoreaza in special variatiei negative a cheltuielilor privind marfurile (vezi Nota 2).

### 3. SINTEZA POZITIEI FINANCIARE / BILANTUL, CU INCLUDEREA REZULTATELOR PARTIALE, CU EXPLICATIA VARIATIILOR SEMNIFICATIVE PENTRU ULTIMII 3 ANI - ANUAL SI ULTIMUL SEMESTRIAL, DACA A FOST INTOCMIT

- Sinteza pozitiei financiare/bilantul pentru anii 2016 – 2017

<b>Bilant</b>				
milioane RON				
	31 decembrie			
	2014	2015	2016	2017
	(auditat)	(auditat)	(auditat)	(auditat)
<b>ACTIVE</b>				
<b>Active imobilizate</b>				
Imobilizari corporale	0.7	0.8	0.8	1.6
Imobilizari necorporale	4.8	7.8	10.9	14.8
Imobilizari financiare	0.4	0.6	0.7	0.6
<b>Total active imobilizate</b>	<b>5.9</b>	<b>9.2</b>	<b>12.4</b>	<b>17.0</b>
<b>Active circulante</b>				
Stocuri	12.2	21.9	31.3	27.7
Creante comerciale si alte creante	4.9	5.6	3.3	6.9
Numerar si echivalente de numerar	7.2	4.6	10.6	12.7
Cheltuieli in avans	0.1	0.1	0.3	0.4
<b>Total active circulante</b>	<b>24.3</b>	<b>32.2</b>	<b>45.5</b>	<b>47.7</b>
<b>Total active</b>	<b>30.2</b>	<b>41.4</b>	<b>57.9</b>	<b>64.6</b>
<b>CAPITALURI PROPRII SI DATORII</b>				
<b>Capitaluri proprii</b>				
Capital social	19.1	21.0	31.6	48.9
Prime de capital	4.3	7.3	21.2	21.2
Rezultatul reportat	(12.5)	(18.9)	(28.7)	(45.5)
Profitul/ pierderea net(a) a(l) perioadei	(6.3)	(9.7)	(16.8)	(21.7)
<b>Total capitaluri proprii</b>	<b>4.5</b>	<b>(0.3)</b>	<b>7.4</b>	<b>2.9</b>
<b>Datorii pe termen lung</b>				
Alte datorii	0.1	0.1	0.1	0.5
<b>Total datorii pe termen lung</b>	<b>0.1</b>	<b>0.1</b>	<b>0.1</b>	<b>0.5</b>
<b>Datorii pe termen scurt</b>				
Imprumuturi	4.4	11.7	13.5	16.8
Datorii comerciale si alte datorii	21.3	30.0	36.9	44.4
<b>Total datorii curente</b>	<b>25.7</b>	<b>41.6</b>	<b>50.4</b>	<b>61.2</b>
<b>Total datorii</b>	<b>25.8</b>	<b>41.7</b>	<b>50.5</b>	<b>61.7</b>
<b>Total capitaluri proprii si datorii</b>	<b>30.2</b>	<b>41.4</b>	<b>57.9</b>	<b>64.6</b>

Sursa: Situatii financiare anuale auditate Elefant Online S.A.

• **Sinteza pozitiei (semianuale) financiare/bilantul pentru anii 2014 – 2018**

**Bilant**

milioane RON

	<b>30 iunie</b>			
	<b>2015</b> <b>(neauditat)</b>	<b>2016</b> <b>(neauditat)</b>	<b>2017</b> <b>(neauditat)</b>	<b>2018</b> <b>(neauditat)</b>
<b>ACTIVE</b>				
<b>Active imobilizate</b>				
Imobilizari corporale	0.9	0.7	1.2	1.3
Imobilizari necorporale	6.3	9.3	13.7	15.9
Imobilizari financiare	0.3	0.5	0.8	0.6
<b>Total active imobilizate</b>	<b>7.5</b>	<b>10.5</b>	<b>15.8</b>	<b>17.9</b>
<b>Active circulante</b>				
Stocuri	13.4	17.6	22.3	19.0
Creante comerciale si alte creante	5.4	3.2	12.2	3.1
Numerar si echivalente de numerar	0.6	1.6	1.3	1.7
Cheltuieli in avans	0.2	0.3	0.4	0.5
<b>Total active circulante</b>	<b>19.6</b>	<b>22.7</b>	<b>36.2</b>	<b>24.2</b>
<b>Total active</b>	<b>27.1</b>	<b>33.2</b>	<b>52.0</b>	<b>42.1</b>
<b>CAPITALURI PROPRII SI DATORII</b>				
<b>Capitaluri proprii</b>				
Capital social	20.1	21.0	40.8	50.1
Prime de capital	5.8	7.3	21.2	21.2
Rezultatul reportat	(18.9)	(28.6)	(45.5)	(67.2)
Profitul/ pierderea net(a) a(l) perioadei	(4.7)	(6.3)	(8.1)	(9.7)
<b>Total capitaluri proprii</b>	<b>2.3</b>	<b>(6.6)</b>	<b>8.4</b>	<b>(5.6)</b>
<b>Datorii pe termen lung</b>				
Alte datorii	0.1	0.0	0.7	0.4
<b>Total datorii pe termen lung</b>	<b>0.1</b>	<b>0.0</b>	<b>0.7</b>	<b>0.4</b>
<b>Datorii pe termen scurt</b>				
Imprumuturi	5.3	13.2	17.3	9.9
Datorii comerciale si alte datorii	19.4	26.6	25.6	37.4
<b>Total datorii curente</b>	<b>24.8</b>	<b>39.8</b>	<b>42.9</b>	<b>47.4</b>
<b>Total datorii</b>	<b>24.8</b>	<b>39.8</b>	<b>43.6</b>	<b>47.7</b>
<b>Total capitaluri proprii si datorii</b>	<b>27.1</b>	<b>33.2</b>	<b>52.0</b>	<b>42.1</b>

*Sursa: Situatii financiare neauditate Elefant Online S.A.*

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

<b>Contul de profit și pierdere</b>					
RON MILIOANE	2018	2019	2020	2021	2022
	(realizat)	(previzionat)	(buget)	(buget)	(buget)
<b>Cifra de afaceri</b>					
Venituri din vânzarea marfurilor online	128.8	150.9	187.2	233.3	301.3
Venituri din transportul marfurilor către clienți	4.7	6.5	8.6	11.3	15.0
Venituri din operațiuni discontinue	2.5	5.3	6.8	8.6	10.8
Venituri din vânzarea marfurilor către Republica Moldova	-	3.3	3.9	4.8	5.8
<b>Cifra de afaceri netă</b>	<b>136.0</b>	<b>166.0</b>	<b>206.5</b>	<b>258.0</b>	<b>332.8</b>
<b>Cheltuieli aferente marfurilor vandute și serviciilor prestate</b>					
Cheltuieli privind marfurile vandute online	106.2	121.6	148.4	183.4	235.8
Cheltuieli privind transportul marfurilor către clienți	5.5	6.6	8.4	11.1	14.7
Cheltuieli privind operațiunile discontinue	2.2	5.0	6.5	8.1	10.3
Cheltuieli privind marfurile vandute în Republica Moldova	-	2.6	3.1	3.7	4.4
<b>Total cheltuieli aferente marfurilor vandute și serviciilor prestate</b>	<b>114.0</b>	<b>135.7</b>	<b>166.4</b>	<b>206.4</b>	<b>265.2</b>
<b>Profit / pierdere brută</b>	<b>22.0</b>	<b>30.2</b>	<b>40.2</b>	<b>51.6</b>	<b>67.7</b>
<i>Marja brută %</i>	<i>16%</i>	<i>18%</i>	<i>19%</i>	<i>20%</i>	<i>20%</i>
<b>Cheltuieli operaționale</b>					
Cheltuieli de marketing	9.1	11.2	12.8	13.9	15.0
Cheltuieli de realizare (depozitare, ambalare, pregătire și facturare comenzi)	10.7	12.8	14.5	15.5	18.4
Cheltuieli privind rețeaua de distribuție (Pick-up points)	4.8	4.6	5.6	6.8	8.2
Cheltuieli generale și administrative	4.9	4.3	4.7	5.1	5.6
Cheltuieli privind tehnologia informației (IT)	3.2	4.1	4.5	4.9	5.4
Cheltuieli comerciale	4.0	3.8	4.0	4.2	4.5
Cheltuieli privind dezvoltarea regională	(2.1)	(1.4)	(1.4)	(1.4)	(1.4)
Alte cheltuieli / venituri	0.4	-	-	-	-
<b>Total cheltuieli operaționale</b>	<b>34.9</b>	<b>39.5</b>	<b>44.7</b>	<b>49.0</b>	<b>55.6</b>
<b>Profit (pierdere) înainte de calcularea dobanzilor, taxelor, deprecierii și amortizării</b>	<b>(12.8)</b>	<b>(9.2)</b>	<b>(4.6)</b>	<b>2.6</b>	<b>12.0</b>
Cheltuieli cu deprecierea și amortizarea	5.2	5.1	5.1	5.1	5.1
<b>Profit (pierdere) realizat (a) înainte de calcularea dobanzilor și taxelor</b>	<b>(18.0)</b>	<b>(14.4)</b>	<b>(9.7)</b>	<b>(2.5)</b>	<b>6.9</b>
Cheltuieli privind dobânzile	0.8	1.7	1.7	1.7	1.7
Diferențe de curs valutar	0.6	-	-	-	-
<b>Profit brut / (pierdere brută)</b>	<b>(19.3)</b>	<b>(16.0)</b>	<b>(11.4)</b>	<b>(4.2)</b>	<b>5.3</b>
Impozit pe profit	-	-	-	-	-
<b>Profitul/ (pierdere) net(a) a(l) perioadei</b>	<b>(19.3)</b>	<b>(16.0)</b>	<b>(11.4)</b>	<b>(4.2)</b>	<b>5.3</b>

*Sursa: Elefant Online S.A.*

Pentru următorii 5 ani (2018-2022) Elefant Online S.A. își propune o creștere a cifrei de afaceri (netă) de 25% anual (în medie) sau un CAGR de 20% pe aceeași perioadă. Principala premiză folosită pentru proiecția prezentată este: migrarea consumatorilor din retail-ul clasic în retailul online. Actualmente, numărul de utilizatori internet în România este de 9 milioane persoane, din care doar 2.5 milioane au făcut achiziții online. Creșterea proiectată este mai mică decât cea istorică prin care a trecut Elefant Online S.A. (CAGR în perioada anilor 2012-2017 a fost de 41%) din următoarele raționamente:

1. Elefant Online S.A. își propune atingerea unui EBITDA pozitiv în 2021. Acest target implică operarea unor optimizări ale următoarelor procese:
  - Tehnologie – replatformizarea site-ului curent. Aceasta presupune trecerea la o soluție nouă, de tip SAAS. Urmare a acestei transformări costurile aferente proceselor Tehnologice se diminuează cu RON 4 – 5 milioane începând cu ultimul trimestru al 2018.
  - Transport către clienți - va trece prin următoarele schimbări, care vor crește profitabilitatea acestei linii de business:
    - Reducerea costurilor, ca urmare a introducerii unui soft nou de selecție curieri în dependență de mai mulți parametri (adresă, volumetrie, cost extra km)
    - Creșterea veniturilor prin schimbarea politicii comerciale și anume: mărirea taxelor de transport prin curier, cât și prin punctele de livrare; introducerea taxelor de procesare

- Efortul de marketing – incepand cu 2018 Elefant Online S.A. trece printr-o schimbare a strategiei de marketing (structura, efort per canal digital, UI/UX al site-lui nou, introducerea programelor de fidelizare). Urmare a acestor schimbări costul de marketing va scădea (ca pondere în cifra de afaceri netă) de la 7% în 2018 la 5% în 2022.

Urmare a programului inițiat de creștere a eficienței ale proceselor interne (menționate mai sus), care vor duce la o reducere a costurilor operaționale, managementul își propune creșteri ale veniturilor mai puțin accelerate, în comparație cu creșterile istorice. Dar în același timp, creșterile propuse sunt peste nivelul de creștere generală a pieții și creșterile obținute de restul jucătorilor mari din piața online-lui din România.

2. O politică comercială mai puțin agresivă, care se va manifesta prin prețuri mai puțin agresive, respectiv o marjă brută constantă pe durata întregii perioade de 2018-2022.

De asemenea, în continuarea istoricului celor 8 ani de activitate, când acționarii au efectuat majorările de capital anuale necesare sustinerii business planului, pentru anii 2018 și 2019 sunt preconizate majorări de capital în valori adecvate acoperirii efortului de creștere propus pentru aceste perioade.

## **5. CV-uri ale membrilor-cheie din structura de conducere a societății**

## CEO si Membru al Consiliului de Administratie Elefant Online S.A.

### SERGIU CHIRCA

#### Scurta descriere

- **Manager financiar**  
cu abilitatii practice in sistemul bancar comercial si international, capital privat si analiza financiara corporativa.
- **Background analitic in economii de tranzitie si politici economice** industrii supravegheate in private equity: servicii IT si e-commerce, bunuri imobiliare, resurse naturale

#### Experienta

Dec 2017—prezent

**Elefant Online SA, Chief Executive Officer si membru In Consiliul de Administratie**

2011—prezent

**LYBERTY TECH PARK, Membru al CA**

Septembrie 2009 -- prezent

**FRIBOURG CAPITAL, Chief Executive Officer**

Decembrie 2006 -- Septembrie 2009

**MS-CAPITAL SRL, Fondator, Director**

2001 — 2006

**ENERGBANK, Vicepresedinte, Sef Departament international**

#### Limbi straine

- Romana—nativ
- Engleza—fluent
- Franceza—fluent
- Rusa—fluent
- Italiana—cunostinte debaza

#### Educatie

2001—2002

**Arthur D. Little SCHOOL OF MANAGEMENT AT BOSTON COLLEGE - Master in Management**

1993—1999

**ACADEMIA DE STUDII ECONOMICE DIN MOLDOVA - Diploma de Doctor in Economie**

#### Traininguri

Oct 2008

**LONDON BUSINESS SCHOOL, Private Equity Workshop**

Aug—Dec 1997

**JOINT VIENNA INSTITUTE (JVI)—Curs In economia de piata aplicata**

Dec 2003

**VISA BUSINESS SCHOOL,**

Mar—Mai 1997

**JVI. INSTITUTUL DE DEZVOLTARE ECONOMICA AI BANCII MONDIALE - Curs introductiv in economia de piata**

1988—1993

**ACADEMIA DE STUDII ECONOMICE DIN MOLDOVA - Diploma in Economie**

## Membru al Consilului de Administratie Elefant Online S.A.

### MARIUS AUREL GHENEA

#### Scurta descriere

- Peste 20 de ani de experienta ca antreprenor in serie si business-angel cu numeroase investitii de succes in sudul si estul Europei.
- Experienta in investitii de tipul private equity si venture capital. Lider in realizarea a 6 investitii (123ContactForm, VectorWatch, Marketizator Friends, Intelligent IT/ SmartBill, Smartdreamers, Vola.ro) din cele 10 investitii ale fondului Catalyst Romania.
- Contributii ca membru in Board in numeroase companii
- Premiul "Investitorul anului" in 2016 prin fondul Catalyst Romania
- Implicare activa in sprijinirea mediului de business din Romania prin functia de Vicepresedinte in cadrul AMRCR (Asociatia Marilor Rețele Comerciale din Romania), membru in Board AOTR (Asociatia Operatorilor de Telecomunicatii din Romania), Presedinte ARMO (Asociatia Romana a Magazinelor Online), Vicepresedinte al Fundatiei VentureConnect, membru in Board Fundatiile Comunitare din Romania, consilier in cadrul Maastricht School of Management Romania etc.
- Co-organizator Schoolforstartups Romania, prima scoala de antreprenorat din sud-estul Europei
- Aptitudini dovedite de leadership, comunicare si management general.

#### Experienta

2014—prezent

##### 3TS Capital Partners, Partener

Management Investitional, membru in Board

2013—prezent

##### Cupola Expert Consulting, Director

2007—2008

##### Clearwire Poland, Director Executiv si CEO Clearwire CEE

2006—2008

##### Idilis SA (companie parte a Clearwire Romania), Director Executiv

2006—2008

##### accessNET International SA (companie part a Clearwire Romania), Director Executiv

2002—2005

##### Presedinte si CEO al Flanco

2000—2001

##### Presedinte si CEO Flamingo International

1994-1999

##### Presedinte, CEO si co-fondator al Flamingo Computers

#### Educatie

1993—2009

**Numeroase programe de formare si cursuri in management, leadership, private equity, investitii, negocieri, IT, marketing, finante.**

1987—1992

**Facultatea de Electronica si Telecomunicatii, specializarea in inginerie electronica.**

#### Limbi straine

- Romana, engleza, franceza, italiana (conversational), germana, sarba.

---

## Membru al Consilului de Administratie Elefant Online S.A.

### DAN VIDRASCU

„Doresc sa creez produse si servicii care sa imbunatateasca viata oamenilor din jurul meu”

#### Limbi straine:

Romana—nativ

Engleza—fluent

Rusa—avansat

#### Competente:

- Micromanaging
- Gandire critica
- Rezilienta
- Leadership
- Creativitate
- Time management

#### Interese:

- Muzica
- Literatura
- Tehnologie

#### Experienta

1998—Prezent

---

#### Editura Litera

##### Director General

Realizari: acoperind o gama foarte variata de domenii si formate si patru imprinturi, Grupul Editorial Litera a inregistrat cresteri a cifrei de afaceri de minim 20% in fiecare an de la fondare. In ultimii 7 ani a ocupat prima pozitie in topul editurilor din Romania.

2010—2017

---

#### Elefant.ro

##### Director general si cofondator Elefant

Realizari: cu peste 1 mln de clienti elefant.ro a devenit unul dintre cele mai importante branduri in ecommerce-ul din Romania

#### Educatie

2000—2004

---

Facultatea de Stiinte Politice si Administrative a Universitatii din Bucuresti



---

## Membru al Consilului de Administratie Elefant Online S.A.

### VALENTIN TABUS

#### Scurta descriere

Dl. Valentin Tabus s-a nascut in anul 1967 in Craiova si a absolvit Facultatea de Automatizari și Calculatoare a Universitatii din Craiova.

In 1997 urmat cursurile Programului MBA Romano-Canadian organizat de ASE/ Bucharest Business School in parteneriat cu UQAM – Universite du Quebec a Montreal.

Si-a inceput cariera in dezvoltare de software la Institutul pentru Tehnica de Calcul, sucursala Craiova. In 1999 a

devenit ofiter de investitii in cadrul Romanian American Enterprise Fund – Bucuresti si, din 2006, in cadrul fondurilor de investitii administrate de catre Axxess Capital Partners SA.

Dl. Tabus este membru al Consiliului de Administratie al Elefant Online SA din anul 2016.

#### Experienta

2006—prezent

---

**Axxess Capital Partners SA , Ofiter de investitii**

1996—2006

---

**Romanian-American Enterprise Fund, Ofiter de investitii**

1998—1999

---

**Mobifon S.A. (Connex GSM Operator), Product Manager, Service Development**

1997-1998

---

**SCALA Business Solutions Romania, Business Consultant**

1993—1996

---

**SITECH, Inginer software**

1992—1993

---

**ITC - Institute for Computers, Craiova Branch , Inginer software**

#### Educatie

1996—1997

---

**Programul Canadian MBA, University of Quebec, Montreal/ School of Management, Bucuresti, Romania**

1987—1992

---

**Facultatea de Automatizari, Calculatoare si Electronica, Universitatea din Craiova, Romania – specializarea software**

## 6. Decizia organului statutar privind tranzactionarea pe AeRO

Documente anexate.

**EMITENT,**

**ELEFANT ONLINE S.A.**

Prin: \_\_\_\_\_  
Director General



**INTERMEDIAR,**

**SSIF TRADEVILLE S.A.**

Prin: \_\_\_\_\_  
Director General Adjunct

