



## *Raport Anual 2014*

---

## CUPRINS

<b>RAPORT ANUAL 2014</b>	<b>3</b>
<b>SCRISOAREA CEO AL COMPANIEI</b>	<b>4</b>
<b>ATITUDINEA BITTNET</b>	<b>5</b>
<b>ANALIZA ACTIVITĂȚII SOCIETĂȚII COMERCIALE</b>	<b>7</b>
<b>ELEMENTE DE EVALUARE GENERALĂ</b>	<b>10</b>
<b>EVALUAREA NIVELULUI TEHNIC AL SOCIETĂȚII COMERCIALE</b>	<b>12</b>
<b>EVALUAREA ACTIVITĂȚII DE APROVIZIONARE TEHNICO-MATERIALĂ (SURSE INDIGENE, SURSE IMPORT)</b>	<b>19</b>
<b>EVALUAREA ACTIVITĂȚII DE VÂNZARE</b>	<b>20</b>
<b>EVALUAREA ASPECTELOR LEGATE DE ANGAJAȚII/PERSONALUL SOCIETĂȚII COMERCIALE</b>	<b>26</b>
<b>EVALUAREA ASPECTELOR LEGATE DE IMPACTUL ACTIVITĂȚII DE BAZĂ A EMITENTULUI ASUPRA MEDIULUI ÎNCONJURĂTOR</b>	<b>27</b>
<b>EVALUAREA ACTIVITĂȚII DE CERCETARE ȘI DEZVOLTARE</b>	<b>27</b>
<b>ELEMENTE DE PERSPECTIVĂ PRIVIND ACTIVITATEA SOCIETĂȚII COMERCIALE</b>	<b>30</b>
<b>ACTIVELE CORPORALE ALE SOCIETĂȚII COMERCIALE</b>	<b>33</b>
<b>PRECIZAREA POTENȚIALELOR PROBLEME LEGATE DE DREPTUL DE PROPRIETATE ASUPRA ACTIVELORE CORPORALE ALE SOCIETĂȚII COMERCIALE.</b>	<b>33</b>
<b>PIAȚA VALORILOR MOBILIARE EMISE DE SOCIETATEA COMERCIALĂ</b>	<b>33</b>
<b>CONDUCEREA SOCIETĂȚII COMERCIALE</b>	<b>35</b>
<b>SITUAȚIA FINANCIAR-CONTABILĂ</b>	<b>40</b>
<b>CORPORATE GOVERNANCE PRINCIPLES</b>	<b>49</b>
<b>SEMNĂTURI</b>	<b>49</b>

## RAPORT ANUAL 2014

<b>Raportul anual conform</b>	ART. 112 <sup>1</sup> DIN REGULAMENTUL ASF NR. 1/2006
<b>Pentru exercițiul financiar</b>	01.01.2014 - 31.12.2014
<b>Data raportului</b>	30 aprilie 2015
<b>Denumirea societății comerciale</b>	BITTNET SYSTEMS S.A.
<b>Sediul social</b>	Str. Șoimuș nr. 23, bl 2, ap. 24, Sector 4, București
<b>Adresa corespondentă / Punct de Lucru</b>	Bd. Iuliu Maniu 7-11, etaj 1, sector 6, București
<b>Numărul de telefon/fax</b>	021.527.16.00 / 021.527.16.98
<b>Codul unic de înregistrare la Oficiul Registrului Comerțului</b>	21181848
<b>Număr de ordine în Registrul Comerțului</b>	J40/3752/2007
<b>Piața reglementată pe care se tranzacționează valorile mobiliare emise</b>	AeRO ATS
<b>Capitalul social subscris și vărsat</b>	450 438,30 RON
<b>Principalele caracteristici ale valorilor mobiliare emise de societatea comercială</b>	4.504.383 acțiuni cu valoare nominală 0.1 lei
<b>Simbol Tranzactionare</b>	BNET
<b>Cod ISIN</b>	ROBNETACNOR1
<b>Contact</b>	investors@bittnet.ro

## SCRISOAREA CEO AL COMPANIEI



Anul 2014 a fost un an de succes, în care compania noastră și-a mărit cifra de afaceri și profitul operațional ceea ce reprezintă semne pozitive din punct de vedere al poziției financiare puternice pe care vom continua să o păstrăm și în 2015. Poate fi considerat un an de tranziție și maturizare a echipei și a companiei, un an în care am gestionat proiecte de natură diferită, inclusiv în afara granițelor țării, proiecte care au demonstrat abilitatea companiei de a livra cu succes și în afara geografiei curente.

A fost un an de schimbări care au pregătit compania pentru atragerea de capital, listarea la bursă și au creat o nouă fundație pentru a susține creșterea prognozată pentru perioada 2015 - 2017. Dincolo de toate acestea, 2014 a fost cel mai bun an din istoria companiei din punctul de vedere al rezultatelor financiare: cifra de afaceri, profit operațional și net. Considerăm ca aceste rezultate confirmă direcția asumată și validează deciziile adoptate.

Echipa reprezintă unul din diferentiatorii majori ai Bittnet pe piața locală prin prisma atitudinii profesionale și a entuziasmului cu care își dedica timpul acestui proiect, dar și prin prisma competențelor și abilităților acumulate care ne plasează în poziția de lider de piață pe zona de servicii de training IT, respectiv în top 10 cei mai relevanți integratori de servicii de infrastructura de rețea.

La nivelul echipei am consolidat competențele tehnice cheie prin aducerea de noi colegi care s-au alăturat echipei de ingineri și traineri, fie ca membri full-time, fie ca parte a ecosistemului de colaboratori. Acest efort s-a reflectat deja în creșterea capacității de livrare, dar se va resimți mai puternic în decursul anului 2015 când ne așteptăm la o materializare a oportunităților construite pe final de an 2014. Aici vorbim de un efort continuu de identificare și atragere de capital uman cu potențial de creștere în spiritul Bittnet, iar proiectul educațional al Academiei Credis reprezintă o resursă strategică în acest sens. Dincolo de creșterea capacității de livrare, un demers inițiat în a doua parte a anului 2014 îl reprezintă constituirea unei structuri de management operațional care să poată susține creșterea estimată pentru perioada 2015-2017.

În octombrie 2014, a fost deschis primul birou regional de vânzări la Cluj, ca punct de plecare în demersul de acoperire națională, pentru care a fost necesară obținerea de finanțare. Biroul din Cluj deservește piața din Transilvania, dar un motiv suplimentar pentru care s-a optat pentru acest oraș este legat de finalizarea cu succes pentru Bittnet a unei licitații de servicii de livrare cursuri IT pentru perioada 2015-2016. Volumul de business estimat de client impune o prezență locală pentru a ne diferenția de ceilalți jucători acceptați, respectiv pentru a permite o consolidare a relației pe termen lung, parte din filozofia generală de business cu care Bittnet s-a remarcat pe piața locală.

În martie 2014, am finalizat cu succes proiectul “Dezvoltarea firmei Bittnet Systems SA”, o finanțare nerambursabilă Regio în valoare de peste 600.000 lei. Succesul acestui proiect este dat de atingerea și depășirea în avans a obiectivelor propuse, respectiv a indicatorilor de performanță asumați.

Deși în România anul 2014 a fost marcat de evenimentele politice din a doua parte a anului, evenimente care au influențat și mediul de business privat, principalul sector de activitate pentru Bittnet, prin aceea că o parte semnificativă a investițiilor străine au fost amânate pentru anul fiscal 2015, am depășit rezultatele financiare înregistrate în 2013.

În 2014, am demarat un proces amplu de transformare organizațională la nivel operațional. Redefinirea culturii organizaționale în urma exercițiilor derulate cu ajutorul unor consultanți externi ne-a permis să identificăm și să constientizăm viziunea, misiunea și valorile noastre împreună cu echipa actuală, demers care întărește afirmațiile legate de tranziția prin care a trecut compania în decursul anului 2014.

Am reconfirmat ca traim o perioada extrem de interesanta în mediul de business în care tehnologia informatiei ne defineste practic existenta și evolutia și nu putem vorbi de progres în niciun domeniu fara să corelam cu progresul IT. În acest context, misiunea companiei este să continuam să construim competenta și să livram soluții la cheie pentru a-i ajuta pe clientii nostri în atingerea planurilor de viitor.

La nivel operațional am demarat introducerea de noi instrumente IT integrate de tip CRM - customer relationship management și ERP - enterprise resource planning care să standardizeze și să automatizeze relatia cu clientii și să asigure scalabilitatea organizatiei în condiții de eficiență operațională. Această initiativa va fi finalizata în decursul anului 2015 pentru a acoperi toate procesele interne relevante și pentru a asigura o creștere a transparenței și controlului financiar, obiectiv consistent cu principiile de guvernanta corporativa ale pietei AeRO.

2014 a adus schimbări și în echipa de vanzari: am atras noi membri în echipa de baza, obtinand un “suflu nou” cu care intram increzatori în anul 2015. Echipa de vanzari directe reprezintă principalul canal de distributie a produselor și serviciilor companiei, alaturi de canalul de parteneri revanzatori.

Pentru a susține un nou val de creștere accelerata, la finalul anului 2014, am intrat în negocieri privind o nouă infuzie de capital cu fondul polonez de investitii Carpathia Capital SA. Acest demers a fost finalizat atragerea unei investitii de 150.000 euro și ulterior listarea la Bursa de Valori București, sectiunea AeRO la inceputul anului 2015.

Compania a fost inclusă în Topul Antreprenorilor Români, ca urmare a participării la Competiția Anuală a Antreprenorilor organizată de EY.



Totodată, Bittnet a fost inclusă în Topul Technology Fast 500 realizat de Deloitte pe zona EMEA, ocupând poziția 333.



---

### Atitudinea Bittnet

Pe piata locala, Bittnet a reușit să se diferentieze în primul rand prin atitudinea generala cu care trateaza fiecare nouă situatie. Această atitudine are la baza valorile și principiile oamenilor care lucreaza în companie sau altfel spus cultura organizationala este cea care defineste conduita generala de business.

Concret, această atitudine generala se traduce într-o dorinta general valabila de “a face lucrurile bine și la timp”, respectand cu rigurozitate promisiunile facute catre clienti, parteneri și angajati.

Și mai simplu spus: facem o promisiune și ne tinem de ea!

În procesul de vanzare, propunem clientilor urmatoarele beneficii:

suntem punct unic de contact pentru tot ceea ce inseamna un proiect de infrastructura sau training IT. (pornind de la intelegerea nevoilor și traducerea lor într-o soluție sau un program personalizat de

instruire, proiectarea în cele mai mici detalii a soluției, livrarea, implementarea și mentenanța respectivei soluții pe toată durata de viață). La baza acestei afirmații stau investițiile continue și semnificative în dezvoltarea echipei tehnice atât din punct de vedere profunzime/specializare, cât și din punct de vedere diversificare (tehnologii complementare și de la mai mulți producători relevanți pe piață). O expresie des întâlnită la clienții noștri este: “aveți cea mai competentă echipă tehnică din care am întâlnit până acum.”

suntem “trusted technical advisor” deoarece suntem autorizați și recomandați de către cei mai importanți și cunoscuți venditori IT la nivel internațional prin statute de tip “preferred”, fapt ce ne permite să implementăm soluții complexe.

este foarte simplu să se comunice cu noi fiind prompti, proactivi și disponibili din punct de vedere comercial și operațional pentru că am învățat din experiență ce diferență majoră fac aceste lucruri, aparent neînsemnate, în succesul general al unui proiect.

avem competența relevantă de management al proiectelor, ceea ce ne permite să abordăm un proiect aparent complex, să îl desfacem în componente mai mici pe care să le executăm bine și pe rand pentru că la final rezultatul să fie o soluție complet funcțională care să răspundă așteptărilor inițiale.

suntem extrem de flexibili ca oameni (a devenit în timp criteriu de angajare) și ne preocupăm să facem tot ce se poate ca să asigurăm succesul proiectelor.

avem soluții financiare variate care se mulează pe toate tipurile de nevoi ale clienților bine intenționați (achiziție directă, leasing operațional și financiar, termene de plată, asigurare comercială, etc)

suntem o companie antreprenorială în care managementul operațional Bittnet este asigurat de acționarii majoritari, de aceea interesele pe termen lung sunt aliniate cu ale clienților. Avem o gândire pe termen

lung în tot ceea ce facem. Ne dorim o construcție puternică și stabilă care să fie pe piață și peste 20 de ani și astfel fiecare acțiune, decizie pe care o luăm ținând cont de câștigul direct și indirect pe care îl așteptăm pe termen lung în dauna unor rezultate rapide pe termen scurt.

Aceste dovezi ne determină să afirmăm că suntem cea mai mică firmă mare și cea mai mare firmă mică, adică o combinație simplă și relevantă pentru clienții noștri.

Atitudinea Bittnet este rezultatul valorilor ce stau la baza culturii organizatorice și reprezintă o constientizare a lucrurilor pentru care clienții aleg serviciile Bittnet. Procesul de constientizare are la bază cercetarea de piață derulată în ultimii 3 ani de unul din fondatorii companiei, Mihai Logofatu. Mai multe detalii despre acest demers sunt incluse în subcapitolul “1.1.4 Activități de marketing și PR”

## ANALIZA ACTIVITĂȚII SOCIETĂȚII COMERCIALE

După 7 ani de activitate profesională în care au construit o echipă ce a livrat training în domeniul IT pentru elevi și studenți, Mihai și Cristian Logofatu au înființat Bittnet Systems SA - proiect dedicat pieței Business to Business - în 22 februarie 2007. Baza companiei a constat într-o echipă de tehnicieni entuziaști, toți cu experiență în training dobândită la Academia Credis începând cu anul 2000.

Bittnet Systems a fost înregistrată la Registrul Comerțului ca societate cu capital privat român, sub numărul J40/3752/2007.

În februarie 2009, compania s-a transformat în societate pe acțiuni printr-o majorare de capital care a încorporat aproape integral profitul anului 2008.

În 2012, compania a realizat o nouă majorare de capital, printr-o infuzie de tip "Business Angel", primită de la Razvan Capatina.

În 2015, compania a atras o nouă infuzie de capital de la fondul de investiții polonez Carpathia Capital SA și a devenit companie listată la Bursa de Valori București, piața AeRO - ATS, simbol BNET.

### Descrierea activității de bază a societății comerciale:

Încă de la înființare, Compania a decis să se concentreze pe livrarea de traininguri IT și soluții integrate de rețea, bazate pe tehnologiile liderilor de piață cum sunt Cisco, Microsoft, Dell, Oracle, HP, VMware, Google, Amazon, etc.

#### Training IT

Bittnet este lider pe piața de training IT din România, având o echipă cu 15 ani de experiență și peste 13.000 studenți instruiți. De-a lungul acestor ani, Bittnet a furnizat mai bine de 30.000 ore de instruire în domeniul IT. Compania are cea mai mare echipă de traineri din România, ceea ce îi asigură menținerea unui avantaj competitiv față de concurenți.

**Bittnet oferă o gamă largă de cursuri IT.** Fiecare astfel de curs este efectuat în două moduri flexibile: forma intensivă (5 zile/săptămână, timp de 8 ore/zi) sau într-un format mixt (în întâlniri de 2/4/6 ore în funcție de necesitățile clientului). Fiecare participant la curs primește acces la un set de echipamente dedicat, acces la curriculum oficial, examinări online și offline.

Cel mai mare portofoliu de pe piață: portofoliul de training conține peste 1500 de cursuri. Din acest portofoliu, cele mai importante training-uri sunt pentru vendorii majori: Cisco, Microsoft, Microsoft Office, VMware, Linux, Oracle, Amazon Web Services, Citrix, IBM, ITIL, Mile2, -edHat, Adobe, Avaya, Dell - SonicWall, EMC, HP, Juniper, SAP.

Acest portofoliu acoperă numeroase subiecte de interes din domeniul IT, cum ar fi pachetul Microsoft Office (Excel, Word, etc), Linux, rețelistică, programare, sisteme de operare, securitate cibernetică, telefonie, video, virtualizare, centre de date, stocare de date, baze de date, web design, etc.

Portofoliul de training pentru business cuprinde management de proiect, ITIL & managementul serviciilor IT, business intelligence, CRM, ERP, Agile, etc. Având capacitatea de a oferi training-uri atât în limba română, cât și în limba engleză, Compania operează într-un parteneriat strategic cu Global Knowledge, liderul mondial în training IT.

#### Soluțiile IT furnizate de Bittnet acopera:

Infrastructura de rețea;

Securitate de rețea;

Management de rețea;

Datacenter, virtualizare și cloud computing;

Mobilitatea angajaților companiilor incluzând abordarea "Bring your own device" - BYOD;

Comunicații unificate și colaborare;

Video conferință inclusiv Teleprezentă;

Licențe Software.

Compania ofera urmatoarele servicii IT:

- Servicii de consultanta generala;
- Servicii de evaluare IT;
- Servicii de implementare și migrare;
- Servicii de mentenanta și suport;
- Servicii de optimizare infrastructura;

### **Servicii de Training IT.**

Competentele Bittnet sunt certificate la cel mai inalt nivel și recunoscute de catre liderii de piata. Certificările companiei includ:

- Cisco Learning Partner;
- Cisco Certified Silver Partner;
- Microsoft Silver Learning Partner;
- Microsoft Cloud Partner;
- Microsoft Silver Datacenter Partner;
- Oracle Authorized Education Reseller;
- Oracle Silver Partner;
- VMware Solution Provider Partner;
- IBM Training Provider - via Global Knowledge;
- Amazon Web Services Authorized Training Partner;
- Dell SonicWall Preferred Partner;
- Google Apps Authorized Reseller.

Descrierea oricărei fuziuni sau reorganizări semnificative a societății comerciale, ale filialelor sale sau ale societăților controlate, în timpul exercițiului financiar

Societatea nu are filiale, nu detine parti sociale sau acțiuni la alte societati comerciale. Societatea nu a trecut în anul 2014 prin nicio fuziune, achizitie sau reorganizare.

### **Descrierea achizițiilor și/sau înstrăinărilor de active**

În cursul anului 2014, Bittnet a achiziționat active necorporale în suma de 112,318.32 lei. Este vorba despre demararea unui proiect de implementare a unui nou sistem integrat de tip CRM+ERP, care va fi finalizat în cursul anului financiar 2015.

Pana în 2014, Compania folosea pentru gestiunea relatiei cu clientii un sistem CRM de tip cloud based, de la compania americana Salesforce.com, iar pentru urmarirea și gestiunea contabilitatii și a cashflowului un sistem dezvoltat în house, folosind tehnologie "LAMP" (linux, apache, mysql, php), hostat într-un datacenter. Acest sistem este dublat de un program de contabilitate folosit de compania care asigura serviciile externalizate de contabilitate.

În cursul anului 2014, Bittnet a decis migrarea catre sistemul de gestiune a relatiilor cu clientii (CRM - customer relationship management) oferit de compania americana Microsoft, sistem numit Dynamics CRM Online. Migrarea a fost decisa pe baza analizei de tip "TCO" (total cost of ownership) - care avantaja sistemul Microsoft Dynamics versus sistemul anterior Salesforce.com. În plus, sistemul Dynamics CRM online ne-a permis implementarea a multiple functionalitati care să asiste în mod proactiv echipa de vanzare în activitatea lor profesionala. Este vorba în special despre automatizarea procesului de vanzare, sub forma unui flux de tipul NEXT / NEXT / NEXT, care ne asigura ca fiecare membru al echipei de vanzari urmareste aceiași pași, obtine din relatia cu clientii un set predefinit de informatii, și poate genera o oferta completa în maximum 8 secunde.

Nu în ultimul rand, sistemul de tip CRM de la Microsoft ne-a permis și adoptarea unui nou sistem de tip ERP (Enterprise Resource Planning), tot de la compania americana Microsoft. Acest sistem - Microsoft Dynamics NAV - permite reproducerea tuturor functionalitatilor sistemului anterior (emiterea de facturi catre clienti, înregistrarea de facturi de la furnizori, urmarirea incasarilor și platilor pe proiecte - centre de profit - ) și, în plus, permite producerea direct din sistem a situatiilor contabile, eliminand astfel 'dublarea'



informatiei în sistemul companiei de contabilitate externalizate. Noul sistem permite reducerea timpilor de lucru pentru procesarea extraselor prin importarea automata, reducerea timpilor de procesare a comenzilor catre furnizori prin automatizarea procesului de achizitii, ca urmare a procesului de vanzare, permite corelarea automata a seriilor produselor cumparate prin facturile de achizitie cu livrarile la clienti aferente facturilor de revanzare, etc.

În plus, noul sistem ERP este complet integrat cu sistemul CRM, astfel incat se elimina dublarea informatiilor de facturare, se elimina riscul de erori umane între departamentul de vanzari și cel de facturare și se asigura integrarea real-time la nivel de proiecte (centre de profit).

Această investitie va fi finalizata în cursul anului financiar 2015.

În cursul anului financiar 2014, nu au fost instrainate active.

## Descrierea principalelor rezultate ale evaluării activității societății.

### Elemente de evaluare generală

În anul 2014, veniturile au crescut, atingând cele mai mari valori din istoria Companiei, adică 8.180.000 RON, o creștere de 22,7% comparativ cu 2013. Aproximativ 70% din venituri (5.740.000 RON) sunt atribuite primei linii de business, adică soluțiile IT, implementarea și serviciile de consultanță, în timp ce restul de 30% (2.430.000 RON) sunt atribuite celei de-a doua linii de business – Training IT. Compania a observat o tendință pozitivă în creșterea numărului de clienți recurenți, care, în anul 2014, a atins cel mai mare număr (și cel mai mare din istoria Companiei). Ponderea clienților recurenți în totalul veniturilor s-a ridicat la 64,2% pentru anul 2014.

Profitul operațional (EBIT) pentru anul 2014 a atins nivelul de 373.200 RON, o creștere de 9% față de anul precedent. Cheltuielile de depreciere și amortizare au fost în suma de 169.300 RON, generând o valoare a EBITDA de 542.500 RON, adică o creștere de 7,3% comparativ cu 2013. Rata de creștere a EBIT (și a EBITDA) a fost semnificativ redusă de alte cheltuieli operaționale. Totuși, dacă luăm în considerare cheltuielile financiare mai reduse, observăm o creștere de 23,9% a profitului net comparativ cu 2013, atingând o valoare de 209.672 RON, cel mai bun rezultat net din istoria Companiei.

Activele totale aveau o valoare de 5.428.197 RON la finalul anului 2014, o creștere de 21,9% comparativ cu finalul anului 2013. Activele curente constituie cea mai mare parte a activelor totale (92%, adică 5.057.708 RON), cu 3.249.575 RON creante, 995.189 RON stocuri și 812.944 RON lichiditate. Activele fixe și cheltuielile plătite în avans au fost de 370.489 RON, respectiv 68.672 RON.

Capitalurile proprii au crescut față de 2013 cu 30,3%, până la suma de 861.772 RON la finalul anului 2014, o creștere față de anul 2013, ca rezultat al unei creșteri a capitalului subscris și varsat, a rezultatului reportat și a rezultatului exercitiului financiar aferent anului 2014. Alte elemente de pasiv includ: datorii curente (3.560.125 RON, o creștere de 9,1% față de 2013), datorii pe termen lung (657.788 RON, fără astfel de datorii în 2013) și venituri în avans (417.184 RON, în scădere cu 28,9% față de anul precedent).

Contul de profit și pierdere [RON]	2012	2013	2014
Cifra de afaceri	3 811 893	6 666 337	8 179 532
Cheltuieli din exploatare	3 761 631	6 476 894	7 960 691
Rezultat operațional	126 693	341 545	373 195
Rezultat financiar	66 612	211 447	269 112
Rezultat brut	66 612	211 447	269 112
Rezultat net	52 075	169 278	209 672

Compania se adresează în principal pieței interne românești, vânzarile către export fiind pe baza de proiecte. Ca urmare, în cursul anului 2014, ponderea exportului în total cifră de afaceri a fost de 4%.

### Cota de piață

Compania activează în două mari piețe în domeniul IT: training IT și integrare soluții IT.

Din cauza lipsei unor rapoarte independente privind piata de training IT din România, Compania se bazeaza pe propriile estimari în ceea ce priveste cota sa de piata. Compania are cea mai extinsa, dar și cea mai aprofundata acoperire a pietei de training, prin detinerea unor resurse umane unice la nivel de expert. Compania se pozitioneaza ca lider de piata în zona de training IT, justificand acest lucru prin urmatoarele:

Activeaza în majoritatea segmentelor pietei de training;

Nu se afla în competitie cu aceiași concurenti pe mai mult de 2-3 segmente de piata;

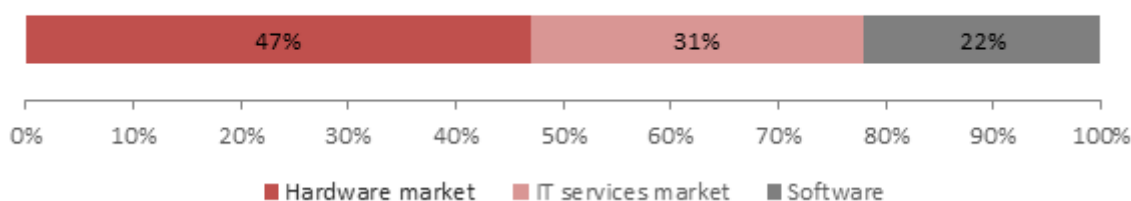
Este, fie liderul de piata, fie cel de-al doilea mare furnizor pe fiecare segment de piata. De exemplu, pentru training-urile oficiale Cisco, compania estimeaza o cota de piata de  $\pm 70\%$ . Pe de alta parte, în ceea ce priveste training-urile Microsoft, compania detine o cota de piata de  $\pm 12\%$  dintr-un total de 10 parteneri din România, fiind perceputa ca plasandu-se pe locul “al doilea”;

Exista segmente de piata pentru care Bittnet nu are competitori (exemplu: partener de training Amazon Web Services).

Concentrandu-ne asupra pietei de integrare (servicii profesionale IT), gama larga de servicii pe care o ofera Emitentul face imposibila stabilirea procentului de cota de piata detinut. Conform rapoartelor independente de cercetare, cum ar fi PMR “ICT market în CEE and CIS Report” sau ale celor realizate de IDC, piata romaneasca de IT avea o valoare de aproximativ 1 miliard euro în 2014.

În 2014, sectorul hardware s-a mentinut cel mai important segment ca și pondere în valoarea totala a pietei IT din România – adica peste 47%. Serviciile IT au avut o pondere de peste 31%, urmate de software cu aproximativ 22% pondere în valoarea totala. Principala explicație a acestei structuri este data de orientarea investitionala a cheltuielilor IT în România. Companiile IT romanesti inca obtin cea mai mare parte a veniturilor din implementarea de noi sisteme IT (sau upgrade și extindere); partea de hardware reprezintă cea mai mare parte din bugetele acestor proiecte IT.

**Structura pietei IT în Romania - 2014**



*Sursa: PMR “ICT market în CEE and CIS Report”*

Pornind de la estimarea pietei totale de IT la 1 miliard euro în 2014, cota de piata a Companiei în zona de integrare soluții IT (hardware, softare și servicii) este nesemnificativa, aceasta inregistrand o valoare de sub 1% din piata.

Trebuie avut în vedere în această analiza de piata ca estimarile pentru piata totala de IT includ și cumpararile de echipamente de tip PC-uri, telefoane mobile, tablete, imprimante etc., atat de catre populatie, cat și de catre companii.

## Evaluarea nivelului tehnic al societății comerciale

### **Principalele piețe de desfacere pentru fiecare produs sau serviciu și metodele de distribuție**

Principală piață de desfacere în 2014 pentru produsele și serviciile oferite de Bittnet a fost, ca și în anii precedenți, România, cu 96% din venituri rezultate din prestarea de servicii pentru clienți aflați pe teritoriul țării. Ponderea de 4% venituri de la clienți din străinătate a înregistrat o ușoară creștere față de 2013 când valoarea înregistrată a fost 2,7%. În 2014, veniturile din ‘export’ au provenit din prestarea de servicii de închiriere de experți în domeniul securității rețelilor de comunicații către clienți de pe teritoriul UE.

Principalul canal de distribuție este reprezentat de vânzarea directă prin intermediul echipei de vânzări, dar, în viitor, pe baza eforturilor depuse în finalul anului 2014 se așteaptă ca 5 până la 10% din veniturile realizate pentru segmentul de training IT să fie realizate prin intermediul website-ului. Fiecare membru al echipei de vânzări are alocat un portofoliu de clienți. Pentru acest portofoliu s-au derulat activități proactive de poziționare a serviciilor și soluțiilor din portofoliul Bittnet.

De asemenea, o pondere relevantă în totalul veniturilor este obținută în urma parteneriatelor strategice construite cu jucători din piața de IT și telecom, care, aparent, pot fi priviți ca fiind competitori, dar prin intermediul cărora am livrat servicii către clienții finali ai acestora. Atitudinea generală a companiei dovedită prin transparența totală, corectitudine și respectarea angajamentelor față de acești parteneri a condus la o creștere naturală, organică a volumelor de business derulate prin acești parteneri și ne determină să afirmăm că în anii imediat următori modelele de parteneriate strategice și selecția atentă a acestor parteneriate vor reprezenta un pilon semnificativ de creștere.

### **Descrierea principalelor produse și servicii prestate**

#### **Infrastructura de rețea**

Infrastructura de rețea se referă la resursele hardware și software ale unei întregi companii, resurse care permit conexiunea la internet, comunicațiile, operarea și gestionarea informatică a activității clientului. Infrastructura de rețea oferă conectivitate și comunicații cu rețele externe precum Internetul, dar și conectivitate între utilizatorii interni, procese, aplicații sau servicii.

Infrastructura este prezentă în toate mediile IT ale unei companii. Întreaga infrastructură de rețea este interconectată și poate fi utilizată pentru comunicații interne, comunicații externe sau ambele. O infrastructură de rețea standard include partea de Hardware (rutere, switch-uri, puncte de acces wireless, cabluri) și partea de Software (operațiuni și management, sisteme de operare, firewall, aplicații de securitate, antivirus).

#### **Securitatea rețelei**

Securizarea unei rețele este un proces continuu datorită dezvoltării și răspândirii atacurilor informatice, atât din interiorul, cât și din exteriorul rețelei. Atacurile interne nu sunt întotdeauna intenționate, ele pot apărea în mod neintenționat prin exploatarea unei vulnerabilități a rețelei. Este important să existe o politică de securitate a rețelei și aceasta să fie integrată cu toate elementele din rețea.

Soluțiile de securitate se concentrează pe ceea ce se întâmplă înainte și în timpul unui atac informatic și pe măsurile care vor fi luate după detectarea atacului. Având în vedere faptul că cei care se ocupă de aceste atacuri și hackerii au devenit din ce în ce mai sofisticati, nu mai poate fi vorba doar de prevenirea atacurilor cunoscute. Focusul a fost mutat pe detectarea și modul în care se răspunde la tipuri noi de atac, necunoscute până atunci.

Bittnet oferă următoarele soluții de securitate a rețelei:

Firewalls;

Senzori pentru detectarea și prevenirea atacurilor;

Anti-spam și anti-virus;

Soluții de Rețele Virtuale Private (VPN);

Sisteme de control al accesului în rețea;  
Managementul securității;

### **Soluții de Management al rețelei**

Funcțiile îndeplinite în cadrul procesului de management al rețelei includ: controlul, planificarea, alocarea, desfasurarea, coordonarea și monitorizarea resurselor unei rețele, comutarea predeterminată a traficului pentru a încărca în mod echilibrat echipamentele de rețea, autorizarea distribuției cheilor criptografice, gestionarea configurării, managementul defectiunilor, managementul securității, managementul performanței, managementul lățimii de bandă și managementul conturilor de utilizator.

Datele pentru managementul rețelei sunt colectate prin diverse metode, inclusiv agenți software instalați în infrastructura, agenți ce simulează tranzacții și înregistrează activitatea, sau programe de tip “sniffer” care monitorizează utilizatorii reali. În trecut, managementul rețelei consta în principal în a monitoriza dacă dispozitivele erau funcționale sau nu; în prezent, managementul performanței a devenit o parte crucială a rolului echipei IT, ceea ce aduce o serie de provocări — în special pentru organizațiile globale.

### **Datacenter, virtualizare și cloud computing**

Virtualizarea oferă organizațiilor IT o oportunitate importantă de a-și îmbunătăți managementul și automatizarea în cadrul unui datacenter. Pe măsură ce organizațiile IT se confruntă cu cereri din ce în ce mai mari din partea de business în condițiile unor bugete restrânse, automatizarea unor activități oferă posibilitatea "de a face mai mult cu mai puține resurse" și creșterea în felul acesta a productivității personalului existent.

Soluțiile pentru Datacenter implică partea de virtualizare (utilizarea unui software de gazduire, ce creează un mediu care să simuleze un computer, un echipament virtual, pentru software-ul oaspete) cu scopul de a oferi flexibilitate (capacitatea de relocare a echipamentului virtual de la un hardware la altul și abilitatea de a mari sau micșora resursele de hardware disponibile pentru un server virtual) și capacitatea de a oferi cu ușurință noi servere virtuale (fără a fi nevoie de achiziția de resurse hardware).

Cloud computing (și migrarea către cloud) înseamnă utilizarea infrastructurii (fizice și logice) necesare pentru virtualizarea serverelor unui provider specializat în mediul online. Acest lucru diferă de ideea originală a unui datacenter propriu / dataroom (private cloud) prin aceea că platforma este deținută de o terță parte, clientul utilizând doar funcționalitățile acestui serviciu.

Bittnet oferă servicii de consultanță, design, implementare și mentenanță pentru crearea și operarea soluțiilor de servere virtualizate, a propriilor datacenter și migrarea către soluții de tip cloud.

### **Mobilitatea angajaților companiilor incluzând “Bring your own device” - BYOD**

Soluțiile de mobilitate le permit angajaților să lucreze prin utilizarea oricărui dispozitiv conectat la internet, la orice oră și de oriunde, în condiții de maximă securitate. În felul acesta, afacerile clientului sunt flexibile și se adaptează schimbărilor într-un mod rapid.

Soluțiile de mobilitate includ:

- Retele Wireless;
- Telefoane IP Soft;
- Access Virtual la Rețelele Private - VPN;
- Lucrător de la distanță.

“Bring your own device” – BYOD – este un concept care permite angajaților din companie accesul la datele companiei și la resursele acesteia folosind echipamente hardware ce le aparțin (PC-uri, laptop-uri, telefoane mobile, tablete, etc.). Acest concept permite personalului să își îndeplinească activitățile legate de locul de muncă de oriunde, la orice oră, însă, pe de altă parte, generează probleme de securitate (scurgeri de date). Din acest motiv, companiile au decis implementarea unor politici necesare pentru servicii de coordonare și implementare realizate de consultanți experimentați în securitatea rețelei.

Bittnet ofera o gama completa de servicii de consultanta și implementare pentru conceptele mentionate mai sus.

### **Comunicatii unificate și colaborare**

Comunicatiile unificate (UC) reprezintă integrarea în timp real a serviciilor de comunicare a unei companii, cum ar fi mesageria instantă (chat), informație legată de prezenta, voce (inclusiv telefonie prin IP), caracteristici de mobilitate (inclusiv mobilitate extinsă și contactarea cu un singur număr de telefon), conferințe audio, web și video, convergența fixa-mobilă (FMC), desktop sharing, data sharing, controlul apelurilor și recunoașterea vocii cu servicii de comunicații care nu au loc în timp real precum mesageria unificată (casute de mesagerie vocală integrate cu e-mail, SMS și fax). Comunicatiile unificate nu reprezintă neapărat un singur produs, ci mai degrabă un set de produse care ofera o interfață unificată pentru utilizator și o experiență, utilizându-se instrumente multiple și diverse tipuri de media.

Intr-un sens mai larg, comunicatiile unificate pot să cuprindă toate formele de comunicații realizate prin intermediul unei rețele, inclusiv forme de comunicații cum ar fi Internet Protocol Television (IPTV) și comunicare prin panouri informative digitale, pe măsura ce acestea devin o parte integrată a rețelei de comunicații.

Comunicatiile unificate permit unei persoane să trimită un mesaj utilizând un mediu de comunicare și să primească același tip de comunicare într-un mediu diferit. De exemplu, o persoană poate primi un mesaj vocal și poate alege să-l acceseze utilizând email-ul sau telefonul mobil. Dacă cel care trimite mesajul este online, potrivit informației legate de prezenta, și acceptă apelurile, răspunsul poate fi trimis imediat printr-un text în timp real (chat) sau printr-un apel video. Altfel, acesta poate fi trimis ca un mesaj trimis ulterior (nu în timp real) și care poate fi accesat prin diferite modalități.

Bittnet ofera servicii și soluții complete în domeniul Colaborării și al Comunicatiilor Unificate. De exemplu: înființarea unui call-center, cu înregistrarea convorbirilor, direcționarea automată a apelurilor, auto logare, etc. Alte exemple includ înființarea unor soluții automatizate de video-conferință care să funcționeze ca și apeluri-video pentru companie, folosind canale de comunicare securizate (criptate).

### **Licente Software**

Compania ofera o paletă largă de licențe software furnizate de liderii de piață din diverse domenii, acoperind astfel întregul spectru de programe pentru computer:

- Sisteme de operare (cum sunt Microsoft Windows 8 sau Microsoft Windows Server);
- Servere pentru Baze de Date (software Oracle, server Microsoft SQL);
- Software pentru virtualizare (VMware, Microsoft Hyper-V);
- Software pentru productivitate (Microsoft Office);
- Software pentru automatizarea vânzărilor (licențe software Dynamics CRM);
- Software pentru Cloud (Google Apps, Microsoft Office 365, suita de productivitate Zoho).

### **Servicii IT**

#### **Servicii de Consultanță**

Bittnet ofera servicii de arhitectură (design), implementare și integrare ce acoperă principalele domenii de comunicații și tehnologia informației, precum și modalități de livrare a acestor soluții care să le permită clienților să-și planifice, să-și construiască soluții IT și să-și optimizeze în felul acesta mediul IT.

Serviciile de consultanță identifică soluții de proiectare (design) pentru integrarea noilor tehnologii și pentru optimizarea mediului IT actual al clientului, în funcție de strategia de dezvoltare a acestuia. Bittnet deține capacități extinse de arhitectură, de la rețea, comunicații și centre de date până la utilizatorul final de putere de calcul, aplicații, managementul serviciilor și securitate.

Serviciile de consultanță sunt procese care se desfășoară în mai multe etape:

Pregătire

Primul pas în orice proiect de infrastructura IT îl reprezintă identificarea necesitatilor de afaceri ale clientului și a tehnologiilor disponibile pentru a îndeplini aceste necesități.

### **Design**

Acest pas implica o evaluare a situatiei curente și oferirea de recomandari care să implice noi soluții. Bittnet creionează arhitectura de rețea și dacă este nevoie, realizează și o demonstrație pentru testarea funcționalității acesteia. De asemenea, Bittnet oferă consiliere în alegerea celor mai bune soluții care să îndeplinească cerințele atât din punct de vedere tehnic, cât și din punct de vedere financiar.

### **Planificare**

Compania prezintă soluția propusă în detaliu, echipamentele care vor face parte din structura și configurațiile necesare, împreună cu un plan de implementare și teste de acceptanță. De asemenea, în acest stadiu, Bittnet lucrează împreună cu clientul pentru elaborarea unui plan de acțiune care cuprinde activitățile și responsabilitățile fiecărei părți, punctele de referință și termenele limită ale proiectului.

### **Servicii de Implementare**

Serviciile de implementare cuprind mai multe etape, după cum urmează:

#### **Instalare, configurare, testare**

În această etapă, sunt cuprinse următoarele activități: transportul echipamentului, instalarea fizică, configurarea funcționalităților logice și testarea soluției. Totul este testat fără a fi integrat în infrastructura existentă, pentru a evita eventualele daune care pot apărea. După testarea funcționalității sistemului, clientul trebuie să valideze dacă infrastructura funcționează în mod corespunzător. Următorul pas este foarte important și este bazat pe informațiile colectate în cadrul pașilor anteriori – partea de training pentru personalul IT.

#### **Operarea**

Procesul de migrare către noua soluție este un proces gradual cu scopul de a reduce timpii morți ai rețelei și de a minimiza întreruperile de activitate ale angajaților. În această etapă, Compania va comunica în mod continuu cu angajații clientului pentru a se asigura de funcționarea permanentă a tuturor serviciilor și aplicațiilor utilizate de aceștia.

#### **Optimizarea**

În această etapă, după ce noua soluție este implementată, se verifică dacă aceasta funcționează corect. Orice soluție implementată necesită o monitorizare constantă, dar și mentenanță, cu scopul de a identifica în mod proactiv erorile care pot apărea. Compania analizează și se ocupă de optimizarea diferitelor procese astfel încât să crească productivitatea angajaților clientului. Aceste îmbunătățiri ale proceselor sunt proiectate astfel încât să se adapteze și mai mult cerințelor rețelei clientului.

#### **Servicii de Mentenanță și Suport**

Echipa de intervenții a Companiei oferă suport on-site și off-site, incluzând aici înlocuirea de echipamente, actualizarea sistemelor și soluționarea tuturor problemelor acoperite prin contractul de suport acordat cu clientul. Pentru toate proiectele de implementare realizate, Bittnet oferă opțiunea de suport și mentenanță – ceea ce înseamnă că Bittnet garantează restabilirea funcționalității inițiale a soluției, folosind tehnici de backup.

Serviciile de suport sunt, de regulă, contracte recurente, ce oferă clienților siguranță și confortul privind funcționalitatea rețelei sau a sistemelor în orice fel de situație. Aceasta înseamnă că Bittnet folosește cunoștințele experților pentru a putea reacționa la schimbările survenite în mediul IT al clientului și pentru a restabili funcționalitatea dorită, fie printr-o simplă înlocuire a părții de hardware, fie printr-o strategie mai avansată și prin operațiuni de refacere a configurației.



## **Training IT**

Intr-o economie în care educatia și cunostintele primeaza, educarea și pregatirea angajatilor reprezintă o investitie menita să imbunatateasca atat performanta pe termen scurt, cat și succesul pe termen lung al unei organizatii.

Capitalul uman și proprietatea intelectuala sunt atribute care confera o diferentiere competitiva pentru companiile din toate domeniile. Valoarea unei companii care se bazeaza pe aceste cunostinte aprofundate și pe o calitate ridicata a capitalului uman este mult mai mare decat valoarea totala a activelor sale tangibile deoarece este evident faptul ca exista o valoare semnificativa a fortei de munca foarte bine instruita și cu inalte calificari, a practicilor de business, a proceselor, precum și a altor active intangibile.

Bittnet ofera un serviciu de training complet care porneste de la nevoia de business a clientilor, respectiv de creștere a valorii capitalului uman în cadrul unei organizatii. Bittnet identifica nevoile efective de training pornind de la diferenta dintre abilitatile curente și standardul dorit pentru un anumit tip rol, pentru care este necesara o realiniere în urma unor modificari organizationale, a aparitiei unor noi aplicatii IT sau ca urmare a introducerii unor noi oferte de servicii.

Elaborarea planurilor de training și prioritizarea acestora sunt menite să optimizeze bugetele de training, să gestioneze în mod optim dezvoltarea angajatilor și evaluarea post training, avand la dispozitie metode clar definite de masurare a imbunatatirii performantei, justificandu-se în felul acesta investitia efectuata în training.

Bittnet ofera o paleta larga de cursuri IT. Fiecare astfel de curs este efectuat în doua moduri flexibile: forma intensiva (5 zile/saptamană, timp de 8 ore/zi) sau intr-un format mixt (în intalniri de 2/4/6 ore în functie de necesitatile clientului). Fiecare participant la curs primeste acces la un set de echipamente dedicat, acces la curriculum oficial, examinari online și offline.

Cel mai mare portofoliu de pe piață: portofoliul de training contine peste 1500 de cursuri. Din acest portofoliu, cele mai importante training-uri sunt pentru vendorii majori: Cisco, Microsoft, Microsoft Office, VMware, Linux, Oracle, Amazon Web Services, Citrix, IBM, ITIL, mile2, RedHat, Adobe, Avaya, Dell - SonicWall, EMC, HP, Juniper, SAP. Acest portofoliu acopera numeroase subiecte de interes din domeniul IT cum ar fi pachetul Microsoft Office (Excel, Word, etc), Linux, retelistica, programare, sisteme de operare, securitate cibernetica, telefonie, video, virtualizare, centre de date, stocare de date, baze de date, web design, etc.

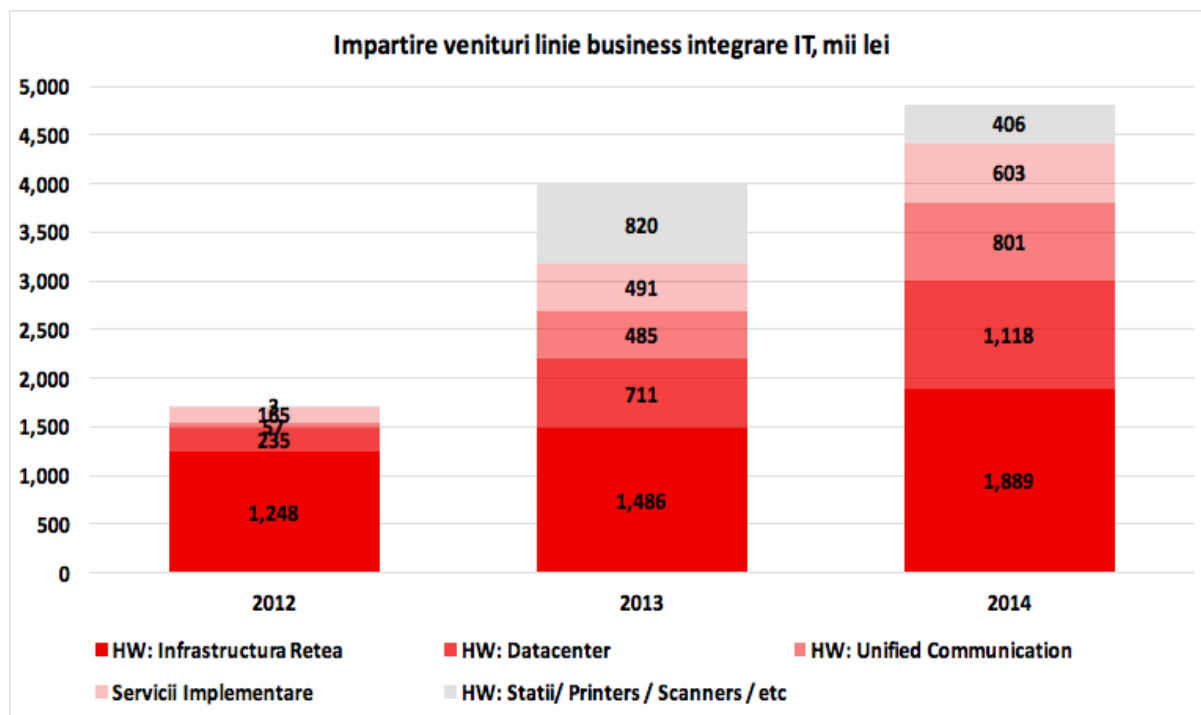
Portofoliul de training pentru business cuprinde management de proiect, ITIL & managementul serviciilor IT, business intelligence, CRM, ERP, Agile, etc. Avand capacitatea de a oferi training-uri atat în limba romana, cat și în limba engleza, Compania opereaza intr-un parteneriat strategic cu Global Knowledge, leader-ul mondial în training IT.

Ponderea fiecarei categorii de produse sau servicii în veniturile și în totalul cifrei de afaceri ale societății comerciale pentru ultimii trei ani;

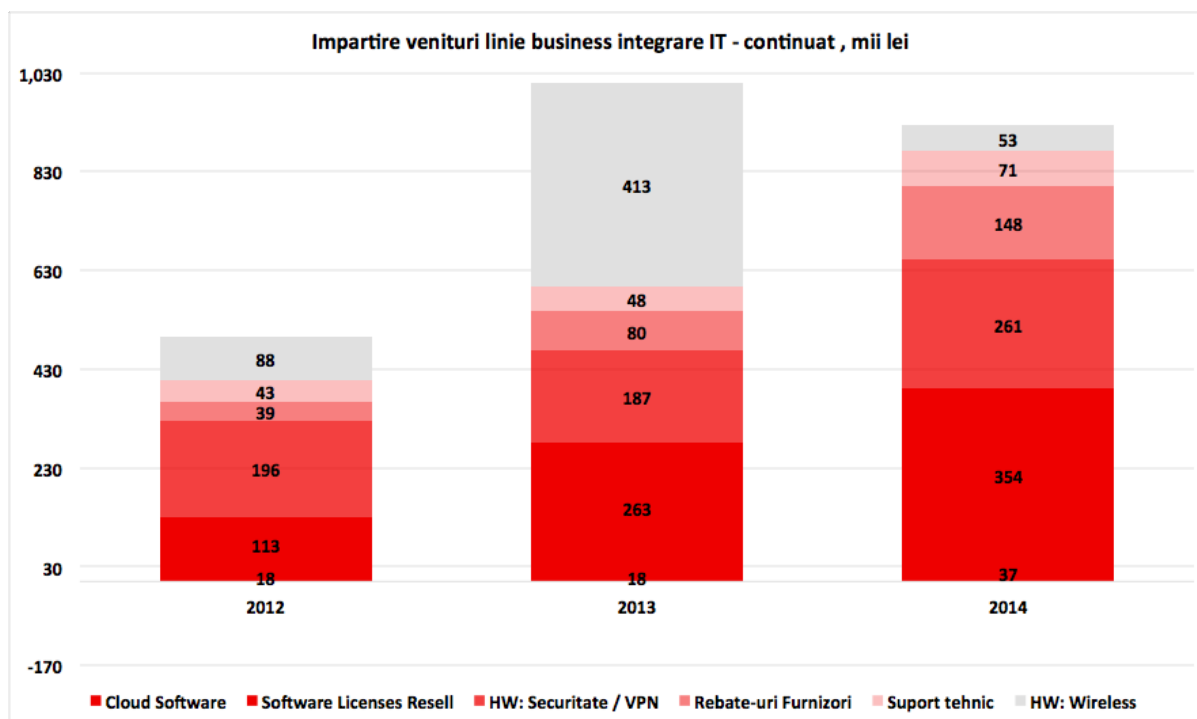
Linia de business de “integrare soluții IT” va inregistra intotdeauna ponderi mai mari în total cifra de afaceri, datorita specificului acesteia, care include livrarea de marfuri (cifra afaceri mare, marja bruta mica). De asemenea, ca și valori absolute în cifra de afaceri, linia de business “integrare soluții IT” are sansa mai mare de creștere rapida, ceea ce ar conduce la o creștere a ponderii acesteia în total cifra de afaceri.

Analizand mai în detaliu fiecare linie de business, constatam urmatoarea evolutie pentru cele mai importante componente

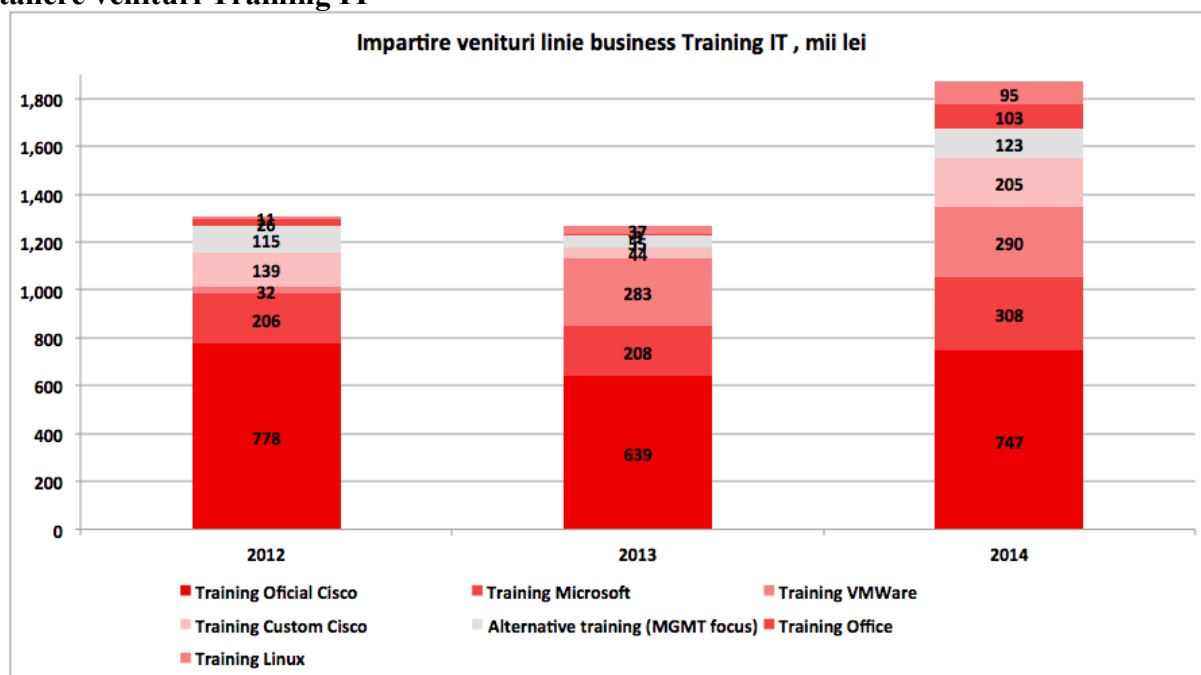




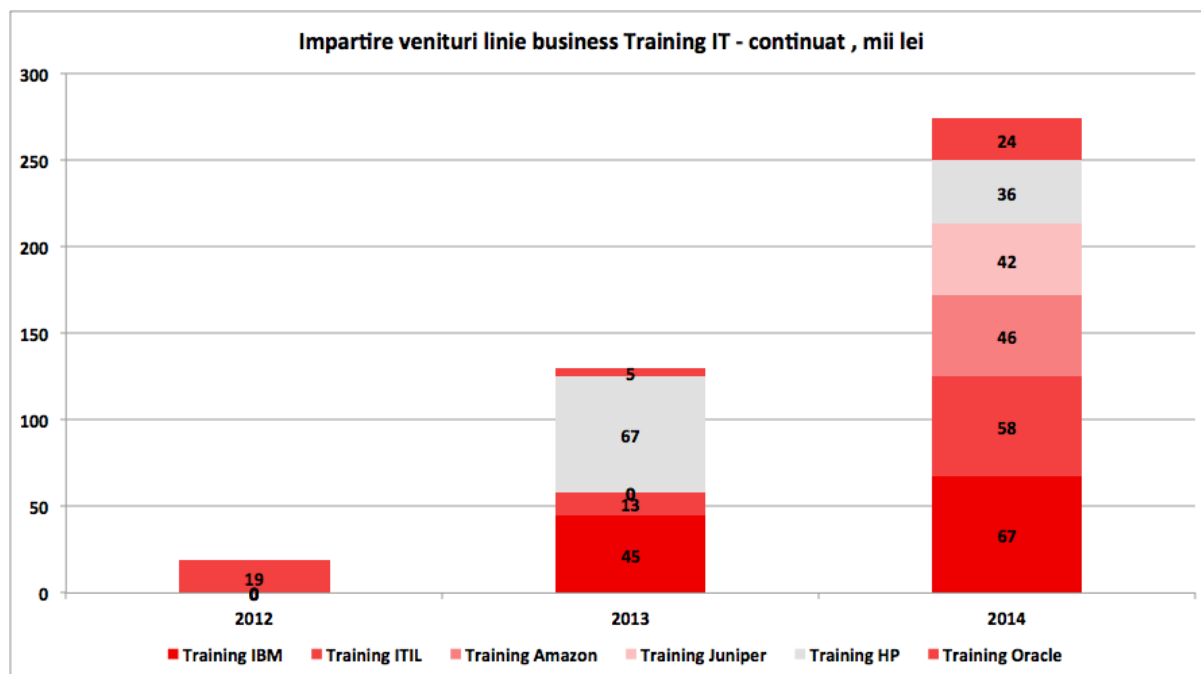
și pentru produsele și serviciile “secundare”:



## Detaliere venituri Training IT



și pentru produsele secundare:



Produse noi avute în vedere pentru care se va afecta un volum substanțial de active în viitorul exercițiu financiar precum și stadiul de dezvoltare al acestor produse.

Planul de dezvoltare al companiei include următorii piloni, care au ca și componenta adaugarea de noi produse și servicii. Fiecare nou produs sau serviciu care este adaugat în oferta Bittnet la un moment dat

porneste de la o cerere specifica, de volum, în piață, în randul clientilor nostri. Astfel, nu exista produse noi pentru dezvoltarea carora vor fi alocate resurse substantiale, fiecare adaugire fiind facuta în condiții de “breakeven”

consolidarea pozitiei de lider pe piața de Training IT, cu intentia de a mentine perceptia de furnizor de training IT 'one stop shop', în care clientul gaseste toata gama de cursuri IT prin :

aprofundarea cunostintelor echipei și a abilitatilor din zonele pe care le acopera deja;

extinderea cunostintelor echipei în sectoare suplimentare;

adaugarea de noi linii de produse;

adaugarea unor noi optiuni de livrare;

extinderea portofoliului prin adaugarea de training-uri pentru utilizatorii finali.

dezvoltarea continua și crearea de parteneriate strategice cu societaticu profile similare sau complementare, care permit deschiderea unui posibil 'canal de revanzare' și care permit fiecărei parti să le ofere servicii suplimentare clientilor lor.

### Evaluarea activității de aprovizionare tehnico-materială (surse indigene, surse import)

Precizarea de informații cu privire la siguranța surselor de aprovizionare și la prețurile materiilor prime și la dimensiunile stocurilor de materii prime și materiale.

Pentru linia de business “integrare soluții IT” compania se “aprovizioneaza” cu:

- echipamente și licențe (hardware și software) IT - care sunt revandute ca și marfuri catre clienti. aprovizionarea cu marfuri se face de la importatori / distribuitori - companii cu prezenta în România. Pentru niciunul dintre tipurile de echipamente sau licențe vandute nu exista situatii de ‘unic importator’, astfel incat siguranta aprovizionarii nu depinde de relatia cu un anumit furnizor. Bittnet pastreaza relatii comerciale cu mai multi distribuitori, avand rulaje semnificative cu fiecare dintre ei.
- manuale de curs și acces la laboratoare virtuale oficiale, de la partenerul nostru GlobalKnowledge. Bittnet se afla în parteneriat strategic cu GlobalKnowledge din 2009, fiind unicul sau partener din România pentru training IT. Vechimea relatiei și dimensiunea companiei furnizor (cea mai mare companie de training IT din lume) ne fac să considerăm această sursa ca fiind una sigura. Additional, Bittnet intretine relatii sporadice cu alti furnizori care ofera servicii similare, deși rulajele cu acestia sunt semnificativ mai mici.
- servicii subcontractate de la parteneri: fie companii, fie subcontractori independenti (freelanceri). Nici în acest domeniu nu exista situatii de ‘furnizor unic’, Bittnet intretinand relatii cu mai multi parteneri în fiecare arie de activitate.
- toate relatiile anterior descrise sunt create pe baza parteneriatelor cu producatorii IT (Cisco, Microsoft, Oracle, VMware, Dell, HP, etc). Aceste parteneriate ofera acces pentru Bittnet în sistemele de ofertare și discounturi ale producatorilor, iar distribuitorii / importatori ‘transfera’ condițiile de pret obtinute de la producatori. Relatiile cu producatorii de soluții IT sunt intretinute prin reinnoirea periodica a competentelor și certificarilor companiei noastre. Fiecare dintre aceste relatii este importanta pentru Bittnet și în fiecare an efectuam activitățile necesare pentru a pastra “statutul” în relatia cu acesti vendori.

Majoritatea covarsitoare a produselor și serviciilor livrate de Bittnet pentru care este necesara aprovizionarea de la producatori nu sunt supuse riscului de pret, deoarece listele de preturi ale marilor producatori sunt publicate pentru un an în avans, iar aceste companii au dimensiunea și procesele necesare pentru a susține preturile pe perioada anului fiscal. Totodata, Bittnet plaseaza comenzi la furnizori doar pe baza comenzilor de la clienti, astfel incat perioada de timp în care pretul ar putea fluctua este foarte scurta (maximum 1 zi).

Coroborat cu explicatia anterioara, considerăm ca fluctuatiile de pret la materiile prime și materiale nu sunt un factor de risc pentru companie.

Compania nu opereaza cu stocuri, transmitand comenzile catre furnizori pe baza comenzilor ferme de la clienti.

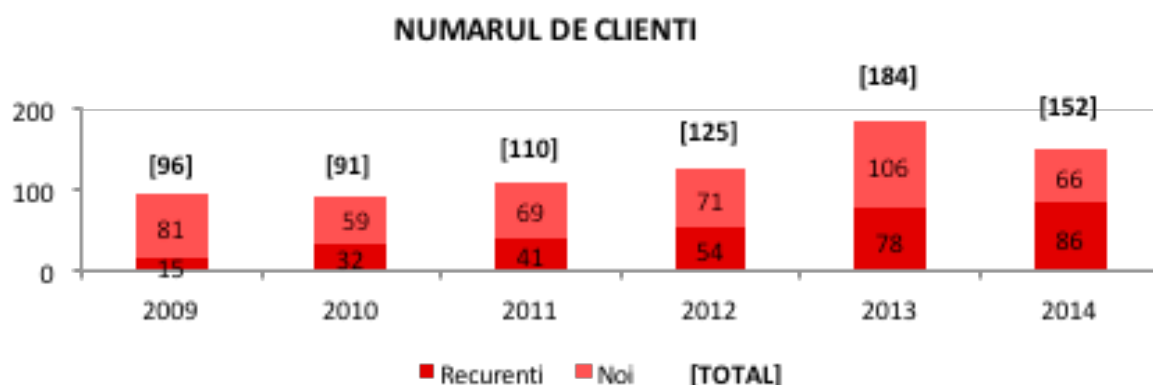
## Evaluarea activității de vânzare

### Descrierea evoluției vânzărilor secvențial pe piața internă și/sau externă și a perspectivelor vânzărilor pe termen mediu și lung;

În anul 2014, vânzarile au continuat evoluția ascendentă, demonstrată și în anii anteriori. Cifra de afaceri a crescut de la 6,6 milioane lei la aproape 8,2 milioane lei. În cursul anului 2014, cifra de afaceri a fost obținută dintr-un număr de 152 clienți, în scădere față de 184 în 2013.

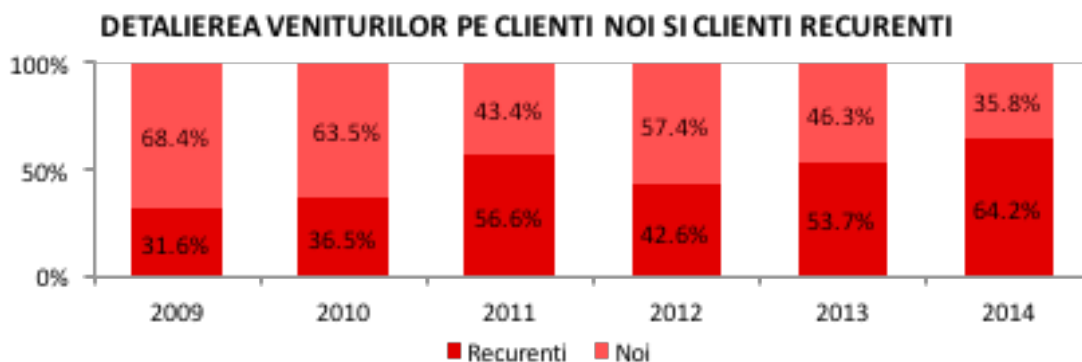
Cresterea cifrei de afaceri în aceste condiții a demonstrat corectitudinea alegerii de a implementa o schimbare în modul de a bonusa activitatea de vânzări, implementată la începutul anului 2014. Astfel, noua formulă introdusă a pus mai mare accent pe valoarea brută a clienților. Rezultatul a fost concentrarea pe clienții și proiectele cu potențial mai mare de diferențiere, acolo unde Bittnet poate crea și livra valoare adăugată.

Tabelul de mai jos prezintă numărul de clienți serviți, incluzând o detaliere a acestora în clienți noi, respectiv clienți recurenți. Din anul 2009, numărul clienților recurenți este în creștere de la an la an, ceea ce înseamnă o evoluție pozitivă în ceea ce privește recunoașterea Companiei, demonstrând încrederea pe care a câștigat-o în rândul clienților. Această evoluție pozitivă oferă un grad ridicat de predictibilitate asupra cifrelor totale pe care Bittnet le anticipează pentru anii următori.



Sursa : Emitentul

Tabelul de mai jos prezintă o detaliere a veniturilor pe clienți noi, respectiv clienți recurenți. Ponderea clienților recurenți în totalul veniturilor se ridică la 64,2% pentru anul 2014, aceasta fiind cea mai mare cifră din istoria Companiei. Valoarea medie a serviciilor furnizate unui client recurent se ridică la 62.000 RON, comparativ cu 45.000 RON pentru un client nou, aceste valori fiind de 45.000 RON, respectiv 28.000 RON în 2013.



Sursa : Emitentul

Ca și în anii trecuți, s-a respectat inegalitatea “Clientii care revin au mai multă încredere și deci cumpără în medie mai mult decât clienții noi”. Din acest punct de vedere, strategia companiei rămâne neschimbată: punem focus pe dezvoltarea relațiilor cu clienții existenți în timp ce dedicăm timp și resurse pentru a atrage clienți noi, pe care să îi familiarizăm cu produsele și serviciile Bittnet, urmând ca aceștia să devină “recurenți” în anii fiscali următori.

În acest sens, explicăm succint modul în care construim activitatea de vânzare: echipa de vânzări a Bittnet este compusă atât din angajați interni, cât și din parteneri revanzatori sau “comisionari” (entități juridice externe). Datorită specificului produselor și serviciilor livrate de Bittnet, clienții noștri sunt în general companii medii, mari și foarte mari. Peste 90% din clienți se potrivesc descrierii: “cifra de afaceri peste 5 milioane euro și număr de angajați peste 100”.

Aceste companii sunt caracterizate de procese complexe de achiziție, organizare interdepartamentală etc. În aceste condiții, activitatea de vânzare B2B este indicată a fi gestionată prin relații ‘individuale’ - așa numitul “account management”. Cu alte cuvinte, echipa de vânzări (interna și externă) se adresează clienților în mod direct, prezentând și poziționând produsele și serviciile Bittnet către persoanele relevante în procesul de achiziție.

Activitatea de vânzare directă este susținută de activitatea de Marketing și PR, care are ca scop ușurarea începerii relației dintre clienți și reprezentantul de vânzări Bittnet. Activitatea de Marketing și PR trebuie să genereze “awareness” despre Bittnet în piața de IT și este o activitate foarte importantă pentru generarea de rezultate. Ca urmare, includem în prezentul raport și un capitol dedicat.

## Marketing și PR

---

Activitățile de marketing și PR desfășurate de-a lungul anului 2014 au fost ample și de impact în ceea ce privește procesul de formare și consolidare a brandului Bittnet. Compania a desfășurat atât campanii de marketing direct, cât și evenimente care au ajutat la poziționarea pe piață, creșterea notorietății, atragerea de noi clienți și, în final, generarea de lead-uri.

În 2014, Bittnet a continuat demersurile de marketing din 2013, având în vedere ca obiectiv pe termen scurt generarea de lead-uri pentru echipa de vânzări, iar obiectivul pe termen lung a fost de a construi imaginea și brandul Bittnet atât pentru clienți, cât și pentru posibili investitori.

Pentru atingerea obiectivului pe termen scurt, echipa de marketing s-a mărit, având un nou om dedicat activităților de “demand generation”. În același timp, numărul activităților a crescut, comparativ cu cele din 2013. Echipa a început să utilizeze CRM-ul intern și a participat colaborativ, alături de echipa de vânzări și echipa tehnică, la construirea și creșterea “pipeline-ului” de vânzări. În felul acesta departamentul de marketing poate măsura impactul campaniilor desfășurate, precum și succesul acestora.

În decursul anului echipa a desfășurat activități de marketing direct (direct mailing, telemarketing) dedicate unor tehnologii menite să crească productivitatea companiilor și să reducă costurile, în condiții de securitate a datelor sensibile din interiorul companiilor. Este vorba de campanii dedicate soluțiilor de teleprezență și soluțiilor de securitate, desfășurate în colaborare cu Cisco. Aceste campanii au facilitat interacțiunea dintre Bittnet și noi clienți cu care s-au desfășurat proiecte. În felul acesta pipeline-ul de vânzări a fost mărit, la fel și baza de clienți.

Pentru creșterea notorietății și a vizibilității în piață, Bittnet a decis să apeleze la serviciile unui furnizor extern de servicii de PR. Împreună cu Tagline (furnizorul selectat pentru acest tip de servicii), Compania a reușit să contureze strategia de comunicare și a început să aibă o prezență constantă în presa scrisă și/sau cea televizată. Plecând de la această colaborare, Bittnet a început să își construiască o imagine credibilă în piață și să se formeze ca un brand puternic pe piața locală, diferențiindu-se de concurență.

În 2014, Compania a participat la evenimente și conferințe proprii sau în parteneriat, după cum urmează:

A organizat seria de evenimente proprii IT Training Fest la București, Timișoara, Cluj-Napoca și Iași. Aceste evenimente sunt unice pe piață prin faptul că oferă participanților posibilitatea să interacționeze cu cele mai noi tehnologii din piață, să lucreze efectiv pe echipamente, sesiunile dedicate soluțiilor principalilor

producători IT din piață fiind hands-on. În felul acesta participanții la eveniment nu asistă la prezentări de produse, ci învață lucruri noi pe care le pot implementa la locul de muncă. Datorită acestor evenimente proprii, Bittnet a reușit să dezvolte noi colaborări cu vendori IT sau să consolideze relațiile actuale cu partenerii tradiționali;

A participat la Cisco Connect 2014, marcând cea de-a cincea prezență consecutivă ca partener al evenimentului. Vorbim de un eveniment amplu, cu o mare expunere și comunicare, la care iau parte laolaltă distribuitori, integratori și clienți;

A susținut din punct de vedere tehnologic suita de conferințe Business Days desfășurate în Timișoara, București, Cluj-Napoca și Iași;

A susținut din punct de vedere tehnologic evenimentele tematice Even mammoths can be Agile..., destinate mediului IT, ce au fost inițiate de partenerul Colors în Projects, la București, Cluj-Napoca și Iași;

A susținut din punct de vedere tehnologic cel mai mare eveniment de gaming din România - DreamHack Bucharest 2014.

Din punct de vedere al acțiunilor de online marketing, Bittnet a depus eforturi de optimizare a site-ului web [www.bittnetsystems.ro](http://www.bittnetsystems.ro), de creare și actualizare constantă a conținutului pentru a pune la dispoziția clienților cele mai noi produse și servicii. Secțiunea dedicată cursurilor este cea mai accesată zonă din site, motiv pentru care există o pagină dedicată calendarului de cursuri deschise, pe care Compania le organizează și le pune la dispoziția clienților. Au fost realizate campanii de promovare online prin Google Adwords a claselor planificate în anumite perioade din an, menite să contribuie la creșterea gradului de ocupare în clasă. De asemenea, au fost realizate și comunicări de tip Newsletter către baza de clienți a Companiei.

Pentru a oferi suport echipei de vânzări, au fost create și/sau actualizate materiale de comunicare și prezentare a companiei, studii de caz astfel încât să fie reflectate certificările, produsele și serviciile noi pe care Bittnet le-a adăgat la portofoliu. Departamentul de marketing a realizat și o analiză mai amplă a concurenței pe zona de training, reușind să identifice punctele forte și punctele slabe în raport cu principalii competitori de pe piața din România.

Pornind de la rezultatele financiare ale companiei, dar și ca urmare a intensificării activităților de marketing și comunicare, Bittnet a atras atenția presei de specialitate. Astfel, Compania a fost inclusă în Topul Antreprenorilor Români ca urmare a participării la Competiția Anuală a Antreprenorilor organizată de EY. Totodată, Bittnet a fost inclusă în Topul Technology Fast 500 realizat de Deloitte pe zona EMEA, ocupând poziția 333.

Toate eforturile de marketing și de comunicare în vederea formării unui brand Bittnet puternic și de încredere vor fi continuate și în 2015. Departamentul de marketing desfășurând continuu activități de “demand generatio”n menite să genereze leaduri și să contribuie, alături de celelalte departamente, la creșterea pipeline-ului de vânzări al Companiei.

Pentru 2015, se depun eforturi sporite pentru îmbunătățirea imaginii și a funcționalităților site-ului web astfel încât să răspundă nevoilor actuale ale internauților, iar prin intermediul Departamentului de marketing să poată fi derulate mai multe activități generatoare de leaduri în mediul online.

### **Studiul privind satisfacția clienților**

Ca și în precedentii ani, am încheiat anul 2014 cu o cercetare de piață privind satisfacția clienților Bittnet fiind cea de-a 3 editie a acestui demers. A fost selectat un grup tinta de 50 de clienți (atat clienți noi în portofoliul nostru, cat și clienți traditionali, recurenti). Grupul selectat cuprinde clienți de diferite dimensiuni, din zone geografice diferite, care au interactionat direct cu toti reprezentantii tehnici și de vanzari ai echipei.

Cercetarea s-a desfasurat prin intermediul unui chestionar telefonic restrans, cu intrebari deschise sau în cadrul unor intalniri directe, respectand pentru comparatie structura din 2012, respectiv din 2013.

La prima intrebare: “Am livrat tot ce am promis ca livram?” - raspunsul majoritar este DA în peste 95% din cazuri. Totusi, în acele putine cazuri, unde am identificat o urma de ezitare și am dezvoltat discutia am observat ca sursa problemei este setarea incompleta a asteptarilor inca de la inceputul proiectului. Daca în

cazul proiectelor de training, lucrurile sunt mai clare și ușor de înțeles, în cazul proiectelor de implementare, există în comunicarea Bittnet - Client o discrepanță în folosirea și înțelegerea cuvintelor ce definesc o cerere.

La întrebarea ‘De ce ne-au ales?’ se regăsesc criteriile din răspunsurile de anul trecut. În top apar următoarele criterii:

Nivelul de expertiză ridicat al echipei tehnice;

Promptitudinea cu care am răspuns întrebărilor, atât oamenilor de vânzări, cât și inginerii. Timpul de reacție a fost considerat foarte bun;

Recomandările altor clienți sau istoricul relației directe. Recomandări venite de la venditori sau reputația câștigată în timp, mai ales, în zona serviciilor de instruire. Ceva mai mulți clienți au indicat istoricul pozitiv ca motiv pentru alegerile făcute în 2014 ceea ce se corelează cu procentul crescut de “returning customers”, indicator a cărui valoare am urmărit-o constant în ultimii ani și care a înregistrat valori în creștere;

Atitudinea profesionistă și responsabilă cu care am tratat fiecare problemă la care am fost solicitați;

Flexibilitatea și disponibilitatea de care am dat dovadă;

Comunicarea foarte bună și transparența dialogului în .

Mentionăm în mod expres ca aceste răspunsuri nu au fost sugerate, iar chestionarul nu a fost unul de tip grila. Răspunsurile clienților au fost preluate și grupate în aceste categorii, fără a fi ‘cosmetizate’.

O întrebare dificilă este “Ne-ar alege din nou, acum după ce știu cum ne facem treaba?” La această întrebare se confirmă răspunsurile primei întrebări. În mod explicit, clienții consideră că au făcut o alegere bună pe care o vor repeta și, chiar mai mult, există un număr de situații în care aceștia sunt dispuși să facă o recomandare.

Următoarea întrebare “Ce ar trebui să schimbăm în 2015 pentru a fi mai relevanți pentru ei?” confirmă că există deja un grad foarte mare de satisfacție în rândul clienților, întrucât lista schimbărilor pe care ar trebui să le operăm începe cu “ să nu schimbăm nimic din ceea ce funcționează deja foarte bine” și se continuă cu mici indicații de tip operațional, ce vor face obiectul unei analize interne în .

Poate cel mai des întâlnit este așteptarea clienților de a veni în întâmpinarea lor cu propuneri de soluții care să poată rezolva probleme specifice cu care se confruntă în afacerile lor. Adică își doresc să înțelegem mai bine specificul afacerilor lor și să propunem/demonstrăm relevanța acestor soluții pentru businessul în cauză.

Considerăm că este un punct de inflexiune în activitatea noastră din punctul de vedere al nivelului ridicat de credibilitate și, concret, că ni se cere să ieșim din paradigma de “furnizori care sunt prompti” și să trecem în paradigma de “trusted advisor”. În această nouă paradigmă, în care în loc să răspundem punctual la cereri, avem șansa să propunem soluții la probleme reale. Această credibilitate în ascensiune și nevoia identificată din piață, corelate cu o capacitate crescută de a livra o soluție end-to-end (eforturile de creștere a competențelor interne și parteneriatele strategice deja operaționale) ne determină să avem premise stabile de creștere pentru anul 2015.

Mai departe, una dintre cele mai importante întrebări este legată de dorința de a colabora cu noi și în anul 2015 , întrebare la care absolut toți cei care au răspuns chestionarului au afirmat că intenționează să se îndrepte către noi cu proiecte și în decursul anului 2015.

Răspunsul la ultima întrebare confirmă statisticile noastre efectuate asupra istoricului relațiilor cu partenerii: în fiecare an, din ce în ce mai mulți clienți sunt atât de mulțumiți de relația cu Bittnet Systems încât revin în anul următor, iar valoarea medie a proiectelor derulate este mai mare în decursul primului/primii an/ani.



Descrierea situației concurențiale în domeniul de activitate al societății comerciale, a ponderii pe piață a produselor sau serviciilor societății comerciale și a principalilor competitori;

Analiza poziției concurențiale a companiei trebuie defalcată pe cele două linii de business, deoarece situațiile diferă puternic. Astfel, Compania se poziționează ca și lider de piață în zona de training IT, justificând acest lucru prin următoarele:

Activează în majoritatea segmentelor pieței de training IT (vendedori, tehnologii, nivel de profunzime, acoperire națională etc.);

Nu se află în competiție cu aceiași concurenți pe mai mult de 2 segmente de piață, fiind ori liderul de piață, ori cel de-al doilea mare furnizor pe fiecare segment de piață. De exemplu, pentru training-urile oficiale Cisco, compania estimează o cota de piață de  $\pm 70\%$ . Pe de altă parte, în ceea ce privește training-urile Microsoft, compania deține o cota de piață de  $\pm 12\%$  dintr-un total de 10 parteneri din România, fiind percepută ca plasându-se pe locul “al doilea”;

Există segmente de piață pentru care Bittnet nu are competitori (exemplu: partener de training Amazon Web Services).

Concentrându-ne asupra pieței de integrare (servicii profesionale IT), gama largă de servicii pe care o oferă Bittnet face imposibilă stabilirea procentului de cota de piață deținut. În piața de integrare soluții IT, există sute de competitori de diverse dimensiuni, concentrați pe nișe de piață, pe segmente de clienți, pe tehnologii, etc.

Principalii concurenți ai companiei, jucători de pe piața de IT și training cu care compania concurează în proiecte, sunt prezentați în ordine alfabetică:

Principalii competitori	Descriere
Avnet Technology Solutions	Avnet Technology Solutions distribuie tehnologii informatice pentru afaceri, software și servicii. Avnet Technology Solutions face parte din grupul Avnet, Inc. (NYSE: AVT). Compania oferă soluții cum ar fi: componente pentru computer, soluții pentru securitate și rețea, servere și infrastructura, server based computing, servicii, software, stocare, tehnologii de management al documentelor, virtualizare.
Brinel	Cu peste 23 de ani în domeniul IT, Brinel oferă soluții IT prin integrarea aplicațiilor și tehnologiilor software, hardware, echipament de rețea și servicii. Brinel are birouri în Cluj Napoca, București, Oradea și Sibiu.
Cronus eBusiness	Cu o experiență de peste 10 ani în domeniul Tehnologiei Informației, Cronus eBusiness este un Integrator de Sisteme important pe piața locală. Cronus eBusiness oferă o gamă completă de pachete de servicii în domeniul infrastructurii ITC: Servicii de Integrare, Managed Network Services and Managed Desktop Services. Compania este unul dintre cei 6 Parteneri Cisco Gold din România, Partener Gold Riverbed, Partener Gold Solarwinds, Partener Gold Fortinet.
Datanet Systems	Datanet Systems este membru al grupului de companii Soitron. Compania este unul dintre cei 6 Parteneri Cisco Gold din România. Portofoliul actual al Datanet Systems cuprinde servicii pentru segmentele: infrastructura de comunicații, data center și virtualizare, comunicații unificate, interacțiunea cu clientul și securitatea informației. Datanet Systems este unul dintre furnizorii de tehnologii de comunicații pentru organizații din domeniul bancar și financiar, pentru companii mari, medii și mici, pentru instituții publice și



	operatori telecom din România. Compania ofera, de asemenea, și cursuri Cisco.
Eta2U	Eta2U este un furnizor important de produse IT și servicii, un integrator de sisteme și soluții IT, leader în zona de vest a României. Cea mai mare parte a afacerii este concentrata pe partea de distributie, și nu pe revanzarea de produse IT. Eta2U este, de asemenea, un centru de training concentrat pe cursuri Microsoft, Cisco, Oracle, Java, Linux.
Frontal Communications	Infiintata în 1994, Frontal Communications este un integrator important de soluții IT&C și sisteme, avand expertiza și know-how în Integrarea Sistemelor, Servicii Profesionale, Managed Services și Soluții de Data Center. Focusul principal al companiei este pe sectorul public. Frontal este unul dintre cei 6 Parteneri Cisco Gold din România si, de asemenea, Partener VMware.
Kapsch România	Kapsch este un integrator de sisteme și furnizor de soluții end-to-end de telecomunicatii pentru operatorii de retele fixe și mobile, pentru operatorii feroviari, organizatii de transport urban și companii care sunt în cautare de soluții de management al activelor în timp-real.
New Horizons	New Horizons București este un furnizor autorizat de training-uri pentru multe tipuri de software și certificari organizationale. New Horizons creeaza soluții atat pentru indivizi, afaceri și organizatii guvernamentale: training pentru dezvoltarea carierei pentru indivizi, soluții de business, soluții pentru organizatii, soluții pentru guvern, inchiriere de sali.
Pro Management	Centrul de Instruire Pro Management formeaza power-users, specialisti CAD, administratori de retea sau de baze de date, ingineri de sistem, programatori seniori, analisti de afaceri, arhitecti și manageri de proiect.

Descrierea oricărei dependențe semnificative a societății comerciale față de un singur client sau față de un grup de clienți a cărui pierdere ar avea un impact negativ asupra veniturilor societății.

În descrierea structurii vanzarilor, a concentrării cifrei de afaceri și a riscului de pierdere a clientilor semnificativi, trebuie avute în vedere cateva considerente:

compania nu are contracte cu livrari multiple, recurente. Tipul de produse și servicii livrate sunt mai potrivite pentru abordarea “contract cadru cu comenzi punctuale”.

recurenta clientilor, faptul ca acestia revin și cumpara din nou de la Bittnet este rezultatul combinatiei dintre doi factori: capacitatea noastră tehnica de a livra produse și servicii cu un înalt grad de specializare și nivelul calitativ demonstrat la care prestam aceste servicii.

datorita acestor factori, odata cu trecerea timpului, relatiile cu partenerii nostri de tip “revanzatori”, dar și cu clientii se solidifica, Bittnet castigand din ce în ce mai multa încredere în ochii acestora, ceea ce îi determina să ne implice în mai multe proiecte, mai mari.

Acesti factori coroborati conduc la o concentrare a vanzarilor catre un numar de clienti. Desi compania a deservit un numar de peste 150 de clienti în anul 2014, 5 dintre acestia concentreaza 52,10% din cifra de

afaceri. Tabelul de mai jos prezinta clientii care au cea mai mare pondere în valoarea cifrei de afaceri a Companiei, în limitele clauzelor de confidentialitate impuse de contracte. Structura clientilor este dominata de companii din sectorul IT. Astfel, în 2014, patru din cinci cei mai importanti clienti ai Companiei operau în industria tehnologiei informatiei.

Clienti cu cea mai mare pondere în valoarea totala a cifrei de afaceri	2012	2013	2014
Revanzator proiecte de integrare ("channel partner" pentru Bittnet)	0,05%	0,10%	21,58 %
Client din sectorul telecomunicatiilor	1,29%	8,16%	11,33 %
Revanzator de Training (Companie IT)	0,00%	0,00%	8,82%
DIY superstore prin intermediul partenerului de revanzare IT	0,00%	10,80%	5,98%
Revanzator proiecte de integrare ("channel partner" pentru Bittnet)	0,00%	0,00%	4,39%

### Evaluarea aspectelor legate de angajații/personalul societății comerciale

Precizarea numărului și a nivelului de pregătire a angajaților societății comerciale precum și a gradului de sindicalizare a forței de muncă; Descrierea raporturilor dintre manager și angajați precum și a oricăror elemente conflictuale ce caracterizează aceste raporturi.

În cursul anului 2014, numărul mediu de salariați al companiei a fost de 9. În tabelul următor este prezentată împartirea pe departamente functionale la finalul anilor fiscali:

Departament	2012	2013	2014
Vanzari	4	5	4
Tehnic	2	2	3
Marketing	1	1	2
Livrari	0	1	1
Management	Fara remunerare	Fara remunerare	Fara remunerare

Compania externalizeaza o parte din activități către subcontractori independenți. La finalul anului 2014, Emitentul coopera cu 14 contractori.

Toti angajații companiei sunt absolvenți de studii superioare. Angajații companiei nu sunt organizați în sindicate. În istoria companiei nu au existat situații conflictuale între management și angajați.

Ca un specific al industriei IT, trebuie menționat faptul că angajații și colaboratorii (freelanceri) din domeniu sunt caracterizați de un grad deosebit de educație, o dorință continuă de a învăța și o independență sporită. Tipul de mediu de lucru și de activitate profesională este unul caracterizat prin jovialitate, tinerete și dorința de muncă și de a 'demonstra' valoarea profesională.

## Evaluarea aspectelor legate de impactul activității de bază a emitentului asupra mediului înconjurător

---

Activitatea profesionala a Bittnet nu are un impact asupra mediului inconjurator. Activand în domeniul ‘servicii’ , activitatea noastră consta în dobândirea de cunostinte și transferul acestora catre clienti, fie în cadrul cursurilor de pregatire, fie prin serviciile de consultanta, design și implementare.

Nu exista litigii și nici nu preconizam aparitia de litigii legate de protectia mediului inconjurator.

## Evaluarea activității de cercetare și dezvoltare

---

Compania nu efectueaza activități de cercetare și dezvoltare. Compania dobandeste cunostinte (knowledge, know-how) prin însusirea informatiilor incluse în materialele oficiale ale producatorilor IT (materiale de curs, prezentari de produse) și prin testarea scenariilor în laboratorul de demonstratii. Compania dovedeste competentele dobandite prin obtinerea de certificari din partea producatorilor de soluții informatice.

Lista completa de certificari se regaseste pe site-ul companiei, la adresa

<http://www.bittnetsystems.ro/certifications>

Activitatea interna a inceput în cursul anului 2014 un proces de eficientizare prin implementarea unor noi sisteme de management informational (CRM și ERP), și infrastructura nouă pentru website. Aceste sisteme nu sunt soluții dezvoltate de Companie, ci adaptari ale unor soluții existente la nevoile specifice ale companiei. Investitia totala în aceste sisteme a fost bugetata la nivelul de 40.000 euro.

## Evaluarea activității societății comerciale privind managementul riscului

Societatea este expusa la un numar de riscuri generale, dar și specifice pentru dimensiunea de companie și domeniul de activitate.

### **Riscul de pret**

Riscul de pret reprezintă riscul ca pretul de piață al produselor și serviciilor vandute de companie să fluctueze în asa masura incat să faca neprofitabile contractele existente.

Acest risc de pret are doua componente: riscul fluctuatiei pretului la elementele care compun costurile fixe ale companiei și riscul fluctuatiei pretului la elementele ce compun costurile variabile ale fiecarui proiect.

Compania tine sub control atent riscul fluctuatiei pretului la elementele de cost variabil prin urmatoarele acțiuni:

- compania nu opereaza cu stocuri, fiecare comanda la furnizori fiind plasata pe baza comenzilor primite de la clienti, astfel incat marja comerciala este “locked in”;
- compania cu are în derulare contracte cu preturi fixe pentru livrari succesive pe perioade lungi de timp;
- compania nu depune oferte de acest tip la clienti. În cazul solicitării de astfel de oferte, compania include clauze de tip “limita de variatie a pretului”.

Compania tine sub control atent riscul fluctuatiei pretului la elementele de cost fix astfel:

- în cazul preturilor fortei de munca (angajati sau subcontractori): compania nu are contracte pe termen lung, cu livrari succesive și preturi fixe cu clientii, putand astfel oferta în orice moment tinand cont de situatia curenta. Estimam ca o creștere a costurilor cu forta de munca va afecta similar intreaga industrie, nu doar Compania;
- din pozitia de lider de piață în domeniul trainigului IT, compania poate obtine preturi de vanzare mai bune decat concurenta;

- elementul de cost fix cel mai important este chiria punctului de lucru din Bd. Iuliu Maniu 7-11. Acest contract este cu pret fix pana în Ianuarie 2017, iar pretul include utilitatile.

### **Riscul de curs valutar**

Un element important al riscului de pret este riscul de fluctuatie a cursului valutar. Compania urmareste să fie neutra față de riscul de fluctuatie a cursului valutar. Activitățile derulate în acest sens sunt:

- compania nu depune oferte de vanzare “cross currency” (oferte cu pretul de vanzare exprimat în alta valuta decat cel de achizitie);
- în cazul în care ni se solicita astfel de oferte, includem clauze de tip “limita de variatie”;
- toate preturile de vanzare din contracte sunt exprimate în valuta, cu facturarea în lei la cursul din data livrării;
- compania nu opereaza cu stocuri.

### **Riscul de lichiditate**

Riscul de lichiditate este asociat detinerii de active imobilizate sau financiare. Activitatea companiei nu depinde de detinerea de active imobilizate sau financiare și de transformarea acestora în active lichide. Activele societatii (echipamente tehnologice) sunt folosite în activitatea curenta (prestarea serviciilor). Din total active, cea mai mare parte o reprezintă creantele și disponibilul la banci. Din acest punct de vedere, riscurile mai importante pentru companie sunt riscul de cash flow și cel de credit.

### **Riscul de credit**

Riscul de credit reprezintă riscul ca debitorii Companiei să nu își poata onora obligatiile la termenul de scadenta, din cauza deteriorării situației financiare a acestora. Compania este mai puțin expusa acestui risc datorita specificului produselor și serviciilor vandute, care se adreseaza catre companii de anumite dimensiuni, cu o situatie financiara deosebita.

Compania analizeaza noii clienti folosind unelte specializate (site-uri cu specific de analiza a bonitatii clientilor) și are o procedura stricta privind documentarea comenzilor și prestării serviciilor sau livrării bunurilor.

Totusi, compania nu a identificat o soluție care să poata elimina complet riscul de credit, acesta fiind unul dintre cele mai importante riscuri pentru o societate de dimensiunea noastră.

### **Riscul de cash flow**

Riscul de cash flow reprezintă riscul ca societatea să nu își poata onora datoriile la scadenta. În activitatea companiei, acest risc are doua componente pe care le urmarim:

- “sincronizarea” scadentelor de incasare de la clienti a sumelor aferente vanzarilor din proiecte cu scadentele de plata catre furnizori a sumelor aferente acelor proiecte. Procedurile de lucru ale companiei pun prioritate 0 pe principiul sincronizarii scadentelor (termenul de incasare de la client să fie mai mic decat termenul de plata catre furnizori)  
Această problematica preia forma clauzelor “back to back” privind incasarea facturilor în cazul serviciilor subcontractate sau a comisioanelor de vanzari.  
Adicional, pentru a adresa situatiile în care termenele de plata solicitate de clientii cu mare putere de negociere nu pot fi sustinute de furnizori, compania cauta în mod activ și continuu soluții de finantare precum scontarea facturilor, factoringul, etc. Spre exemplu, în cursul anului 2014 compania a avut la dispozitie și a accesat 3 facilitati diferite de factoring fara regres de la 3 finantatori diferiti.
- riscul dat de sezonalitya afacerii. Dat fiind specificul clientilor pe care compania ii servește (companii care opereaza cu bugete anuale, planuri de investitii, etc), în industria de IT B2B se înregistreaza o accelerare puternica a volumului de business în trimestrul 4. Pe de alta parte, capacitatea de livrare nu poate fi usor redimensionata, astfel incat exista riscul ca (în cazul unui trimestru 4 sub asteptari) compania să nu atinga pragul de profitabilitate sau să nu atinga tintele financiare propuse. Pe parcursul anului, această combinatie de factori conduce la necesitatea unor linii de finantare. Compania cauta în mod activ extinderea finanțării bancare disponibile, atat pe termen lung, cat și pe termen scurt. Compania ia în calcul orice produs de finantare pe termen lung, care să reduca riscul de cash flow. Mai mult, pentru anul 2015, compania intentioneaza să creasca

ponderea serviciilor de tip contracte de suport care genereaza venituri recurente lunare și implicit diminueaza riscul dat de sezonabilitate.

### **Riscul asociat cu persoane cheie**

Succesul Companiei depinde pana la un anumit nivel de capacitatea acesteia de a continua să atraga, să pastreze și să motiveze personal calificat. Businessul Bittnet se bazeaza pe ingineri cu o calificare inalta și cu remuneratie pe masura, care se gasesc în numar restrans și pot primi oferte de la concurenta. În cazul în care Compania nu reuseste să gestioneze în mod optim nevoile personalului, se poate ca acest lucru să aiba un efect advers material semnificativ asupra afacerii, a condițiilor financiare, a rezultatelor operaționale sau prospectilor. Compania ofera pachete compensatorii atractive și cai de dezvoltare a carierei dinamice pentru atragerea, pastrarea și motivarea personalului experimentat și cu potential.

### **Riscul asociat cu clientii semnificativi**

La finalul anului 2014, structura clientilor Companiei era foarte concentrata. Primii cinci clienti generau 52,10% din venituri. Structura clientilor este dominata de companii din sectorul IT (cu patru din cinci cei mai mari clienti). Mai mult decat atat, ponderea clientilor recurenti în total venituri s-a ridicat la 64,2% pentru anul 2014, care a fost cea mai mare pondere din istoria Companiei. O structura a clientilor foarte concentrata poate da nastere riscului asociat cu o posibila pierdere a unuia dintre clientii importanti. Pierderea unui client semnificativ poate afecta negativ nivelul veniturilor și al profiturilor raportate de Companie.

Compania lucreaza în mod activ la dezvoltarea de noi parteneriate care să ofere o dispersie a acestui risc.

### **Riscul asociat cu drepturile asupra mărcii înregistrate**

Marca înregistrată „Bittnet Systems” este detinuta de o terta parte care are o legatura personala cu managementul Companiei (in continuare denumit licentiatul). În 2010, Bittnet a semnat un acord conform, în baza caruia Compania poate utiliza marca înregistrată, platind pentru aceasta un procent din valoarea cifrei de afaceri generata într-un an.

Contractul a fost semnat pe o perioada de 10 ani (pana în 2020) și nu include nici o perioada de notificare pentru terminarea acestuia. Acordul contine penalitati contractuale, conform carora pentru fiecare zi de intarziere a platilor exista o dobanda egala cu 0,1% din valoarea platii.

Prevederile contractuale mentionate mai sus pot determina anumiți factori de risc pentru activitățile Companiei. Din cauza modalitatii de calcul a platilor, o creștere a veniturilor va determina o creștere a valorii platilor catre licentiat. Mai mult decat atat, o creștere a sumelor de plata pentru utilizarea mărcii înregistrate va determina micșorarea impactului levierului operațional și a profiturilor raportate de Companie.

După cum este mentionat în Codul Civil Romanesc, deoarece nu este precizat nici un termen de notificare a rezilierii, licentiatul poate termina contractul și poate revoca dreptul de folosinta al mărcii într-o perioada rezonabila de timp (care inseamna minimum 15 zile).

Compania lucreaza la o versiune actualizata a acestui contract, pentru a asigura o perioada mai mare de notificare a încetării contractului în cazul deciziei unilaterale a licentiatului.

### **Riscul asociat cu realizarea planului de dezvoltare a afacerii**

Obiectivul strategic al Companiei este de a dezvolta în mod continuu relatiile cu clientii. Nu poate fi exclusa posibilitatea ca Bittnet să nu fie capabila să extinda baza curenta de clienti sau posibilitatea ca relatiile cu clientii existenti să se deterioreze. Exista de asemenea și riscul ca Societatea să nu fie capabila să indeplineasca alte elemente din strategia pe care si-a definit-o, adica: largirea fortei de vanzari, stabilirea unui birou local în unul dintre principalele orase ale țării, consolidarea pozitiei de lider pe piața de Training IT, extinderea bazei de clienti și furnizarea de training-uri pentru un numar mai mare de potentiali clienti, iar dezvoltarea și crearea de parteneriate strategice cu firme cu profile similare sau complementare nu se vor dovedi de succes. Pentru a reduce acest risc, Compania intentioneaza să extinda oferta de produse și servicii și să imbunatateasca activitățile de marketing.

**Riscul asociat cu realizarea prognozelor financiare**

Prognozele financiare ale Companiei pornesc de la ipoteza implementării cu succes a strategiei de creștere bazate pe resursele și unitățile de afaceri existente. Cu toate acestea, există riscul asociat cu realizarea prognozelor financiare. Prognozele au fost create cu diligență, însă ele sunt prognoze. Datele actuale relatate în raportări periodice viitoare pot fi diferite de valorile prognozate ca rezultat al unor factori care nu au fost prevăzuți în mediul Companiei. Societatea va oferi informații privitoare la posibilitatea realizării prognozelor financiare.

**Riscul asociat cu ratele dobânzilor**

Compania este expusă riscului de creștere a ratei dobânzilor, având contractate credite și împrumuturi. Orice creștere a ratei dobânzii va fi reflectată de creșterea costurilor financiare. Compania monitorizează în mod regulat situația pieței pentru a previziona riscul asociat cu rata dobânzii.

**Riscul asociat cu listarea acțiunilor Companiei pe piața AeRO – pretul viitor pe acțiune și lichiditatea tranzacțiilor**

Pretul acțiunilor și lichiditatea tranzacțiilor pentru companiile listate pe piața AeRO depinde de numărul și mărimea ordinelor de cumpărare și vânzare plasate de investitori. Nu poate exista nici o garanție asupra pretului viitor al acțiunilor Companiei după debutul pe piața AeRO și nici o garanție asupra lichidității acestora. Nu este posibil să se garanteze faptul că un investitor care cumpără acțiunile va putea să le vândă oricând la un pret satisfăcător.

**Riscul asociat cu o investiție directă în acțiuni**

Actionarii ar trebui să fie conștienți asupra riscului asociat cu o investiție directă în acțiuni, care este mult mai mare decât riscul asociat unei investiții în titluri de stat sau participatii în fonduri de investiții, în principal din cauza volatilității și evoluției imprevizibile a prețurilor acțiunilor, atât pe termen scurt, cât și pe termen lung.

**Riscul asociat cu schimbarea legislației și fiscalității în România**

Modificările în regimul legal și fiscal din România pot afecta activitatea economică a Companiei. Modificările legate de ajustările legislației românești cu reglementările Uniunii Europene pot afecta mediul legal al activității de afaceri a Companiei și rezultatele sale financiare. Lipsa unor reguli stabile, legislația și procedurile greoaie de obținere a deciziilor administrative pot, de asemenea, restricționa dezvoltarea viitoare a Companiei. Pentru a minimiza acest risc, Compania analizează în mod regulat modificările acestor reglementări și a interpretărilor lor.

---

**Elemente de perspectivă privind activitatea societății comerciale**

---

**Strategia de dezvoltare a Companiei pe termen scurt și mediu se bazează pe următorii piloni:**

- **consolidarea poziției de lider pe piața de Training IT**, cu intenția de a menține percepția de furnizor de training IT 'one stop shop', în care clientul găsește toată gama de cursuri IT. Compania are în plan continuarea unei dezvoltări agresive a portofoliului de produse de training și să se concentreze pe:
  - **aprofundarea cunoștințelor echipei și a abilităților din zonele pe care le acopera deja** (astfel încât să fie capabilă să livreze mai multe cursuri din gama curentă):
    - enterprise networks
    - data center
    - virtualizare
    - securitate
    - comunicații unificate (teleprezentă, voce peste IP, managementul apelului)



- mobilitate (VPN, Bring your own device)
- cloud software și servicii (google apps, microsoft office 365, amazon web services)
- middleware
- baze de date
- Managementul Serviciilor IT
- **extinderea cunostintelor echipei în sectoare suplimentare**, fie prin adaugarea unor noi furnizori în portofoliu, în cadrul arhitecturii stabilite anterior, fie prin adaugarea de noi tehnologii și capabilitati de livrare Pentru a ramane în linie cu avansul tehnologic, Compania monitorizeaza în mod continuu mediul tehnologic cu scopul de a identifica tendintele care pot deveni populare în viitor,
- **adaugarea de noi linii de produse în** segmentele de training software și limbaje de programare, dezvoltare conform nevoilor unor clienti specifici,
- **adaugarea unor noi optiuni de livrare**, altele decat training într-o sala de curs cu prezenta fizica a cursantilor, exemplu: training live virtual de la distanta pentru a satisface nevoile clientilor de a primi training mai rapid, mai aproape de locul de munca, fara a fi nevoiti să calatoreasca și cu cheltuieli generale mai reduse. Acest lucru va permite Companiei să inceapa să livreze training în afara României, avand drept avantaje: un nivel bun al limbii engleze, cunostinte excelente în domeniul IT și preturi atractive,
- **extinderea portofoliului prin adaugarea de training-uri pentru utilizatorii finali**, spre deosebire de training-urile destinate administratorilor de sisteme IT (in diverse arii de administrare), aceste training-uri nu au o baza de utilizatori predefinita, ceea ce insemna ca baza de clienti potentiali este mult mai larga. Conceptul se refera la cooperarea cu companii mai mari care ofera cursuri Microsoft pentru utilizatorii finali (inclusiv Visio, Project, office365, etc.) și lansarea unui tip de training "Securitate IT pentru Utilizatori" care se pliaza pe cerintele referitoare la un numar mai mare de clienti companii
- **valorificarea tendintelor vaste ale industriei** incluzand BYOD (Bring Your Own Device), servicii de cloud, nearshoring (transferul afacerii și proceselor IT catre companii dintr-o tara apropiată, spre deosebire de offshoring spre India sau China) spre România. Aceste tendinte permit Companiei să livreze proiecte cu tehnologii noi clientilor existenti, să extinda baza de clienti și să ofere training-uri unui numar mult mai mare de clienti potentiali care decid relocarea în România. Nearshoring-ul afacerii și proceselor și proceselor IT catre România creeaza o oportunitate imensa pentru:
  - a oferi noilor companii/ birouri: infrastructura IT (desktopuri, laptopuri, infrastructura de retea, cum ar fi: switch-uri, routere, wireless, telefoane, tablete, servere, soluții de securitate etc.),
  - a oferi noilor companii/ birouri: servicii de implementare, servicii de suport și mentenanta pentru infrastructura IT a acestora,
  - a oferi noilor companii servicii de training IT pentru utilizatori,
  - a oferi noilor companii instruire continua privind administrarea IT pentru angajatii din functiile de suport IT
- **dezvoltarea continua și crearea de parteneriate strategice** cu companii cu profile similare sau complementare, care permit deschiderea unui posibil 'canal de revanzare' și care permit fiecarei parti să le ofere servicii suplimentare clientilor lor .

Descrierea de mai sus prezinta un cadru general de dezvoltare, insa Compania se straduiește să fie flexibila, iar prioritatea ei este să se adapteze la schimbările condițiilor din piață și la realitate.

Proгноzele financiare pentru anii 2015 - 2017 sunt:

Contul de profit și pierdere [RON]	2015	2016	2017
Cifra de afaceri	19 800 000	26 100 000	30 375 000
Cheltuieli de exploatare, inclusiv:	18 742 500	24 601 500	28 530 000
- Deprecierea și Amortizarea	22 500	31 500	45 000
Rezultatul Operational	1 057 500	1 498 500	1 845 000
Rezultatul financiar, inclusiv:	886 500	1 293 300	1 598 760
- Profitul din vanzarea acțiunilor apartinand Companiei*	613 000	0	0
- Cheltuielile financiare	171 000	205 200	246 240
Rezultat brut	1 499 500	1 293 300	1 598 760
Rezultat net	1 259 580	1 086 372	1 342 958
Numar de acțiuni	4 504 383	4 504 383	4 504 383
Rezultat net pe actiune	0,28	0,24	0,30

Ipotezele pe baza carora au fost facute aceste prognoze sunt:

Factori care depind de activitățile Companiei:

- Realizarea planului curent referitor la proiectele discutate (incluzand contracte castigate pe perioada anului 2014 și care nu au fost inca livrate)
- Largirea echipei de vanzari
- Realizarea integrala a planului de dezvoltare
- Un acces stabil la surse externe de finantare
- Mentinerea pozitiei de leader pe piața de soluții de training IT în România
- Toate cheltuielile sunt considerate deductibile din punct de vedere fiscal

Factori care sunt în afara controlului Companiei:

- Nici o schimbare în ceea ce priveste regimul de impozitare al companiilor, a ratelor dobanzilor și a codului fiscal
- O situatie economica stabila în România
- Un mediu competitiv stabil



## ACTIVELE CORPORALE ALE SOCIETĂȚII COMERCIALE

---

### Precizarea amplasării și a caracteristicilor principalelor capacități de producție în proprietatea societății comerciale.

---

Specificul activității companiei nu presupune deținerea de active corporale semnificative. Compania deține tehnica de calcul (laptopuri, servere, telefoane mobile), mobilier de birou, imprimante multifuncționale și echipamente de rețelistica organizate sub forma de laboratoare de curs și laborator de demonstrații pentru soluții tehnologice.

Majoritatea acestor active au fost achiziționate cu o finanțare nerambursabilă Regio, cod SMIS proiect 18446.

Aceste echipamente se regăsesc la punctul de lucru din Bd. Iuliu Maniu 7-11, etaj 1, sector 6, București.

### Descrierea și analizarea gradului de uzură al proprietăților societății comerciale.

---

Echipamentele IT deținute de companie au un grad de uzură fizică specific activității de birou - mic. Din punct de vedere al uzurii morale, datorită faptului că la momentul achiziționării au reprezentat tehnologii “de viitor”, și datorită folosirii judicioase a tehnologiilor de virtualizare, Bittnet deține unul dintre cele mai bine echipate și mai moderne centre de training. Acest lucru este confirmat de faptul că închiriem săli de curs echipate, și infrastructura IT către companii din domeniul IT care țin traininguri interne sau pentru partenerii lor de revanzare.

### Precizarea potențialelor probleme legate de dreptul de proprietate asupra activelor corporale ale societății comerciale.

---

Conform contractului de finanțare nerambursabilă Regio prin care echipamentele IT au fost achiziționate, acestea nu pot fi vândute, închiriate sau constituite ca garanție în scopul contractării de credite până la 31 martie 2017.

## PIAȚA VALORILOR MOBILIARE EMISE DE SOCIETATEA COMERCIALĂ

---

### Precizarea piețelor din România și din alte țări pe care se negociază valorile mobiliare emise de societatea comercială.

---

Valorile mobiliare emise de societate se tranzacționează la Bursa de Valori București, pe piața AeRO - ATS, simbol BNET, cod ISIN ROBNETACNOR1.

### Politica societății comerciale cu privire la dividende.

---

Adunarea Generală a Acționarilor adoptă anual decizia privind alocarea profiturilor. Totuși, intenția Companiei este de a nu plăti dividende în următorii doi ani financiari (din profiturile pentru 2015 și 2016).

Bittnet activează într-un domeniu foarte dinamic - Tehnologia Informației. Până acum am reușit să înregistrăm rate de creștere semnificative, fiind mereu profitabili atât la nivel de EBITDA, dar și de profit net.

Pe de altă parte, actuala dimensiune a companiei coroborată cu trendul de consolidare prezent în toate industriile în peisajul economic mondial, ne face să simțim că singura direcție în care putem merge este “tot

în sus”. În acest sens, intentionam să continuăm să investim toate resursele disponibile în dezvoltarea companiei.

Din punct de vedere al acționarilor, politica de reinvestire completa a profiturilor înseamnă și o politică ‘fără dividend’. Intentionăm să propunem adunării acționarilor această politică de reinvestire atâta timp cât prospectele de creștere ale companiei sunt mai puternice decât cele ale pieței în general. Pe termen lung și în general, valoarea pe care compania o generează se va reflecta în evaluarea însăși a companiei - prețul acțiunilor. Managementul consideră că poate continua să păstreze o rată de creștere peste cea a pieței în general pentru o perioadă semnificativă de timp.

Capacitatea noastră operațională curentă este de așa natură încât putem extrage profituri din accelerarea creșterii cifrei de afaceri. Aceasta este intenția managementului: să continuăm creșterea cifrei de afaceri în condiții similare de profitabilitate exprimată prin marja brută. Astfel, compania va genera mai mulți bani care să acopere o structură în general fixă de costuri, în esență ‘marja brută suplimentară’ contribuind aproape integral la profitul brut al companiei.

#### **Precizarea dividendelor cuvenite/plătite/acumulate în ultimii 3 ani și, dacă este cazul, a motivelor pentru eventuala micșorare a dividendelor pe parcursul ultimilor 3 ani.**

În perioada 2011 - 2014 societatea nu a decis distribuirea de dividende. În martie 2015, în cadrul procesului de pregătire pentru a deveni o companie publică, compania a decis folosirea rezervelor din profiturile anilor 2007-2011 astfel: 89.000 lei pentru majorarea capitalului social și 40.234 lei dividende cuvenite acționarilor din perioada 2007-2011.

Suma de 40.234 lei a fost doar alocată pentru plată, nefiind efectiv virată.

#### **Descrierea oricăror activități ale societății comerciale de achiziționare a propriilor acțiuni.**

---

În cursul anului 2014 și 2015, în vederea listării la Bursa de Valori București, societatea și-a majorat capitalul social cu sume din profiturile nedistribuite în perioada 2007-2014. Acționarii existenți au decis să lase la dispoziția societății (acțiuni de trezorerie) acțiunile rezultate, astfel încât societatea să beneficieze de infuzia de capital rezultată prin plasarea acțiunilor către noi investitori.

- 333.330 acțiuni de trezorerie au fost dobândite în baza deciziei nr. 2 a Adunării Generale a Acționarilor convocată pe 18 Noiembrie 2014. acțiunile au fost plătite din profiturile disponibile pentru a fi distribuite.
- 117.109 acțiuni de trezorerie au fost dobândite în baza deciziei nr. 2 a Adunării Generale a Acționarilor convocată pe 25 Februarie, 2015. acțiunile au fost plătite din profiturile disponibile pentru a fi distribuite.

La data de 9 Martie 2015, Compania a semnat un contract de vânzare-cumpărare de acțiuni cu Carpathia Capital S.A. cu sediul în Poznań, Polonia. Conform contractului, Compania a vândut 450.439 acțiuni de trezorerie, având o valoare nominală de 0,10 RON fiecare și o valoare totală de 45.043,90 RON, reprezentând 10% din capitalul social al Bittnet Systems și 10% din numărul total de voturi în Adunarea Generală a Acționarilor. Prețul de vânzare pentru cele 450.439 de acțiuni de trezorerie s-a ridicat la o valoare totală de 150.000 EUR.

#### **Filiale societății**

---

Societatea nu are filiale.

#### ***Politica privind obligațiuni și/sau alte titluri de creanță, prezentarea modului în care societatea comercială își achită obligațiile față de deținătorii de astfel de valori mobiliare.***

---

Societatea nu a emis obligațiuni. La sfârșitul anului societatea avea următoarele credite bancare:

- Credit bancar de la ProCredit Bank, valoare inițială 350.000 lei, scadența august 2017, rambursarea în rate lunare

- Credit bancar de la Raiffeisen Bank, valoare initiala 350.000 lei, scadenta noiembrie 2017, rambursarea în rate lunare
- Credit bancar de la banca Transilvania, valoare initiala 50.000 lei, scadenta februarie 2019, rambursare în rate lunare
- Linie de credit de la Banca Transilvania, revolving, fara rambursări pana la scadenta - Ianuarie 2015. Această linie de credit a fost reinnoita și are acum scadenta în februarie 2016.

## CONDUCEREA SOCIETĂȚII COMERCIALE

---

Administrarea companiei este asigurata de Mihai Logofatu - fondator al companiei. Mandatul administratorului are o durata de 4 ani, din Martie 2015 pana în Martie 2019.

Managementul operațional al Bittnet Systems este asigurat de cei doi fondatori: Mihai Logofatu – rol de CEO și Cristian Logofatu – rol de CFO. Mihai și Cristian Logofatu sunt frati.

Incepand cu 2012, după atragerea infuziei de capital de la Razvan Capatina, Bittnet a construit un Board consultativ, compus din persoane cu o reputatie deosebita datorata bogatei lor experiente antreprenoriale și manageriale: Sergiu NEGUT, Andrei PITIS și Dan STEFAN.

Boardul consultativ se intalneste de cel puțin 4 ori pe an, ii sunt prezentate rapoarte interne de management, iar membrii boardului asista și ghideaza managementul Companiei în deciziile strategice.

Experiența membrilor din boardul consultativ a constituit un sprijin real în dezvoltarea Companiei în ultimii 3 ani și Bittnet se bazeaza în continuare pe suportul lor în fața noilor provocări.

### *Mihai Logofatu – Fondator & CEO*

#### *Profil LinkedIn*

- [ro.linkedin.com/in/mihailogo/ro](http://ro.linkedin.com/in/mihailogo/ro)

#### *Educatie*

- 2012 Doctorat în Management – Universitatea din Craiova
- 2009 Master în rețele de Calculatoare – Universitatea din București
- 2007 Diploma de Licenta în Management – Academia de Studii Economice – București

#### *Experiență profesionala*

- 2007 – Prezent: Bittnet Systems, CEO, Fondator
- 2003 – Prezent: Academia Credis București, Manager
- 2001 – 2003 Academia Cisco a Universitatii din București, Instructor

#### *Procent de detinere*

Mihai detine 1,456,113 acțiuni adica 32.33% din capitalul social și 32.33% din drepturile de vot.

#### *Informatii aditionale, conform reglementarilor legale*

- Mihai indeplineste și functia de Business Development Consultant al ONG-ului “Academia Credis”

- In ultimii 3 ani, Mihai nu a fost membru al cosiliului de administratie sau supervizare al altor societati comerciale.
- In ultimii 5 ani, lui Mihai nu i-a fost interzis de o instanta de judecata să indeplineasca functia de membru al consiliului de administratie sau supervizare al unei societati comerciale.
- In ultimii 5 ani de zile, nu au existat cazuri de insolventa, lichidare, faliment sau administrare speciala ale unor societati comerciale, din ale caror consilii de administratie sau supervizare să faca parte Mihai.
- Mihai nu are activitate profesionala care concureaza pe cea a emitentului.

### *Cristian Logofatu – Fondator & CFO*

#### *Profil LinkedIn*

---

- [ro.linkedin.com/in/cristilogo/ro](https://ro.linkedin.com/in/cristilogo/ro)

#### *Educatie:*

---

- 2006 Diploma de Master în “Rețele de Calculatoare” – Universitatea din București
- 2003 Diploma de licenta în Finante – Academia de Studii Economice din București

#### *Experiență profesionala:*

---

- 2007 – Prezent: Bittnet Systems, CFO, Fondator
- 2003 – 2007: Universitatea din București – Departmentul ID , Economist
- 1999 – 2002: Universitatea din București – Departmentul ID , WebDesigner

#### *Procent de detinere*

---

Cristian detine 1,456,113 acțiuni, reprezentand 32.33% din capital și 32.33% din voturi.

#### *Informatii aditionale, conform reglementarilor legale*

---

- Cristian indeplineste și functia de Director Executiv al ONG-ului “Academia Credis”
- In ultimii 3 ani, Cristian nu a fost membru al consiliului de administratie sau supervizare al altor societati comerciale.
- In ultimii 5 ani, lui Cristian nu i-a fost interzis de o instanta de judecata să indeplineasca functia de membru al consiliului de administratie sau supervizare al unei societati comerciale.
- In ultimii 5 ani de zile, nu au existat cazuri de insolventa, lichidare, faliment sau administrare speciala ale unor societati comerciale, din ale caror consilii de administratie sau supervizare să faca parte Cristian.
- Cristian nu are activitate profesionala care concureaza pe cea a emitentului.

*Sergiu Negut – Membru în Boardul Consultativ**Profil LinkedIn*

[ro.linkedin.com/in/sergiu/ro](https://ro.linkedin.com/in/sergiu/ro)

*Educatie:*

- 1990 – 1995                      Universitatea “Politehnica” din București, Master în Stiinte, Informatica
- 1992 – 1995                      Academia de Studii Economice din București, Licenta, Administrarea Afacerilor Internationale
- 2003-2003                      INSEAD, Master of Business and Administration
- 2010-2010                      Harvard Business School, Executive Course, Leading High Performance Healthcare Organizations

*Experiență Profesională:*

- 2013 – Prezent                      Maastricht School of Management România, Decan asociat creșterii antreprenoriale
- 2014 – Present                      Mindit Consulting, Partener
- 2012 – Present                      SVP Consult, Actionar
- 2013 – Present                      2Parale, Partener asociat
- 2011 – Present                      frufu, Partener asociat
- 2012 – 2014                      Wanted Transformation Consultancy, Partener de transformare
- 2006 – 2011                      REGINA MARIA, Reteaua privata de sanatate, Deputy CEO & Board Member
- 2005 – 2005                      Amgen GmbH, Project Manager Business Development
- 2004 – 2005                      Amgen CEE, Project Manager CEE
- 1998 – 2000                      Windmill International, Country Manager
- 1994 – 1998                      Windmill International, Steel Trader

*Procentul de acțiuni deținute în Companie:*

Sergiu deține un număr de 36.486 acțiuni, având o pondere de 0,81% în capitalul social al Companiei și 0,81% voturi în Adunarea Generală a Acționarilor.

*Informatii adiționale, conform reglementărilor legale:*

- Sergiu este în prezent este Decan asociat la Maastricht School of Management.
- În prezent, este partener activ în: SVP Consult, Intermedicas Worldwide SRL, Hart Human Resource Consulting SRL, 2 parale afiliere SRL, Mondo di pasta SRL, MINDIT Consulting SRL, Mindit Software SRL, Instore Media Retail SRL, Spark Education SRL. În trecut a fost activ în Wanted Transformation Consultancy.
- În ultimii cinci ani, persoanei indicate nu i s-a interzis dreptul de a fi membru în consiliul director sau în consiliul de supraveghere într-o societate comercială sau într-un parteneriat.
- În ultimii cinci ani, nu au existat cazuri de faliment, administrare specială sau lichidare a societăților în care persoana respectivă a fost membru în consiliul director sau în consiliul de administrație.
- Sergiu nu efectuează activități care se află în competiție cu activitățile emitentului.

*Andrei Pitis – Membru în Boardul Consultativ**Profil LinkedIn*

[ro.linkedin.com/in/andreipitis/ro](https://ro.linkedin.com/in/andreipitis/ro)

*Educatie:*

- 1995 – 1996 Master în Informatica, Universitatea “Politehnica” din București

*Experiență profesionala:*

- |                  |   |
|------------------|---|
| • 1995 – Prezent | Universitatea Politehnica din București, Profesor Asociat |
| • 2005 – 2010    | IXIA, Senior Director                                     |
| • 2013 – Prezent | Vector Watch, Fondator & CTO                              |
| • 2012 – Prezent | ANIS, Presedinte  |
| • 2011 – Prezent | Clevertaxi, Membru al Boardului                           |

*Procent de detinere*

Andrei detine un numar de 36.486 acțiuni, avand o pondere de 0,81% în capitalul social al Companiei și 0,81% voturi în Adunarea Generala a Actionarilor.

*Informatii aditionale, conform reglementarilor legale*

- Membru în urmatoarele organizatii neguvernamentale: Presedinte ANIS – Asociatia Nationala a Producatorilor de Software, Membru al TechAngels și Membru al Innovation Labs.
- In prezent este partener Activ în: Vector Watch, Clever Taxi și TechMind (Simple Systems). În trecut a fost activ în: I-rewind.
- In ultimii cinci ani, persoanei indicate nu i s-a interzis dreptul de a fi membru în consiliul director sau în consiliul de supraveghere într-o societate comerciala sau într-un parteneriat.
- In ultimii cinci ani, nu au existat cazuri de faliment, administrare speciala sau lichidare a societatilor în care persoana respectiva a fost membru în consiliul director sau în consiliul de administratie.
- Andrei nu efectueaza activități care se afla în competitie cu activitățile emitentului.

*Dan Stefan – Membru în Boardul Consultativ**Profil LinkedIn*

[dz.linkedin.com/in/danstefan/ro](https://dz.linkedin.com/in/danstefan/ro)

*Educatie:*

- |               |   |
|---------------|---|
| • 2001 – 2001 | Master, Afaceri Internationale, Universitatea din Paris                   |
| • 2000 – 2001 | Master, International Economics, Universite d’Orleans                     |
| • 1997 – 2001 | Licenta, Comert International, Academia de Studii Economice din București |

*Experiență Profesionala:*

- |                  |   |
|------------------|---|
| • 2006 – Prezent | Autonom Rent a Car, Director Executiv și Actionar |
| • 2007 – Prezent | Autonom Lease, Manager General și Actionar        |

- 2002 – 2006 IAC, Consultant Achizitii

---

*Procentul de acțiuni deținute în Companie*

---

Dan deține un număr de 36.486 acțiuni, având o pondere de 0,81% în capitalul social al Companiei și 0,81% voturi în Adunarea Generală a Acționarilor.

---

*Informatii aditionale, conform reglementarilor legale*

---

- Dan nu este implicat în nici o altă activitate în alta parte decât emitentul, care să fie semnificativă pentru emitent.
- În prezent este partener Activ în Autonom Rent a Car și Autonom Lease.
- În ultimii cinci ani persoanei indicate nu i s-a interzis dreptul de a fi membru în consiliul director sau în consiliul de supraveghere într-o societate comercială sau într-un parteneriat.
- În ultimii cinci ani, nu au existat cazuri de faliment, administrare specială sau lichidare a societăților în care persoana respectivă a fost membru în consiliul director sau în consiliul de administrație.
- Dan nu efectuează activități care se află în competiție cu activitățile emitentului.

## SITUAȚIA FINANCIAR-CONTABILĂ

### BILANȚ

DESCRIERE	RÂND	31 DECEMBRIE 2012	31 DECEMBRIE 2013	31 DECEMBRIE 2014
		RON	RON	RON
<b>A. ACTIVE IMOBILIZATE</b>				
<b>I. IMOBILIZĂRI NECORPORALE</b>	1	9.245	0	98.493
<b>II. IMOBILIZĂRI CORPORALE</b>	2	174.491	323.318	179.073
<b>III. IMOBILIZĂRI FINANCIARE</b>	3	18.873	40.551	92.923
<b>ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL</b>	4	202.609	363.869	370.489

<b>B. ACTIVE CIRCULANTE</b>				
<b>I. STOCURI</b>	5	3.388	15.984	995.189
<b>II. CREANȚE (Sumele care urmează să fie încasate după o perioadă mai mare de un an trebuie prezentate separat pentru fiecare element.)</b>	6	2.135.222	4.022.250	3.249.575
<b>III. INVESTIȚII PE TERMEN SCURT</b>	7	0		
<b>IV. CASA ȘI CONTURI LA BĂNCI</b>	8	604.032	20.663	812.944
<b>ACTIVE CIRCULANTE - TOTAL</b>	9	2.742.642	4.058.897	5.057.708

<b>C. CHELTUIELI ÎN AVANS</b>	10	77.810	87.789	68.672
<b>D. DATORII: SUMELE CARE</b>	11	1.779.645	3.261.941	3.557.154



<b>TREBUIE PLĂTITE ÎNTR-O PERIOADĂ DE PÂNĂ LA UN AN</b>				
<b>E. ACTIVE CIRCULANTE NETE/DATORII CURENTE NETE</b>	12	1.040.807	882.028	1.567.397
<b>F. TOTAL ACTIVE MINUS DATORII CURENTE</b>	13	1.243.416	1.245.897	1.937.886
<b>G. DATORII:SUMELE CARE TREBUIE PLATITE INTR-O PERIOADA MAI MARE DE UN AN</b>	14	0	0	657.788
<b>H. PROVIZIOANE</b>	15	0	0	

<b>I. VENITURI IN AVANS</b>	16	751.101	587.021	417.184
<b>1. Subvenții pentru investiții</b>	17	751.101	584.304	415.355
<b>2. Venituri înregistrate în avans</b>	18	0	2.717	1.829
<b>Sume de reluat într-o perioada de pana la un an</b>	19	0	2.717	1.829
<b>Sume de reluat într-o perioada mai mare de un an</b>	20	0		
<b>3. Venituri în avans aferente activelor primite prin transfer de la clienți</b>	21	0		
<b>Fondul comercial negativ</b>	22	0		

<b>J. CAPITAL ȘI REZERVE</b>				
<b>I. CAPITAL</b>	23	300.000	300.000	333.333
<b>1. Capital subscris vărsat</b>	24	300.000	300.000	333.333
<b>2. Capital subscris nevărsat</b>	25	0		
<b>3. Patrimoniul regiei</b>	26	0		
<b>4. Patrimoniul institutelor naționale de cercetare-dezvoltare</b>	27	0		

<b>II. PRIME DE CAPITAL</b>	28	1.250	1.250	1.250
<b>III. REZERVE DIN REEVALUARE</b>	29	0		
<b>IV. REZERVE</b>	30	31.212	41.784	60.359
Acțiuni proprii	31	0		33.333
Câștiguri legate de instrumentele de capitaluri proprii	32	0		
Pierderi legate de instrumentele de capitaluri proprii	33	0		

<b>V. PROFITUL SAU PIERDEREA REPORTAT(Ă)</b>				
<b>SOLD C</b>	34	111.108	159.853	309.066
<b>SOLD D</b>	35	0		

<b>VI. PROFITUL SAU PIERDEREA EXERCIȚIULUI FINANCIAR</b>				
<b>SOLD C</b>	36	52.075	169.278	212.643
<b>SOLD D</b>	37	0		0
Repartizarea profitului	38	3.330	10.572	18.575
<b>CAPITALURI PROPRII - TOTAL</b>	39	492.315	661.593	864.743
Patrimoniul public	40	0		
<b>CAPITALURI - TOTAL</b>	41	492.315	661.593	864.743

## CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE

DESCRIERE	RÂ ND	31 DECEMBRIE 2012	31 DECEMBRIE 2013	31 DECEMBRIE 2014
		RON	RON	RON
<b>1. Cifra de afaceri netă</b>	1	3.811.893	6.666.337	8.179.532
Producția vândută	2	1.855.334	2.311.434	3.256.157
Venituri din vânzarea mărfurilor	3	1.956.559	4.383.588	4.923.375
Reduceri comerciale acordate	4	0	28.685	
Venituri din dobânzi înregistrate de entitățile radiate din Registrul general și care mai au în derulare contracte de leasing	5	0		
Venituri din subvenții de exploatare aferente cifrei de afaceri nete	6	0		
<b>2. Venituri aferente costului producției în curs de execuție</b>				
Sold C	7	0		
Sold D	8	0		
<b>3. Producția realizată de entitate pentru scopurile sale proprii și capitalizată</b>	9	0		
<b>4. Alte venituri din exploatare</b>	10	76.431	152.102	154.354
- din care, venituri din fondul comercial negativ	11	0		
<b>VENITURI DIN EXPLOATARE – TOTAL</b>	12	3.888.324	6.818.439	8.333.886

<b>5. a) Cheltuieli cu materiile prime și materialele consumabile</b>	13	98.798	161.601	190.804
Alte cheltuieli materiale	14	74.291	95.329	77.022
<b>b) Alte cheltuieli externe (cu energie și apă)</b>	15	0		615
<b>c) Cheltuieli privind mărfurile</b>	16	1.712.033	3.690.347	4.459.307
Reduceri comerciale primite	17		3.872	18.462

<b>6. Cheltuieli cu personalul</b>	18	365.697	433.489	436.073
a) Salarii și indemnizații	19	286.182	342.431	345.724
b) Cheltuieli cu asigurările și protecția socială	20	79.515	91.058	90.349

<b>7.a) Ajustări de valoare privind imobilizările corporale și necorporale</b>	21	107.050	164.182	169.327
a.1) Cheltuieli	22	107.050	164.182	169.327
a.2) Venituri	23	0		
<b>b) Ajustări de valoare privind activele circulante</b>	24	19.949		
b.1) Cheltuieli	25	19.949		
b.2) Venituri	26	0		

<b>8. Alte cheltuieli de exploatare</b>	27	1.383.813	1.935.818	2.646.005
8.1. Cheltuieli privind prestațiile externe	28	1.382.157	1.933.551	2.635.894
8.2. Cheltuieli cu alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate	29	0	26	80
8.3. Alte cheltuieli	30	1.656	2.241	10.031
Cheltuieli cu dobânzile de	31	0		

refinanțare înregistrate de entitățile radiate din Registrul general și care mai au în derulare contracte de leasing				
Ajustări privind provizioanele	32	0		
Cheltuieli	33	0		
Venituri	34	0		
CHELTUIELI DE EXPLOATARE – TOTAL	35	3.761.631	6.476.894	7.960.691
PROFITUL SAU PIERDEREA DIN EXPLOATARE:				
- Profit	36	126.693	341.545	373.195
- Pierdere	37	0	0	0

<b>9. Venituri din interese de participare</b>	38	0		
- din care, veniturile obținute de la entitățile afiliate	39	0		
<b>10. Venituri din alte investiții și împrumuturi care fac parte din activele imobilizate</b>	40	0		
- din care, veniturile obținute de la entitățile afiliate	41	0		
<b>11. Venituri din dobânzi</b>	42	20	958	309
- din care, veniturile obținute de la entitățile afiliate	43	0		
Alte venituri financiare	44	39.254	35.915	39.544
VENITURI FINANCIARE – TOTAL	45	39.274	36.873	39.853

<b>12. Ajustări de valoare privind imobilizările financiare și investițiile financiare deținute ca active circulante</b>	46	0		
--	----	---	--	--

- Cheltuieli	47	0		
- Venituri	48	0		

<b>13. Cheltuieli privind dobânzile</b>	49	56.879	102.371	118.990
- din care, cheltuielile în relația cu entitățile afiliate	50	0		
Alte cheltuieli financiare	51	42.476	64.600	24.946
CHELTUIELI FINANCIARE – TOTAL	52	99.355	166.971	143.936
PROFITUL SAU PIERDEREA FINANCIAR(Ă):				
- Profit	53	0	0	0
- Pierdere	54	60.081	130.098	104.083

<b>14. PROFITUL SAU PIERDEREA CURENT(Ă):</b>				
- Profit	55	66.612	211.447	269.112
- Pierdere	56	0	0	0

<b>15. Venituri extraordinare</b>	57	0		
<b>16. Cheltuieli extraordinare</b>	58	0		
<b>17. PROFITUL SAU PIERDEREA DIN ACTIVITATEA EXTRAORDINARĂ:</b>				
- Profit	59	0	0	0
- Pierdere	60	0	0	0
VENITURI TOTALE	61	3.927.598	6.855.312	8.373.739
CHELTUIELI TOTALE	62	3.860.986	6.643.865	8.104.627

PROFITUL SAU PIERDEREA BRUT(Ă):				
- Profit	63	66.612	211.447	269.112
- Pierdere	64	0	0	0

<b>18. Impozitul pe profit</b>	65	14.537	42.169	56.469
<b>19. Alte impozite neprezentate la elementele de mai sus</b>	66	0		
<b>20. PROFITUL SAU PIERDEREA NET(Ă) A EXERCITIULUI FINANCIAR:</b>				
- Profit	67	52.075	169.278	212.643
- Pierdere	68	0	0	0

### SITUAȚIA FLUXURILOR DE TREZORERIE

DESCRIERE	RÂ ND	31 DECEMBRIE 2012	31 DECEMBRIE 2013	31 DECEMBRIE 2014
		RON	RON	RON
+ Profit sau pierdere	1	52.075	169.278	212.643
+ Amortizări și provizioane	2	107.051	164.182	169.327
- Variația stocurilor (-/+)	3	+ 3.043	+ 15.596	+ 979.205
- Variația creanțelor (-/+)	4	+ 723.754	+ 1.887.028	- 772.675
+ Variația datoriilor comerciale (- /+)	5	+ 1.065.984	+ 1.275.918	- 318.131
+ Variația altor datorii (-/+)	6	+ 50.879	- 37.424	+ 536.358
<b>+= Flux de numerar din activitatea de exploatare</b>	<b>7</b>	<b>+ 549.191</b>	<b>- 327.670</b>	<b>+ 393.667</b>
- Investiții efectuate - total, din care:	8	247.840	325.442	206.735
<b>+= Flux de numerar din activitatea de investiții</b>	<b>9</b>	<b>- 247.840</b>	<b>- 325.442</b>	<b>- 206.735</b>
+ Variația sumelor datorate instituțiilor de credit (=)-total, din	10			
+ Credite pe termen scurt (sub un an)	11	+ 126.429		+ 734.774
+ Credite pe termen mediu și lung	12	-		0
<b>+= Flux de numerar din activitatea</b>	<b>13</b>	<b>+ 126.429</b>		<b>+ 734.774</b>



<b>de finaciara</b>				
- Variația altor elemente de activ (-/+)	14	- 5.378	+ 9.979	- 49.905
+ Variația altor elemente de pasiv (-/+)	15	+ 106.687	+ 7.922	- 179.330
<b>+= Flux de numerar din alte activități</b>	<b>16</b>	<b>+ 112.065</b>	<b>+ 69.743</b>	<b>- 129.425</b>
+ Disponibilități bănești la începutul perioadei	17	64.187	604.032	20.663
<b>+= Flux de numerar net</b>	<b>18</b>	<b>+ 539.845</b>	<b>- 583.369</b>	<b>+ 792.281</b>
+ Disponibilități bănești la sfârșitul perioadei	19	604.032	20.663	812.944

## CORPORATE GOVERNANCE PRINCIPLES

Bittnet Systems SA a devenit companie publica, lista la Bursa de Valori Bucuresti, sectiunea AeRO-ATS incepand cu data de 15 aprilie 2015.

Intentia conducerii este sa implementeze treptat toate prevederile codului de guvernanta corporativa ale AeRO. O parte semnificativa a acestor principia a fost implementa incepand cu 15 aprilie 2015.

## SEMNĂTURI

CEO si Administrator  
Mihai Alexandru Constantin Logofatu