



## **MEMORANDUM DE INFORMARE**

**Elaborat pentru admiterea actiunilor emise de Bittnet Systems S.A. pe AeRO – piata de  
actiuni a Bursei de Valori Bucuresti**

**(Documentul de Prezentare al Companiei)**

Potentialii investitori ai companiilor listate pe AeRO trebuie sa aiba in vedere faptul ca sistemul alternativ de tranzactionare este o piata care are tendinta de a fi asociata cu un risc al investitiilor mai mare decat cel al companiilor admise la tranzactionare pe piata reglementata.



**Consultant Autorizat**

10 Aprilie , 2015


**CONTINUT**

1. Persoane responsabile .....	4
2. nume emitent .....	6
3. domeniu de activitate .....	6
4. Cod CAEN .....	6
5. Cod Fiscal/ Cod Unic de Inregistrare .....	6
6. Numar de Inregistrare la Registrul Comertului .....	6
7. Adresa .....	6
8. Telefon, Fax, E-mail, Adresa website .....	6
9. Numele persoanei de legatura cu BVB.....	6
10. Simbol de Tranzactionare .....	6
11. Cod ISIN .....	6
12. Scurt istoric al emitentului .....	7
13. Descrierea activitatii .....	9
13.1. Solutii IT .....	9
13.2. Servicii IT.....	12
14. Informatii cu privire la actiuni si la structura actionariatului .....	15
14.1. Tipul si valoarea capitalului emitentului.....	15
14.2. Structura actionariatului si informatii despre actionarii strategici .....	15
14.3. Capitalizare anticipata, free-float si numar de actionari .....	15
14.4. Actiuni restrictionate de la tranzactionare.....	16
14.5. Acorduri de tip Lock-up .....	16
15. Conducerea societatii .....	17
15.1. Management operational.....	17
15.2. Informatii despre consiliul consultativ .....	20
16. Detalii cu privire la angajati .....	24
16.1. Nivelul de pregatire al angajatilor si al contractorilor Companiei .....	24
16.2. Sindicate .....	25
16.3. Birourile Companiei .....	25
17. Cota de piata / Principalii competitori .....	25
18. Detalierea structurii cifrei de afaceri pe segmente de activitate sau linii de business.....	28
19. Clienti Principali / Contracte Semnificative .....	28
20. Principalii indicatori operationali .....	29
21. Scurta descriere a ultimelor rezultate financiare disponibile.....	30

22. Declaratie referitoare la politica si practica privind prognozele, in concordanta cu Principiile de Guvernanta Corporativa pentru societatile listate pe AeRO .....	30
23. Declaratie referitoare la politica si practica privind dividendele, in concordanta cu Principiile de guvernanta Corporativa pentru societatile listate pe AeRO.....	30
24. Descrierea planului de dezvoltare a afacerii .....	31
25. Factori de risc .....	32
26. Informatii cu privire la ofertele de valori mobiliare derulate in perioada de 12 luni anterioara listarii.....	35
26.1. Informatii cu privire la destinatia fondurilor obtinute .....	35
26.2. Numarul de actiuni si pretul, modul de identificare a potentialilor destinatari ai plasamentului si cum au fost selectati cumparatorii, data, numarul destinatarilor, numarul entitatilor care au acceptat oferta, numarul entitatilor carora le-au fost alocate actiuni ....	35
27. Planuri legate de operatiuni viitoare pe piata de capital, daca exista.....	36
28. Numele Auditorului daca este cazul .....	37
29. Societati afiliate si procentul de actiuni detinute.....	37
30. Anexe.....	38
30.1. Sinteza rezultatelor financiare - contul de profit si pierdere, cu includerea rezultatelor partiale, cu explicatia variatiilor semnificative pentru ultimii 3 ani – anual si ultimul semestrial, daca a fost intocmit .....	38
30.2. Bugete, cel putin pentru anul in curs si, daca exista, pentru o perioada de 3 - 5 ani.....	64
30.3. Decizia organului statutar privind tranzactionarea pe AeRO .....	65

## 1. PERSOANE RESPONSABILE

### Emitentul

	
Nume emitent:	Bittnet Systems S.A.
Forma juridica:	Societate pe Actiuni
Tara in care este inregistrat emitentul:	Bucuresti, Romania
Adresa sediului social al emitentului / puncte de lucru	Str. Soimus, nr.23, Bloc 2, Scara B, Etj.2, Ap.24,Sector 4/ B-dul Iuliu Maniu nr. 7-11, Sector 6
Telefon:	+40 21 527 16 00
Fax:	+40 21 527 16 98
E-mail:	askformore@bittnet.ro
Adresa website:	www.bittnetsystems.ro
Cod CAEN:	4652
Cod Fiscal/Cod Unic de Inregistrare:	21181848
Numar inregistrare la Registrul Comertului:	J40/3752/2007
Domeniul de activitate:	Tehnologia Informatiei
Numele persoanei de legatura cu BVB:	Cristian Ion Logofatu
Simbolul de tranzactionare:	BNET
Codul ISIN:	ROBNETACNOR1

Emitentul este responsabil pentru toate informatiile cuprinse in Memorandumul de Informare.

Emitentul este reprezentat de:

- Mihai-Alexandru-Constantin Logofatu – CEO

Dupa cunostintele noastre, informatiile cuprinse in Memorandumul de Informare sunt adevarate, corecte si reflecta realitatea, iar Memorandumul de Informare nu omite nimic din ceea ce poate afecta semnificatia acestuia si evaluarea instrumentelor financiare introduse la tranzactionare, si Memorandumul prezinta o descriere riguroasa a factorilor de risc legati de participarea la tranzactionare a instrumentelor oferite.

Mihai-Alexandru-Constantin Logofatu  
CEO

**Consultantul Autorizat**

	
Nume:	INC S.A.
Forma juridica:	Societate pe Actiuni
Statul unde este inregistrata compania:	Poznań, Polonia
Adresa sediului social al companiei:	Ul. Krasieńskiego 16, 60-830 Poznań
Telefon:	+48 61 851 86 77
Fax:	+48 61 851 86 77
E-mail:	biuro@inca.pl
Adresa website:	www.inca.pl
Cod CAEN:	K64, K64.2
Cod Fiscal/Cod Unic de Inregistrare:	7781024498
Numar inregistrare la Registrul Comertului:	630316445

Consultantul Autorizat este reprezentat de catre:

- Sebastian Huczek – Vice-Presedinte al Consiliului Director

Memorandumul de Informare a fost elaborat in conformitate cu cerintele precizate in Specificatiile Tehnice pivoitoare la Memorandum-ul de Informare pregatit pentru admiterea actiunilor pe AeRO – piata de actiuni a Bursei de Valori Bucuresti (Documentul de Prezentare) aprobat de Directorul General al BVB prin Decizia nr. 981/18 Dec. 2014.

Dupa cunostintele noastre si in conformitate cu documentele si informatiile furnizate de catre Emitent, informatiile cuprinse in Memorandumul de Informare sunt adevarate, corecte si ele reflecta faptele si Memorandumul de Informare nu omite nimic din ceea ce ar putea afecta semnificatia acestuia si evaluarea instrumentelor financiare introduse la tranzactionare, documentul prezinta o descriere riguroasa a factorilor de risc legati de participarea la tranzactionare a instrumentelor oferite.

  
Proces Verbal

Sebastian Huczek  
Vice-Presedinte al Consiliului Director

**INC S.A.**  
ul. Krasieńskiego 16, 60-830 Poznań  
tel/fax +48 (61) 851 86 77  
NIP 778-10-24-498 REGON 630316445  
KRS 0000028098  
(2)

## 2. NUME EMITENT

Nume : Bittnet Systems S.A.  
Forma juridica: Societate pe Actiuni

## 3. DOMENIU DE ACTIVITATE

Domeniu de activitate: Tehnologia Informatiei (IT)

## 4. COD CAEN

Cod CAEN: 4652

## 5. COD FISCAL/ COD UNIC DE INREGISTRARE

Cod Fiscal /Cod Unic de Inregistrarre: 21181848

## 6. NUMAR DE INREGISTRARE LA REGISTRUL COMERTULUI

Numar de Inregistrare la Registrul Comertului: J40/3752/2007

## 7. ADRESA

Tara in care este inregistrat emitentul: Bucuresti, Romania  
Sediul emitentului / adresa punct lucru al companiei: Str. Soimus, nr.23, Bloc 2, Scara B, Etj.2, Ap.24, / Sector 4/ B-dul Iuliu Maniu nr. 7-11, Sector 6

## 8. TELEFON, FAX, E-MAIL, ADRESA WEBSITE

Telefon: +40 21 527 16 00  
Fax: +40 21 527 16 98  
e-mail: askformore@bittnet.ro  
Adresa website: www.bittnetsystems.ro

## 9. NUMELE PERSOANEI DE LEGATURA CU BVB

Numele persoanei de legatura cu BVB: Cristian Ion Logofatu

## 10. SIMBOL DE TRANZACTIONARE

Simbol de tranzactionare: BNET

## 11.COD ISIN

Cod ISIN: ROBNETACNOR1

## 12. SCURT ISTORIC AL EMITENTULUI

Data	Descriere
2007	<p>Mihai si Cristian Logofatu infiinteaza Compania, pun bazele unei mici echipe de tehnicieni entuziasti, toti cu experienta in training dobandita la Academia Credis - Cisco Networking Academy inca din anul 2000. Cu o experienta initiala de 7 ani in care au livrat training in domeniul IT pentru elevi si studenti, Mihai si Cristian Logofatu infiinteaza Bittnet, noul proiect fiind destinat pietei de Business to Business.</p> <p>Inca de la infiintare, Compania a decis sa se concentreze pe livrarea de training-uri IT si solutii integrate de retea, bazate pe tehnologiile liderilor de piata cum este Cisco. Astfel, la finalul lui 2007 Bittnet a primit certificarea Premier Partner Level din partea Cisco si a reusit sa livreze cateva echipamente hardware si cateva sesiuni de training. Veniturile generate in aceasta perioada au fost de aproximativ 30.000 EUR.</p> <p>In acelasi an Bittnet incepe cooperarea cu Siemens, Datanet System si Romtelecom (actualul Telekom Romania) pentru training-urile Cisco.</p>
2008	<p>Bittnet adauga noi clienti in portofoliu, companii cum sunt: IBM Romania, Metro Systems Romania, Mit Motors International, Praktiker, Porsche Romania, TNT Express, Wiebe Romania.</p> <p>La inceputul lui 2008, compania livreaza primele solutii VoIP end-to-end pentru o filiala locala a unei companii germane cu peste 150 de angajati in toata tara. Solutia livrata a fost bazata pe Cisco VoIP si tehnologie de securitate si reprezinta prima solutie profesionala end-to-end implementata de catre Bittnet.</p> <p>Compania a finalizat anul fiscal cu venituri de peste 170.000 de EUR.</p>
2009	<p>Compania si-a schimbat forma juridica, devenind "societate pe actiuni" din "societate cu raspundere limitata".</p> <p>Bittnet obtine statutul oficial Cisco Learning Partner si obtine dreptul de a livra ceea ce a fost la vremea respectiva cel mai mare contract pentru un furnizor de training Cisco unei companii de tip Internet Service Provider, respectiv pentru Cosmote. Acesta a fost primul mare contract pe care Bittnet l-a castigat, fiind in competitie cu concurentii sai mai mari din Romania si din Europa.</p> <p>Alti clienti importanti au fost adaugati in portofoliul Bittnet, cum ar fi: Dacia, Erste Bank, Cosmote Romania (care ulterior a fuzionat cu Romtelecom, actualmente Telekom Romania), Cycle European (Parte din ICAP Group), E.On Romania.</p> <p>Bittnet devine partener exclusiv al Global Knowledge pentru Romania in domeniul de training IT, in felul acesta obtinand capabilitatea de a livra orice tip de training IT. Global Knowledge este cel mai mare furnizor de training IT din lume, cu un portofoliu de peste 1.500 topicuri de training si cu o prezenta in peste 100 de tari.</p> <p>Veniturile au continuat sa creasca cu mai bine de 50% de la an la an, ajungand la un total de 270.000 de EUR.</p>
2010	<p>Compania incepe sa atraga clienti interesati de training IT din afara Bucurestiului, in special in principalele orase industriale din tara.</p> <p>Compania decide sa acceseze o finantare nerambursabila REGIO dedicata companiilor mici si mijlocii pentru crestere si dezvoltare. Proiectul are ca scop crearea un laborator tehnic modern pentru a le demonstra clientilor noile tehnologii inainte ca acestia sa le achizitioneze. Totodata, in cadrul acestui proiect a fost extinsa oferta de servicii a companiei si au fost create 6 noi locuri de munca. Procesul de aplicare pentru aceste fonduri a fost initiat la inceputul anului 2010, insa acesta a fost lansat efectiv in Octombrie 2011 si a fost finalizat in Martie 2014.</p> <p>Veniturile Companiei au continuat sa creasca ajungand la cca 450.000 de EUR.</p>
2011	<p>Compania isi largeste competentele tehnice cu scopul de a acoperi mai multe tehnologii si pentru a oferi servicii IT complementare celor oferite la momentul acela(ex: Microsoft, HP, Dell, etc). Cisco continua sa ramana principalul partener tehnic si de afaceri pentru solutii de retea, chiar dupa adoptarea de vendori secundari portofoliului de solutii IT.</p> <p>Compania stabileste prima sa structura organizationala cu scopul de a se concentra pe furnizarea de solutii din ce in ce mai calitative pentru clienti, creeaza noi roluri si prioritati de afaceri si defineste un proces profesionist de vanzare cu sprijinul unei aplicatii CRM de la Salesforce.com si Google Apps. Una dintre prioritatile acestui an a constat in crearea unei structuri si a unor procese bazate pe tehnologii IT standardizate si unificate.</p> <p>Bittnet a fost denumit Cisco Learning Partner al anului in cadrul evenimentului anual organizat de Cisco pentru Parteneri in Noiembrie.</p> <p>Compania isi extinde parteneriatele strategice adaugand un nou partener, MindSpeed in lista partenerilor de top.</p> <p>Veniturile au crescut pana la un total de 490.000 de EUR pentru acest an.</p>

2012	<p>In urma evenimentului "Venture Connect" din Noiembrie 2011, Razvan Capatina, investitor privat, intra in actionariatul companiei, aducand un aport de capital utilizat pentru a creste forta de vanzari si marketing.</p> <p>Avand acest capital suplimentar din partea noului actionar, compania dezvolta o echipa de vanzari, angajand 5 noi account manageri pentru a atrage noi clienti in tara si pentru a creste vanzarile.</p> <p>Compania decide stabilirea unui Board Consultativ, compus din 3 persoane, antreprenori si manageri cu o experienta remarcabila din diferite industrii, cu rolul de a oferi un sprijin sustinut pentru cresterea afacerilor Bittnet. Membrii acestui Board Consultativ primesc optiuni pentru achizitionarea de actiuni in cadrul companiei in schimbul contributiei lor la dezvoltarea companiei.</p> <p>Tot in anul 2012, compania infiinteaza un departament de marketing si aloca un buget dedicat pentru activitatile de marketing si relatii publice. Departamentul continua sa se dezvolte pe parcursul urmatoarelor ani, avand o abordare moderna numita "revenue generation".</p> <p>Bittnet a fost desemnat pentru al doilea an consecutiv Cisco Learning Partner pentru anul 2012 in cadrul evenimentului organizat anual pentru partenerii Cisco. Tot in aceasta perioada, au fost adaugate in portofoliul Bittnet autorizatii pentru alte training-uri IT (Microsoft Silver Learning Partner, Linux, etc), iar parteneriatul cu Global Knowledge a fost extins si pentru alti vendori.</p> <p>Veniturile companiei au continuat sa creasca pana la un nivel de 855.000 de EUR in acest an.</p>
2013	<p>Compania continua sa investeasca in dezvoltarea capabilitatilor sale tehnice, atat pentru serviciile de training, cat si pentru solutiile end-to-end si hardware. In concordanta cu ultimele tendinte tehnologice compania se concentreaza pe securitatea IT, datacenter si virtualizare , comunicatii unificate si mobilitatea angajatilor.</p> <p>Eforturile de vanzari si de marketing se intensifica, sunt angajati noi account manageri si se stabilesc activitati noi de B2B marketing in incercarea de a atrage noi clienti.</p> <p>Bittnet isi imbunatateste statutul de partener Cisco, devenind Cisco Silver Certified Partner, statut ce confirma capabilitatile companiei de a dezvolta arhitecturi complexe de retea care ofera conectivitate nelimitata si colaborare avansata, atat in interiorul companiilor client, cat si cu partenerii de afaceri ai clientului.</p> <p>2013 este, de asemenea, anul in care Bittnet obtine certificarile de partener Microsoft Silver Learning si Server Platform, certificari care dovedesc concentrarea pe rezultate si pe o imbunatatire continua in ceea ce priveste misiunea companiei de a indeplini nevoile clientilor sai.</p> <p>Continuand eforturile sale de largire a ofertei de training, Bittnet extinde lista de parteneriate strategice, prin adaugarea in portofoliu a unei companii locale concentrata pe datacenter si virtualizare. Acest lucru permite Bittnet sa se lanseze in furnizarea trainingurilor VMware pentru clienti. Acest segment este unul foarte bine primit de clienti; Bittnet a devenit unul dintre cei mai importanti furnizori de astfel de traininguri din Romania.</p> <p>Cristian si Mihai au fost nominalizati pentru "Antreprenorul Anului in IT" in cadrul ceremoniei de premiere organizata de Wall-Street.ro in 2013.</p> <p>Veniturile au continuat sa creasca pana la nivelul de 1.500.000 de EUR.</p>
2014	<p>In Iulie 2014 Bittnet finalizeaza primul proiect cu finantare nerambursabila REGIO al companiei (initiat in anul 2010) printr-o incasare complete a cheltuielilor solicitate. Bittnet a beneficiat de o finantare totala primita de peste 600.000 RON.</p> <p>Dupa castigarea licitatiei pentru organizarea de traininguri IT pentru urmatoorii 2 ani pentru unul dintre cei mai importanti producatori din Cluj, Bittnet deschide primul sau birou regional in Cluj avand un account manager dedicat pentru zona Transilvania. Compania are in plan deschiderea altor cateva birouri in tara in urmatoorii 2 ani.</p> <p>De asemenea, este important de notat ca pe parcursul anului 2014, compania si-a dezvoltat in mod semnificativ serviciile IT (consultanta, audit si design), ajungand chiar sa exporte profesionisti IT pentru implementarea unor proiecte de Datacenter in Germania.</p> <p>In 2014, Bittnet a fost recunoscut ca facand parte din Technology Fast 500 Top din zona EMEA de catre Deloitte (pozitia 333) si ca parte din topul Antreprenorilor Romani ca urmare a participarii la Competitia Anuala a Antreprenorilor organizata de EY.</p> <p>Compania a mai adaugat inca 2 vendori noi in portofoliul sau de training. A devenit Amazon Web Services (AWS) Authorized Training Partner, Oracle Education Reseller si Oracle Partner Network Silver Level.</p> <p>Compania a initiat procesul de listare a actiunilor sale pe piata AeRO din Romania.</p> <p>Veniturile au crescut in acest an pana la 1.800.000 de EUR.</p>
2015	<p>In Martie 2015, Bittnet a atras capital suplimentar de 150.000 de EUR prin vanzarea unei parti din actiuni catre Carpathia Capital S.A. pentru a intensifica vanzarile si pentru o crestere accelerata a veniturilor in viitor.</p>

Sursa: Emitentul



### 13. DESCRIEREA ACTIVITATII

Bittnet a fost infiintata in anul 2007 si de atunci activeaza in sectorul IT din Romania. Principalul domeniu de activitate al companiei il constituie desfasurarea de training-uri IT si furnizarea de solutii end-to-end de infrastructura IT cu tehnologii apartinand leaderilor de piata cum sunt Cisco, Microsoft, Dell, VMware, HP, etc.

Solutiile IT furnizate de Bittnet acopera:

- Infrastructura de retea
- Securitate de retea
- Management de retea
- Datacenter, virtualizare si cloud computing
- Mobilitatea angajatilor companiilor incluzand abordarea "Bring your own device" - BYOD
- Comunicatii unificate si colaborare
- Video conferinta inclusiv Teleprezenta
- Licente Software

Compania ofera urmatoarele servicii IT:

- Servicii de consultanta generala
- Servicii de evaluare IT
- Servicii de implementare si migrare
- Servicii de mentenanta si suport
- Servicii de optimizare infrastructura
- Servicii de Training IT

Competentele Bittnet sunt certificate la cel mai inalt nivel si recunoscut de catre leaderii de piata. Certificarile 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

O lista complete si updatata in timp real a certificarilor se regaseste pe site-ul companiei, la adresa: <http://www.bittnetsystems.ro/certifications>

#### 13.1. Solutii IT

##### **Infrastructura de retea**

Infrastructura de retea se refera la resursele hardware si software ale unei intregi companii, resurse care permit conexiunea la internet, comunicatiile, operarea si gestionarea informatica a activitatii clientului. Infrastructura de retea ofera conectivitate si comunicatii cu retele externe precum Internetul, dar si conectivitate intre utilizatorii interni, procese, aplicatii sau servicii.

Infrastructura este prezenta in toate mediile IT ale unei companii. Intreaga infrastructura de retea este interconectata, si poate fi utilizata pentru comunicatii interne, comunicatii externe sau ambele. O infrastructura de retea standard include partea de Hardware (rutere, switch-uri, puncte de acces wireless, cabluri) si partea de Software (operatiuni si management, sisteme de operare, firewall, aplicatii de securitate, antivirus).

### **Securitatea retelei**

Securizarea unei retele este un proces continuu datorita dezvoltarii si raspandirii atacurilor informatice, atat din interiorul, cat si din exteriorul retelei. Atacurile interne nu sunt intotdeauna intentionate, ele pot aparea in mod neintentionat prin exploatarea unei vulnerabilitati a retelei. Este important sa existe o politica de securitate a retelei si aceasta sa fie integrata cu toate elementele din retea.

Solutiile de securitate se concentreaza pe ceea ce se intampla inainte si in timpul unui atac informatic si pe masurile care vor fi luate dupa detectarea atacului. Avand in vedere faptul ca cei care se ocupa de aceste atacuri si hackerii au devenit din ce in ce mai sofisticati, nu mai poate fi vorba doar de prevenirea atacurilor cunoscute. Focusul a fost mutat pe detectarea si modul in care se raspunde la tipuri noi de atac, necunoscute pana atunci.

Bittnet ofera urmatoarele solutii de securitate a retelei:

- Firewalls
- Senzori pentru detectarea si prevenirea atacurilor
- Anti-spam si anti-virus
- Solutii de Retele Virtuale Private (VPN)
- Sisteme de control al accesului in retea
- Managementul securitatii
- Securitate fizica

### **Solutii de Management a retelei**

Functiile indeplinite in cadrul procesului de management a retelei includ: controlul, planificarea, alocarea, desfasurarea, coordonarea si monitorizarea resurselor unei retele, comutarea predeterminata a traficului pentru a incarca in mod echilibrat echipamentele de retea, autorizarea distributiei cheilor criptografice, gestionarea configurarii, managementul defectiunilor, managementul securitatii, managementul performantei, managementul latimii de banda, si managementul conturilor de utilizator.

Datele pentru managementul retelei sunt colectate prin diverse metode, inclusiv agenti software instalati in infrastructura, agenti ce simuleaza tranzactii si inregistreaza activitatea, sau programe de tip "sniffer" care monitorizeaza utilizatorii reali. In trecut managementul retelei consta in principal in a monitoriza daca dispozitivele erau functionale sau nu; in prezent, managementul performantei a devenit o parte cruciala a rolului echipei IT, ceea ce aduce o serie de provocari — in special pentru organizatiile globale.

### **Datacenter, virtualizare si cloud computing**

Virtualizarea ofera organizatiilor IT o oportunitate importanta de a-si imbunatati managementul si automatizarea in cadrul unui datacenter. Pe masura ce organizatiile IT se confrunta cu cereri din ce in ce mai mari din partea de business in conditiile unor bugete restranse, automatizarea unor activitati ofera posibilitatea "de a face mai mult cu mai putine resurse" si cresterea, in felul acesta, productivitatii personalului existent.

Solutiile pentru Datacenter implica partea de virtualizare (utilizarea unui software de gazduire, ce creeaza un mediu care sa 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 si abilitatea de a mari sau micșora resursele de hardware disponibile pentru un server virtual)

si capacitatea de a oferi cu usurinta noi servere virtuale (fara a fi nevoie de achizitia de resurse hardware).

Cloud computing (si migrarea catre cloud) inseamna utilizarea infrastructurii (fizice si logice) necesare pentru virtualizarea serverelor unui provider specializat in mediul online. Acest lucru difera de ideea originala a unui datacenter propriu / dataroom (private cloud) prin aceea ca platforma este detinuta de o terta parte, clientul utilizand doar functionalitatile acestui serviciu.

Bittnet ofera servicii de consultanta, design, implementare si mentenanta pentru crearea si operarea solutiilor de servere virtualizate, a propriilor datacentere si migrarea catre solutii de tip cloud.

### **Mobilitatea angajatilor companiilor incluzand "Bring your own device" - BYOD**

Solutiile de mobilitate le permit angajatilor sa lucreze prin utilizarea oricarui dispozitiv conectat la internet, la orice ora si de oriunde, in conditii de maxima securitate. In felul acesta afacerile clientului sunt flexibile si se adapteaza schimbarilor intr-un mod rapid.

Solutiile de mobilitate includ:

- Retele Wireless
- Telefoane IP Soft
- Access Virtual la Retelele Private - VPN
- Lucrator de la distanta

"Bring your own device" – BYOD – este un concept care permite angajatilor din companie accesul la datele companiei si la resursele acesteia folosind echipamente hardware ce le apartin (PC-uri, laptop-uri, telefoane mobile, tablete, etc.). Acest concept permite personalului sa isi indeplineasca activitatile legate de locul de munca de oriunde, la orice ora , insa, pe de alta parte, genereaza probleme de securitate (scurgeri de date). Din acest motiv, companiile au decis implementarea unor politici necesare pentru servicii de coordonare si implementare realizate de consultanti experimentati in securitatea retelei.

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

### **Comunicatii unificate si colaborare**

Comunicatiile unificate (UC) reprezinta integrarea in timp real a serviciilor de comunicatie a unei companii, cum ar fi mesageria instantana (chat), informatie legata de prezenta, voce (inclusiv telefonie prin IP), caracteristici de mobilitate (inclusiv mobilitate extinsa si contactarea cu un singur numar de telefon), conferinte audio, web si video, convergenta fixa-mobila (FMC), desktop sharing, data sharing, controlul apelurilor si recunoasterea vocii cu servicii de comunicatii care nu au loc in timp real precum mesageria unificata (casute de mesagerie vocala integrate cu e-mail, SMS si fax). Comunicatiile unificate nu reprezinta neaparat un singur produs, ci mai degraba un set de produse care ofera o interfata unificata pentru utilizator si o experienta, utilizandu-se instrumente multiple si diverse tipuri de media.

Intr-un sens mai larg, comunicatiile unificate pot sa cuprinda toate formele de comunicatii realizate prin intermediul unei retele, inclusiv forme de comunicatii cum ar fi Internet Protocol Television (IPTV) si comunicare prin panouri informative digitale, pe masura ce acestea devin o parte integrata a retelei de comunicatii.

Comunicatiile unificate permit unei persoane sa trimita un mesaj utilizand un mediu de comunicare si sa primeasca acelasi tip de comunicare intr-un mediu diferit. De exemplu, o persoana poate primi un mesaj vocal si poate alege sa-l acceseze utilizand email-ul sau telefonul mobil. Daca cel care trimite mesajul este online, potrivit informatiei legate de prezenta, si accepta apelurile, raspunsul poate fi

trimis imediat printr-un text in timp real (chat) sau printr-un apel video. Altfel, acesta poate fi trimis ca un mesaj trimis ulterior (nu in timp real) si care poate fi accesat prin diferite modalitati.

Bittnet ofera servicii si solutii complete in domeniul Colaborarii si al Comunicatiilor Unificate. De exemplu: infiintarea unui call-center, cu inregistrarea convorbirilor, directionarea automata a apelurilor, auto logare, etc. Alte exemple includ infiintarea unor solutii automatizate de video-conferinta care sa functioneze ca si apeluri-video pentru companie, folosind canale de comunicatie securizate (criptate).

### **Licente Software**

Compania ofera o paleta larga de licente software furnizate de leaderii de piata din diverse domenii, acoperind astfel intregul 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 vanzarilor (licente software Dynamics CRM)
- Software pentru Cloud (Google Apps, Microsoft Office 365, suita de productivitate Zoho)

### **13.2. Servicii IT**

#### **Servicii de Consultanta**

Bittnet ofera servicii de arhitectura (design), implementare si integrare ce acopera principalele domenii de comunicatii si tehnologia informatiei, precum si modalitati de livrare a acestor solutii care sa le permita clientilor sa-si planifice, sa-si construiasca solutii IT si sa-si optimizeze in felul acesta mediul IT.

Serviciile de consultanta identifica solutii de proiectare (design) pentru integrarea noilor tehnologii si pentru optimizarea mediul IT actual al clientului, in functie de strategia de dezvoltare a acestuia. Bittnet detine capabilitati extinse de arhitectura, de la retea, comunicatii si centre de date pana la utilizatorul final de putere de calcul, aplicatii, managementul serviciilor si securitate.

Serviciile de consultanta sunt procese care se desfasoara in mai multe etape:

- Pregatirea

Primul pas in orice proiect de infrastructura IT il reprezinta identificarea necesitatilor de afaceri ale clientului si a tehnologiilor disponibile pentru a indeplini aceste necesitati.

- Design

Acest pas implica o evaluare a situatiei curente si oferirea de recomandari care sa implice noi solutii. Bittnet creioneaza arhitectura de retea si daca este nevoie se realizeaza si o demonstratie pentru testarea functionalitatii acesteia. De asemenea, Bittnet ofera consiliere in alegerea celor mai bune solutii care sa indeplineasca cerintele atat din punct de vedere tehnic, cat si din punct de vedere financiar.

- Planificarea

Compania prezinta solutia propusa in detaliu, echipamentele care vor face parte din structura si configuratiile necesare, impreuna cu un plan de implementare si teste de acceptanta. De asemenea, in acest stadiu, Bittnet lucreaza impreuna cu clientul pentru elaborarea unui plan de actiune care cuprinde activitatile si responsabilitatile fiecarei parti, punctele de referinta si termenele limita ale proiectului.

#### **Servicii de Implementare**

Serviciile de implementare cuprind mai multe etape, dupa cum urmeaza:

- Instalare, configurare, testare

In aceasta etapa sunt cuprinse urmatoarele activitati: transportul echipamentului, instalarea fizica, configurarea functionalitatilor logice si testarea solutiei. Totul este testat fara a fi integrat in infrastructura existenta, pentru a evita eventualele daune care pot aparea. Dupa testarea functionalitatii sistemului, clientul trebuie sa valideze daca infrastructura functioneaza in mod corespunzator. Urmatorul pas este foarte important si este bazat pe informatiile colectate in cadrul pasilor anteriori – partea de training pentru personalul IT.

- Operarea

Procesul de migrare catre noua solutie este un proces gradual cu scopul de a reduce timpii morti ai retelei si de a minimiza intreruperile de activitate ale angajatilor. In aceasta etapa, Compania va comunica in mod continuu cu angajatii clientului pentru a se asigura de functionarea permanenta a tuturor serviciilor si aplicatiilor utilizate de acestia.

- Optimizarea

In aceasta etapa, dupa ce noua solutie este implementata se verifica daca aceasta functioneaza corect. Orice solutie implementata necesita o monitorizare constanta, dar si mentenanta, cu scopul de a identifica in mod proactiv erorile care pot aparea. Compania analizeaza si se ocupa de optimizarea diferitelor procese astfel incat sa creasca productivitatea angajatilor clientului. Aceste imbunatatiri ale proceselor sunt proiectate astfel incat sa se adapteze si mai mult cerintelor retelei clientului.

### **Servicii de Mentenanta si Suport**

Echipa de interventii a Companiei ofera suport on-site si off-site, incluzand aici inlocuirea de echipamente, actualizarea sistemelor si solutionarea tuturor problemelor acoperite prin contractul de suport agreat cu clientul. Pentru toate proiectele de implementare realizate, Bittnet ofera optiunea de suport si mentenanta – ceea ce inseamna ca Bittnet garanteaza restabilirea functionalitatii initiale a solutiei, folosind tehnici de backup.

Serviciile de suport sunt de regula contracte recurente, ce ofera clientilor siguranta si confortul privind functionalitatea retelei sau a sistemelor in orice fel de situatie. Aceasta inseamna ca Bittnet foloseste cunostintele expertilor pentru a putea reactiona la schimbarile survenite in mediul IT al clientului si pentru a restabili functionalitatea dorita, fie printr-o simpla inlocuire a partii de hardware, fie printr-o strategie mai avansata si prin operatiuni de refacere a configuratiei.

### **Training IT**

Intr-o economie in care educatia si cunostintele primeaza, educarea si pregatirea angajatilor reprezinta o investitie menita sa imbunatateasca atat performanta pe termen scurt, cat si succesul pe termen lung al unei organizatii.

Pe parcursul ultimilor ani, a devenit din ce in ce mai evident faptul ca valoarea unei organizatii nu este doar o chestiune de performanta financiara pe termen scurt. Valoarea pe termen lung si sustenabilitatea acestei valori se bazeaza pe atragerea si dezvoltarea capitalului uman corespunzator pentru continuarea succesului si pentru dezvoltare.

De exemplu, capitalul uman si proprietatea intelectuala sunt atribute care confera o diferentiere competitiva pentru companiile din toate domeniile. Valoarea unei companii care se bazeaza pe aceste cunostinte aprofundate si 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 si cu calificari inalte, a practicilor de business, a proceselor, precum si a altor active intangibile.

„Valoarea investitiei in training”<sup>1</sup> este un raport deosebit, elaborat de Global Knowledge, in care se examineaza care sunt factorii principali de crestere a unei afaceri pentru a investi in atragerea, dezvoltarea si certificarea cunostintelor angajatilor, tehnologiile actuale si tendintele economice care accentueaza necesitatea de a investi in educarea si perfectionarea angajatilor clientilor.

Bittnet, prin serviciile sale de training, furnizeaza o educare structurata si un cadru de dezvoltare care porneste de la strategia de business a clientilor, de crestere a valorii capitalului uman in cadrul unei organizatii. Bittnet identifica nevoile de training, diferentele dintre abilitatile curente si standardul dorit pentru un anumit tip de job, care necesita o realiniere in urma unor modificari organizationale, a aparitiei unor noi aplicatii IT sau ca urmare a introducerii unor noi oferte de servicii.

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

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

Bittnet este leader pe piata de training IT din Romania, avand o echipa cu 15 ani de experienta si peste 13.000 studenti instruiti. De-a lungul acestor ani, Bittnet a furnizat mai bine de 30.000 ore de instruire in domeniul IT.

**Cel mai mare portofoliu de pe piata:** 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 in limba romana, cat si in limba engleza, Compania opereaza intr-un parteneriat strategic cu Global Knowledge, leader-ul mondial in training IT.

Compania are cea mai mare echipa de traineri din Romania, ceea ce ii asigura mentinerea unui avantaj competitiv fata de concurenti. Aceasta echipa unica de traineri este formata din:

- Singurii traineri certificati Cisco Security Expert din Romania (2 persoane)
- Singurul trainer certificat Cisco Collaboration Expert din Romania (si din Europa) (1 persoana)
- Singurul trainer certificat VMware Design Expert din Romania (1 persoana)
- Singurul trainer IBM advanced din Romania (1 persoana)
- 3 trainerii dedicati Microsoft Server
- 1 trainer Microsoft Office
- 6 instructorii certificati Cisco

Planurile viitoare de dezvoltare a Companiei sunt prezentate la punctul 14 din Memorandum-ul de Informare.

---

<sup>1</sup> Raportul poate fi accesat la urmatoarea adresa:  
[http://images.globalknowledge.com/wwwimages/pdfs/Investment\\_of\\_Value\\_Training.pdf](http://images.globalknowledge.com/wwwimages/pdfs/Investment_of_Value_Training.pdf)

## 14. INFORMATII CU PRIVIRE LA ACTIUNI SI LA STRUCTURA ACTIONARIATULUI

### 14.1. Tipul si valoarea capitalului emitentului

#### Capitalul Social

Capitalul social al Companiei este de 450.438,30 RON (patru sute cincizeci de mii patru sute treizeci si opt lei si treizeci de bani) si se compune din: 4.504.383 (patru milioane cinci sute patru mii trei sute optzeci si trei) actiuni comune, cu o valoare nominala de 0,10 RON (zece bani) fiecare.

Capitalul social este subscris si platit integral in numerar.

#### Capitalul Propriu

La sfarsitul anului 2014 capitalul actionarilor Companiei avea valoarea de 864.743,00 RON.

### 14.2. Structura actionariatului si informatii despre actionarii strategici

Instrumentele care vor fi introduse pe AeRO – piata de actiuni a Bursei de Valori Bucuresti, in baza acestui Memorandum de Informare sunt urmatoarele:

- a) 4.504.383 (patru milioane cinci sute patru mii trei sute optzeci si trei) actiuni comune, cu o valoare nominala de 0,10 RON (zece bani) fiecare.

Structura curenta a actionariatului:

Actionari	Actiuni	Parte din capital	Numar de voturi	Parte din voturi
Logofatu Mihai Alexandru Constantin	1 456 113	32,33%	1 456 113	32,33%
Logofatu Cristian Ion	1 456 113	32,33%	1 456 113	32,33%
Capatina-Grosanu Razvan	919 650	20,42%	919 650	20,42%
Carpathia Capital S.A.	450 439	10,00%	450 439	10,00%
Altii	222 068	4,93%	222 068	4,93%
Total	4 504 383	100,00%	4 504 383	100,00%

Sursa: Emitentul

Logofatu Mihai Alexandru Constantin, detinatorul unui numar de 1.456.113 actiuni, avand o pondere de 32,33% in capitalul social al Companiei si 32,33% voturi in Adunarea Generala, este unul dintre fondatori si actualul CEO al Bittnet Systems S.A.

Logofatu Cristian Ion, detinatorul unui numar de 1.456.113 actiuni, avand o pondere de 32,33% in capitalul social al Companiei si 32,33% voturi in Adunarea Generala, este de asemenea fondator al companiei si actualul CFO al Bittnet Systems S.A.

Logofatu Mihai Alexandru Constantin si Logofatu Cristian Ion sunt frati.

Capatina-Grosanu Razvan, detinatorul unui numar de 919.650 actiuni, avand o pondere de 20,42% in capitalul social al Companiei si 20,42% voturi in Adunarea Generala, este un investitor privat care a achizitionat o parte din Companie in anul 2012.

Carpathia Capital S.A., detinatoare a unui numar de 450.439 actiuni, avand o pondere de 10,00% in capitalul social al Companiei si 10,00% voturi in Adunarea Generala, este un fond polonez de capital de risc / capital privat care a achizitionat o parte din Companie in anul 2015.

### 14.3. Capitalizare anticipata, free-float si numar de actionari

Capitalizare anticipata: 1.486.446 EUR (aproximativ 6.600.000 RON).



Capitalizarea anticipata a fost estimata avand ca baza pretul pe actiune de la ultima oferta efectuata de Companie (0,33 EUR; aproximativ 1,46 RON) inmultit cu numarul total de actiuni (4.504.383).

Free-float-ul actual (reprezentand numarul de actiuni emise de companie si listate, care sunt disponibile pentru tranzactionare, cu exceptia actiunilor aflate in posesia actionarilor care detin peste 5% din numarul total de actiuni) include 222.068 actiuni si reprezinta 4,93% din capitalul social al Companiei. Pentru a asigura lichiditate suplimentara si pentru a creste free-float-ul, Carpathia Capital S.A. va plasa ordine de vanzare de cel putin 337.829 actiuni ale Companiei (reprezentand o pondere de cel putin 7,5% din capitalul social al Companiei si cel putin 7,5% din voturi in Adunarea Generala) pe piata AeRO.

Structura actionariatului este formata din 8 actionari.

#### 14.4. Actiuni restrictionate de la tranzactionare

Compania precizeaza faptul ca la data de 9 Martie, 2015, actionarii Bittnet Systems, adica Mihai-Alexandru-Constantin Logofatu, Cristian-Ion Logofatu si Razvan Capatina-Grosanu, au semnat un contract de ipoteca mobiliara cu INC S.A., Consultantul Autorizat al Companiei. In conformitate cu contractul de ipoteca mobiliara semnat, actionarii Bittnet Systems mentionati mai sus, si-au asumat sa asigure urmatoarele rezultate financiare al Companiei, prin activitatile de management in care sunt implicati in cadrul Companiei:

- a) profitul net (calculat prin excluderea profiturilor financiare obtinute din vanzarea de catre Companie a actiunilor proprii la preturi peste valoarea nominala) in valoare de 744.660 RON pentru anul fiscal 2015
- b) profitul net (calculat prin excluderea profiturilor financiare obtinute din vanzarea de catre Companie a actiunilor proprii la preturi peste valoarea nominala) in valoare de 1.086.372 RON pentru anul fiscal 2016.

Partile au agreeat ca, pentru valorile stabilite la literele a) si b), o marja de  $\pm 10\%$  va fi aplicata indicatorilor stabiliti mai sus.

Ca o garantie pentru indeplinirea obligatiilor asumate de catre actionarii mentionati mai sus, acestia constituie in favoarea INC un drept de ipoteca mobiliara asupra unui numar total de 112.610 actiuni nominative, cu o valoare nominala de 0,10 RON, in valoare totala de 11.261 RON, reprezentand 2,5% din capitalul social total al Companiei.

In cazul indeplinirii obligatiilor din Contractul de Ipoteca Mobiliara, ipoteca mobiliara constituita asupra unui numar de 45.044 din actiunile ipotecate va fi radiata dupa indeplinirea obligatiilor mentionate la litera a) si respectiv asupra unei ipoteci mobiliare constituita asupra unui numar de 67.566 din actiunile ipotecate va fi radiata dupa indeplinirea obligatiilor mentionate la litera b). In cazul in care obligatiile nu sunt indeplinite, INC are dreptul de a executa ipoteca, cu dreptul de a executa ipoteca asupra unui numar de 45 055 din actiunile ipotecate, in cazul neindeplinirii garantiilor privind profitul net mentionat la litera a) si cu dreptul de a executa ipoteca asupra unui numar de 67.555 din actiunile ipotecate, in cazul neindeplinirii garantiilor privind profitul net mentionat la litera b).

Actiunile ipotecate sunt restrictionate de la tranzactionare.

#### 14.5. Acorduri de tip Lock-up

Logofatu Mihai Alexandru Constantin, detinatorul unui numar de 1.456.113 actiuni, avand o pondere de 32,33% in capitalul social al Companiei si 32,33% voturi in Adunarea Generala, se obliga sa nu vanda actiunile pe care le detine pe o perioada de cel putin 12 luni de la data listarii actiunilor Companiei pe piata alternativa de tranzactionare AeRO.



Logofatu Cristian Ion, detinatorul unui numar de 1.456.113 actiuni, avand o pondere de 32,33% in capitalul social al Companiei si 32,33% voturi in Adunarea Generala, se obliga sa nu vanda actiunile pe care le detine pe o perioada de cel putin 12 luni de la data listarii actiunilor Companiei pe piata alternativa de tranzactionare AeRO.

Capatina-Grosanu Razvan, detinatorul unui numar de 919.650 actiuni, avand o pondere de 20,42% in capitalul social al Companiei si 20,42% voturi in Adunarea Generala, se obliga sa nu vanda actiunile pe care le detine pe o perioada de cel putin 12 luni de la data listarii actiunilor Companiei pe piata alternativa de tranzactionare AeRO.

Limitele stabilite in privinta vanzarii actiunilor pentru Mihai-Alexandru-Constantin Logofatu, Cristian-Ion Logofatu, Razvan Capatina-Grosanu au urmatoarele exceptii:

- a. Nu se aplica limita asupra nici unei vanzari de actiuni in cazul in care capitalizarea totala a companiei (pretul pe actiuni x numarul de actiuni existente) este mai mare de 2 milioane de EUR (la cursul oficial de schimb EUR / RON al zilei pentru orice tranzactie)
- b. Razvan Capatina-Grosanu poate sa vanda un numar maxim de actiuni care reprezinta 0.5% din numarul total de actiuni al Companiei dupa 6 luni de la inceperea tranzactionarii pe piata AeRO.

Andrei Pitis, detinatorul unui numar de 36.486 actiuni, avand o pondere de 0,81% in capitalul social al Companiei si 0,81% voturi in Adunarea Generala, se obliga sa nu vanda actiunile pe care le detine pe o perioada de cel putin 12 luni de la data listarii actiunilor Companiei pe piata alternativa de tranzactionare AeRO.

Dan Stefan, detinatorul unui numar de 36.486 actiuni, avand o pondere de 0,81% in capitalul social al Companiei si 0,81% voturi in Adunarea Generala, se obliga sa nu vanda actiunile pe care le detine pe o perioada de cel putin 12 luni de la data listarii actiunilor Companiei pe piata alternativa de tranzactionare AeRO.

Sergiu Negut, detinatorul unui numar de 36.486 actiuni, avand o pondere de 0,81% in capitalul social al Companiei si 0,81% voturi in Adunarea Generala, se obliga sa nu vanda actiunile pe care le detine pe o perioada de cel putin 12 luni de la data listarii actiunilor Companiei pe piata alternativa de tranzactionare AeRO.

Limitele stabilite in privinta vanzarii actiunilor pentru Andrei Pitis, Dan Stefan si Sergiu Negut au urmatoarele exceptii:

- a. Nu se aplica limita asupra nici unei vanzari de actiuni in cazul in care capitalizarea totala a companiei (pretul pe actiuni x numarul de actiuni existente) este mai mare de 2 milioane de EUR (la cursul oficial de schimb EUR / RON al zilei pentru orice tranzactie)

## **15. CONDUCEREA SOCIETATII**

### **15.1. Management operational**

#### **Mihai Alexandru Constantin Logofatu – CEO**

- a) Numele si prenumele, pozitia sau functia detinuta in cadrul emitentului si data la care expira mandatul detinut

Mihai Logofatu – CEO, actionar - fondator

b) Descrierea calificarilor si a experientei profesionale

Educatie:

2012	Doctorat in Management - Universitatea din Craiova
2009	Master in Retele de Calculatoare – Universitatea din Bucuresti
2007	Licenta in Management – Academia de Studii Economice - Bucuresti

Experienta profesionala:

2007 – Prezent	Bittnet Systems, CEO, Actionar
2003 – Prezent	Academia Credis Bucuresti, Manager
2001 – 2003	Academia Cisco a Universitatii din Bucuresti, Instructor

- c) Informatii despre activitatile efectuate de persoana in afara de implicarea in activitatea emitentului, daca aceste activitati sunt semnificative pentru emitent

Consultant Dezvoltare Afaceri pentru Asociata Non Profit Credis.

- d) Informatii despre toate acordurile comerciale sau parteneriatele in care, in minimum ultimii trei ani, persoana a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie al unui partener, indicandu-se daca persoana respectiva inca indeplineste aceste functii in cadrul acelor organisme sau in care este inca partener

In ultimii trei ani persoana indicata nu a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie al unui partener intr-o societate comerciala sau intr-un parteneriat.

- e) Informatii cu referire la existenta unor decizii irevocabile pronuntate de instanta vizand condamnarea pentru fraudă in ultimii 5 ani, precum si interdictia de a actiona in calitate de membru al structurilor de conducere sau supraveghere in societati comerciale, asociatii in participatiune sau alte forme de asociere/parteneriat in ultimii 5 ani.

In ultimii cinci ani persoanei indicate nu i s-a interzis dreptul de a fi membru in consiliul director sau in consiliul de supraveghere intr-o societate comerciala sau intr-un parteneriat.

- f) Detalii despre toate cazurile de faliment, administrare speciala sau lichidare a societatilor in care persoana respectiva a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie din ultimii cinci ani

In ultimii cinci ani nu au existat cazuri de faliment, administrare speciala sau lichidare a societatilor in care persoana respectiva a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie.

- g) Informatii daca persoana efectueaza activitati care se afla in competitie cu activitatile emitentului sau este partener in cadrul unui parteneriat civil sau intr-o societate comerciala aflata in concurenta cu emitentul sau este partener ori membru al comitetului director sau de supraveghere al unei societati pe actiuni sau membru al unui organism apartinand unei alte entitati concurente

Persoana indicata nu efectueaza activitati care se afla in competitie cu activitatile emitentului.

- h) Procentul de actiuni detinute in Companie

Persoana indicata detine un numar de 1.456.113 actiuni, avand o pondere de 32,33% in capitalul social al Companiei si 32,33% voturi in Adunarea Generala a Actionarilor.

**Cristian Ion Logofatu – CFO**

- a) Numele si prenumele, pozitia sau functia detinuta in cadrul emitentului si data la care expira mandatul detinut

Cristian Logofatu – CFO, actionar fondator

- b) Descrierea calificarilor si experienta profesionala

Manager raportare financiara cu experienta in proiectarea, implementarea si utilizarea sistemelor de raportare financiara bazate pe baze de date on-line si aplicatii web.

Educatie:

2006                      Master in Retele de Calculatoare– Universitatea din Bucuresti  
2003                      Licenta in Finante – Academia de Studii Economice – Bucuresti

Experienta Profesionala:

2007 – Prezent              Bittnet Systems, CFO, Actionar  
2003 – 2007                Universitatea din Bucuresti – Departamentul ID, Economist  
1999 – 2002                Universitatea din Bucuresti – Departamentul ID, WebDesigner

- c) Informatii despre activitatile efectuate de persoana in afara de implicarea in activitatea emitentului, daca aceste activitati sunt semnificative pentru emitent

Director Executiv la Academia Credis NGO.

- d) Informatii despre toate acordurile comerciale sau parteneriatele in care, in minimum ultimii trei ani, persoana a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie al unui partener, indicandu-se daca persoana respectiva inca indeplineste aceste functii in cadrul acelor organisme sau in care este inca partener

In ultimii trei ani persoana indicata nu a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie al unui partener intr-o societate comerciala sau intr-un parteneriat.

- e) Informatii cu referire la existenta unor decizii irevocabile pronuntate de instanta vizand condamnarea pentru fraudă in ultimii 5 ani, precum si interdictia de a actiona in calitate de membru al structurilor de conducere sau supraveghere in societati comerciale, asociatii in participatiune sau alte forme de asociere/parteneriat in ultimii 5 ani.

In ultimii cinci ani persoanei indicate nu i s-a interzis dreptul de a fi membru in consiliul director sau in consiliul de supraveghere intr-o societate comerciala sau intr-un parteneriat.

- f) Detalii despre toate cazurile de faliment, administrare speciala sau lichidare a societatilor in care persoana respectiva a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie din ultimii cinci ani

In ultimii cinci ani nu au existat cazuri de faliment, administrare speciala sau lichidare a societatilor in care persoana respectiva a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie.

- g) Informatii daca persoana efectueaza activitati care se afla in competitie cu activitatile emitentului sau este partener in cadrul unui parteneriat civil sau intr-o societate comerciala aflata in concurenta cu emitentul sau este partener ori membru al comitetului director sau de supraveghere al unei societati pe actiuni sau membru al unui organism apartinand unei alte entitati concurente

Persoana indicata nu efectueaza activitati care se afla in competitie cu activitatile emitentului.

## h) Procentul de actiuni detinute in Companie

Persoana indicata detine un numar de 1.456.113 actiuni, avand o pondere de 32,33% in capitalul social al Companiei si 32,33% voturi in Adunarea Generala a Actionarilor.

**15.2. Informatii despre consiliul consultativ****Sergiu Negut – Membru in Consiliul Consultativ**

## a) Numele si prenumele, pozitia sau functia detinuta de emitent, si data de expirare a mandatului

Sergiu Negut, Membru in Consiliul Consultativ din Ianuarie 2012.

Data de expirare a mandatului: Ianuarie 2018

## b) Descrierea calificarilor si a experientei profesionale

- Experienta semnificativa in dezvoltarea afacerilor in diverse functii (consilier, membru in board, angel investor, manager) si in diverse sectoare (medical, IT&C, servicii financiare, Resurse Umane, consultanta)
- Experienta vasta in management (medical, farmaceutic, consultanta, marfuri)
- Capabilitati deosebite de dezvoltare a unor echipe puternice si de crestere a afacerilor si a valorii adaugate pentru actionari
- Experienta extinsa in dezvoltarea afacerilor, inclusiv fuziuni si achizitii si companii in faza incipienta de dezvoltare
- Spirit antreprenorial, abilitati comerciale si analitice deosebite

## Educatie:

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

## Experienta profesionala:

2013 – Prezent	Maastricht School of Management Romania, Decan asociat cresterii 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 private 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

## c) Informatii despre activitatile efectuate de persoana in afara de implicarea in activitatea emitentului, daca aceste activitati sunt semnificative pentru emitent

In prezent este Decan asociat la Maastricht School of Management.

- d) Informatii despre toate acordurile comerciale sau parteneriatele in care, in minimum ultimii trei ani, persoana a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie al unui partener, indicandu-se daca persoana respectiva inca indeplineste aceste functii in cadrul acelor organisme sau in care este inca partener

In prezent, este partener Activ in:

- 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

In trecut a fost activ in:

- Wanted Transformation Consultancy

- e) Informatii cu referire la existenta unor decizii irevocabile pronuntate de instanta vizand condamnarea pentru fraudă in ultimii 5 ani, precum si interdictia de a actiona in calitate de membru al structurilor de conducere sau supraveghere in societati comerciale, asociatii in participatiune sau alte forme de asociere/parteneriat in ultimii 5 ani.

In ultimii cinci ani persoanei indicate nu i s-a interzis dreptul de a fi membru in consiliul director sau in consiliul de supraveghere intr-o societate comerciala sau intr-un parteneriat.

- f) Detalii despre toate cazurile de faliment, administrare speciala sau lichidare a societatilor in care persoana respectiva a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie din ultimii cinci ani

In ultimii cinci ani nu au existat cazuri de faliment, administrare speciala sau lichidare a societatilor in care persoana respectiva a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie.

- g) Informatii daca persoana efectueaza activitati care se afla in competitie cu activitatile emitentului sau este partener in cadrul unui parteneriat civil sau intr-o societate comerciala aflata in concurenta cu emitentul sau este partener ori membru al comitetului director sau de supraveghere al unei societati pe actiuni sau membru al unui organism apartinand unei alte entitati concurente

Persoana indicata nu efectueaza activitati care se afla in competitie cu activitatile emitentului.

- h) Procentul de actiuni detinute in Companie

Persoana indicata detine un numar de 36.486 actiuni, avand o pondere de 0,81% in capitalul social al Companiei si 0,81% voturi in Adunarea Generala a Actionarilor.

#### **Andrei Pitis – Membru in Consiliul Consultativ**

- a) Numele si prenumele, pozitia sau functia detinuta in cadrul emitentului si termenul de expirare al mandatului

Andrei Pitis, Membru in Consiliul Consultativ din Ianuarie 2012.

Termenul de expirare al mandatului: Ianuarie 2018

b) Descrierea calificarilor si a experientei profesionale

Educatie:

1995 – 1996                      Master in Informatica, Universitatea “Politehnica” din Bucuresti

Experienta profesionala:

1995 – Prezent                      Universitatea Politehnica din Bucuresti, Profesor Asociat

2005 – 2010                      IXIA, Senior Director

2013 – Prezent                      Vector Watch, Fondator & CTO

2012 – Prezent                      ANIS, Presedinte

2011 – Prezent                      Clevertaxi, Membru al Boardului

c) Informatii despre activitatile efectuate de persoana in afara de implicarea in activitatea emitentului, daca aceste activitati sunt semnificative pentru emitent

Membru in urmatoarele organizatii neguvernamentale:

- Presedinte ANIS – Asociatia Nationala a Producatorilor de Software
- Membru al TechAngels
- Membru al Innovation Labs

d) Informatii despre toate acordurile comerciale sau parteneriatele in care, in minimum ultimii trei ani, persoana a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie al unui partener, indicandu-se daca persoana respectiva inca indeplineste aceste functii in cadrul acelor organisme sau in care este inca partener

In prezent este partener Activ in:

- Vector Watch
- Clever Taxi
- TechMind (Simple Systems)

In trecut a fost activ in:

- I-rewind

e) Informatii cu referire la existenta unor decizii irevocabile pronuntate de instanta vizand condamnarea pentru fraudă in ultimii 5 ani, precum si interdictia de a actiona in calitate de membru al structurilor de conducere sau supraveghere in societati comerciale, asociatii in participatiune sau alte forme de asociere/parteneriat in ultimii 5 ani.

In ultimii cinci ani persoanei indicate nu i s-a interzis dreptul de a fi membru in consiliul director sau in consiliul de supraveghere intr-o societate comerciala sau intr-un parteneriat.

f) Detalii despre toate cazurile de faliment, administrare speciala sau lichidare a societatilor in care persoana respectiva a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie din ultimii cinci ani

In ultimii cinci ani nu au existat cazuri de faliment, administrare speciala sau lichidare a societatilor in care persoana respectiva a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie.

g) Informatii daca persoana efectueaza activitati care se afla in competitie cu activitatile emitentului sau este partener in cadrul unui parteneriat civil sau intr-o societate comerciala aflata in concurenta cu emitentul sau este partener ori membru al comitetului director sau

de supraveghere al unei societati pe actiuni sau membru al unui organism apartinand unei alte entitati concurente

Persoana indicata nu efectueaza activitati care se afla in competitie cu activitatile emitentului.

h) Procentul de actiuni detinute in Companie

Persoana indicata detine un numar de 36.486 actiuni, avand o pondere de 0,81% in capitalul social al Companiei si 0,81% voturi in Adunarea Generala a Actionarilor.

**Dan Stefan – Membru in Consiliul Consultativ**

a) Numele si prenumele, pozitia sau functia detinuta in cadrul emitentului si termenul de expirare al mandatului

Dan Stefan, Membru in Consiliul Consultativ din Ianuarie 2012.

Termenul de expirare al mandatului: Ianuarie 2018

b) Descrierea calificarilor si experienta profesionala

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 Bucuresti

Experienta profesionala:

2006 – Prezent	Autonom Rent a Car, Director Executiv si Actionar
2007 – Prezent	Autonom Lease, Manager General si Actionar
2002 – 2006	IAC, Consultant Achizitii

c) Informatii despre activitatile efectuate de persoana in afara de implicarea in activitatea emitentului, daca aceste activitati sunt semnificative pentru emitent

Persoana indicata nu este implicata in nici o alta activitate in alta parte decat emitentul, care sa fie semnificativa pentru emitent.

d) Informatii despre toate acordurile comerciale sau parteneriatele in care, in minimum ultimii trei ani, persoana a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie al unui partener, indicandu-se daca persoana respectiva inca indeplineste aceste functii in cadrul acelor organisme sau in care este inca partener

In prezent este partener Activ in:

- Autonom Rent a Car
- Autonom Lease

e) Informatii cu referire la existenta unor decizii irevocabile pronuntate de instanta vizand condamnarea pentru fraudă in ultimii 5 ani, precum si interdictia de a actiona in calitate de membru al structurilor de conducere sau supraveghere in societati comerciale, asociatii in participatiune sau alte forme de asociere/parteneriat in ultimii 5 ani.

In ultimii cinci ani persoanei indicate nu i s-a interzis dreptul de a fi membru in consiliul director sau in consiliul de supraveghere intr-o societate comerciala sau intr-un parteneriat.

- f) Detalii despre toate cazurile de faliment, administrare speciala sau lichidare a societatilor in care persoana respectiva a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie din ultimii cinci ani

In ultimii cinci ani, nu au existat cazuri de faliment, administrare speciala sau lichidare a societatilor in care persoana respectiva a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie.

- g) Informatii daca persoana efectueaza activitati care se afla in competitie cu activitatile emitentului sau este partener in cadrul unui parteneriat civil sau intr-o societate comerciala aflata in concurenta cu emitentul sau este partener ori membru al comitetului director sau de supraveghere al unei societati pe actiuni sau membru al unui organism apartinand unei alte entitati concurente

Persoana indicata nu efectueaza activitati care se afla in competitie cu activitatile emitentului.

- h) Procentul de actiuni detinute in Companie

Persoana indicata detine un numar de 36.486 actiuni, avand o pondere de 0,81% in capitalul social al Companiei si 0,81% voturi in Adunarea Generala a Actionarilor.

## 16. DETALII CU PRIVIRE LA ANGAJATI

Forma de angajare	2012	2013	2014
Full time	7	9	10
Part time	0	0	0
<b>Total</b>	<b>7</b>	<b>9</b>	<b>10</b>

Sursa: Emitentul

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

Sursa: Emitentul

Compania externalizeaza de asemenea, o parte din activitati catre subcontractori independenti. La finalul anului 2014, Emitentul coopera cu 14 contractori.

### 16.1. Nivelul de pregatire al angajatilor si al contractorilor Companiei

Compania are cea mai mare echipa de trainerii din Romania, ceea ce ii asigura mentinerea unui avantaj competitiv fata de concurenti. Aceasta echipa unica de trainerii este formata din:

- Singurii trainerii certificati Cisco Security Expert din Romania (2 persoane)
- Singurul trainerii certificat Cisco Collaboration Expert din Romania (si din Europa) (1 persoana)



- Singurul trainer certificat VMware Design Expert din Romania (1 persoana)
- Singurul trainer IBM advanced din Romania (1 persoana)
- 3 trainerii dedicati Microsoft Servers
- 1 trainer Microsoft Office
- 6 instructorii certificati Cisco

Toti angajatii sau contractorii au fie studii universitare, fie diploma de Master.

### 16.2. Sindicate

Nu exista sindicate in cadrul Companiei.

### 16.3. Birourile Companiei

Principalul birou al Companiei se afla in Bucuresti, B-dul Iuliu Maniu nr. 7-11, Sector 6.

Emitentul are, de asemenea, si un birou regional situat in Cluj-Napoca, Str. Tautului nr. 200C, Floresti.

## 17. COTA DE PIATA / PRINCIPALII COMPETITORI

Emitentul ofera training IT si servicii de implementare pentru solutii IT. Romania este una dintre pietele IT din Europa Centrala si de Est (CEE) cu cea mai rapida crestere. In Romania au fost facute progrese semnificative in toate subsectoarele tehnologiei informatiei si comunicatiilor, inclusiv in telefonie clasica, telefonie mobila, Internet si IT. Sectorul telecomunicatiilor a fost dereglementat, s-a extins ca si activitate si a fost modernizat in ultimii 15 ani. Conform raportului PMR "ICT market in CEE and CIS Report" Romania a fost cea de-a sasea cea mai mare piata din CEE. Piata romaneasca de IT avea o valoare de € 978.6 milioane in 2014 (3% din totalul pietei IT a Europei Centrale si de Est). Conform estimarilor PMR, Federatia Rusa are cea mai mare piata IT dintre toate pietele analizate din regiune (49%). Piata poloneza de IT a fost considerata cea de-a doua ca marime in 2014 dintre tarile analizate din CEE. Romania are o cultura orientata catre vestul Europei, iar gradul inalt de educatie al tinerei generatii confera Romaniei un potential enorm (Romania s-a clasat pe locul doi in topul producatorilor de software din Europa de Est). In ceea ce priveste serviciile de externalizare IT (outsourcing), Romania se situeaza pe locul al treilea in lume, amenintand in mod serios India din acest punct de vedere. Avand in vedere estimarile existente, piata IT din Romania va creste cu 4,3% pe an in urmatoorii 3-5 ani. Guverul a lansat un program de promovare a constructiei parcurilor tehnologice cu componenta IT – zone speciale care au o infrastructura stabilita si care se bucura de un regim de taxare si vamal favorabile. Un alt factor care stimuleaza cresterea sectorului IT in Romania este reprezentat de prezenta marilor corporatii din domeniul tehnologiei cum ar fi Intel, Motorola, Cisco, Microsoft, Oracle, HP, IBM, Boeing si altii, care si-au intensificat activitatile de dezvoltare si au deschis centre de Cercetare si Dezvoltare (R&D) in Romania.

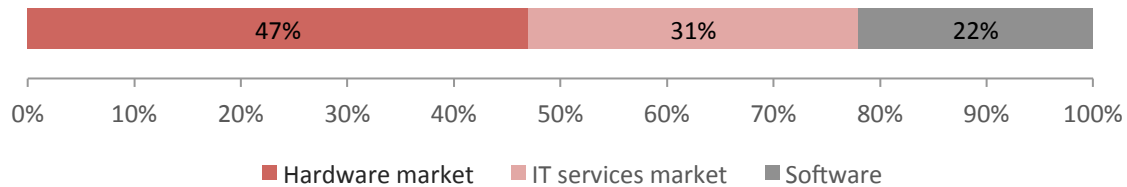
**Piata IT (€ milioane) in unele tari din Europa Centrala si de Est si fostele tari CIS - 2014**



Sursa: PMR "ICT market in CEE and CIS Report"

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

### Structura pietei IT in Romania - 2014

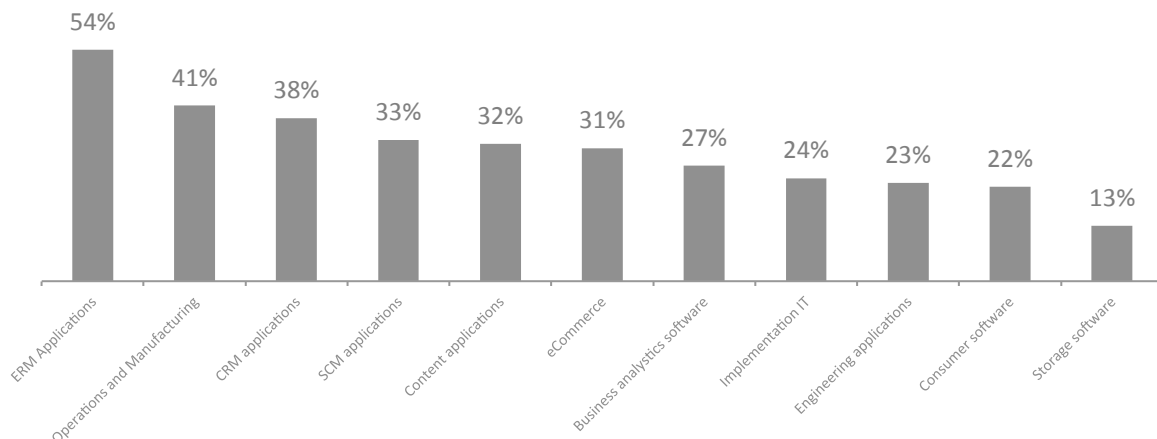


Sursa: PMR "ICT market in CEE and CIS Report"

PMR estimeaza ca piata IT din Romania va creste cu cca 3% pe an in perioada 2015-2017. Pe termen mediu, cresterea veniturilor va sprijini piata de retail hardware, in timp ce imbunatatirile aduse infrastructurii de telecomunicatii vor determina accelerarea dezvoltarii Romaniei drept piata de externalizare si cloud computing. Piata IT din Romania si-a marit ponderea ca procent in PIB in anul 2014, adica de la 0,8% din PIB in 2013 la 0,9% in 2014.

Conform companiei de cercetare ANIS-IDC, in 2014 cea mai mare cerere pe piata de software in Romania a fost pentru sisteme ERM (54%), urmata de aplicatii pentru operatiuni si productie (41%) si aplicatii CRM (38%). Serviciile anexe zonei IT legate de partea de servicii de implementare IT a fost de 24%.

### Tipuri de Pachete Software Dezvoltate



Sursa: Software si Servicii IT in Romania - ANIS-IDC

Compania detine o pozitie de leader pe piata de training IT din Romania. Din cauza lipsei unor rapoarte independente privind piata de training IT din Romania, Compania se bazeaza pe propriile estimari in ceea ce priveste cota sa de piata. Compania are cea mai extinsa, dar si cea mai aprofundata acoperire a pietei de training, prin detinerea unor resurse umane unice la nivel de expert.

Compania se pozitioneaza ca si leader de piata in zona de training IT, justificand acest lucru prin urmatoarele:

- Activeaza in majoritatea segmentelor pietei de training
- Nu se afla in competitie cu aceiasi concurenti pe mai mult de 2 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, in ceea ce priveste training-urile Microsoft, compania detine o cota de piata de  $\pm 12\%$  dintr-un total de 10 parteneri din Romania, 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. Principalii competitori ai companiei pe langa alti jucatori de pe piata de IT si training sunt:

Principalii competitori	Descriere
Avnet Technology Solutions	Avnet Technology Solutions distribuie tehnologii informatice pentru afaceri, software si servicii. Avnet Technology Solutions face parte din grupul Avnet, Inc. (NYSE: AVT). Compania ofera solutii cum ar fi: componente pentru computer, solutii pentru securitate si retea, servere si infrastructura, server based computing, servicii, software, stocare, tehnologii de management al documentelor, virtualizare.
Brinel	Cu peste 23 de ani in domeniul IT, Brinel ofera solutii IT prin integrarea aplicatiilor si tehnologiilor software, hardware, echipament de retea si servicii. Brinel are birouri in Cluj Napoca, Bucuresti, Oradea si Sibiu.
Cronus eBusiness	Cu o experienta de peste 10 ani in domeniul Tehnologiei Informatiei, Cronus eBusiness este un Integrator de Sisteme important pe piata locala. Cronus eBusiness ofera o gama completa de pachete de servicii in domeniul infrastructurii ITC: Servicii de Integrare, Managed Network Services and Managed Desktop Services. Compania este unul dintre cei 6 Parteneri Cisco Gold din Romania, 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 Romania. Portofoliul actual al Datanet Systems cuprinde servicii pentru segmentele: infrastructura de comunicatii, data center si virtualizare, comunicatii unificate, interactiunea cu clientul si securitatea informatiei. Datanet Systems este unul dintre furnizorii de tehnologii de comunicatii pentru organizatii din domeniul bancar si financiar, pentru companii mari, medii si mici, pentru institutii publice si operatori telecom din Romania. Compania ofera, de asemenea, si cursuri Cisco.
Eta2U	Eta2U este un furnizor important de produse IT si servicii, un integrator de sisteme si solutii IT, leader in zona de vest a Romaniei. Cea mai mare parte a afacerii este concentrata pe partea de distributie, si 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 in 1994, Frontal Communications este un integrator important de solutii IT&C si sisteme, avand expertiza si know-how in Integrarea Sistemelor, Servicii Profesionale, Managed Services si Solutii de Data Center. Focusul principal al companiei este pe sectorul public. Frontal este unul dintre cei 6 Parteneri Cisco Gold din Romania si, de asemenea, Partener VMware.

Kapsch Romania	Kapsch este un integrator de sisteme si furnizor de solutii end-to-end de telecomunicatii pentru operatorii de retele fixe si mobile, pentru operatorii feroviari, organizatii de transport urban si companii care sunt in cautare de solutii de management al activelor in timp-real.
New Horizons	New Horizons Bucuresti este un furnizor autorizat de training-uri pentru multe tipuri de software si certificari organizationale. New Horizons creeaza solutii atat pentru indivizi, afaceri si organizatii guvernamentale: training pentru dezvoltarea carierei pentru indivizi, solutii de business, solutii pentru organizatii, solutii 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 si manageri de proiect.

Sursa: Emitentul

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

Tabelul de mai jos prezinta ponderea principalelor linii de business in total venituri.

Linie de Business	2012	2013	2014
Solutii IT, implementare si servicii de consultanta	57,8%	75,2%	70,2%
Training IT	42,2%	24,8%	29,8%

Sursa: Emitentul

## 19. CLIENTI PRINCIPALI / CONTRACTE SEMNIFICATIVE

Tabelul de mai jos prezinta clientii care au cea mai mare pondere in valoarea cifrei de afaceri a Companiei. Structura clientilor Companiei este foarte concentrata. Primii cinci clienti genereaza 52,10% din veniturile anului 2014. In plus, structura clientilor este dominata de companii din sectorul IT, in 2014 patru din cinci cei mai importanti clienti ai Companiei operau in industria tehnologiei informatiei.

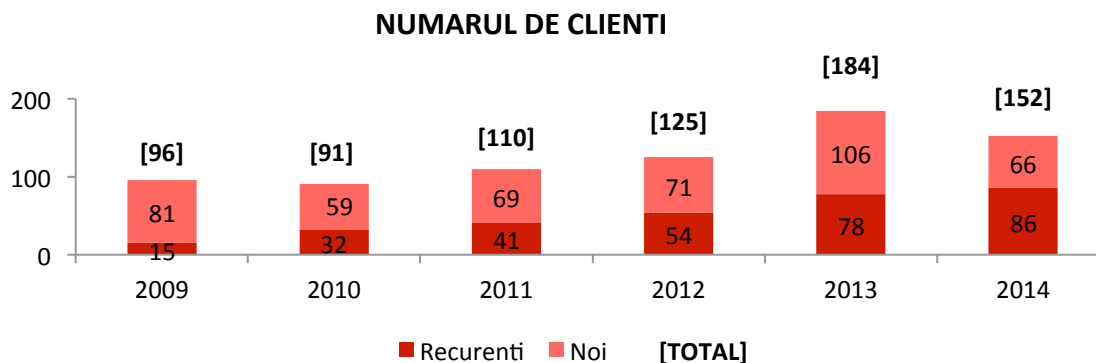
Principala explicatie pentru aceasta concentrarea sta in modelul de 'parteneriat' pe care Compania il implementeaza. Pe langa vanzarea directa catre clienti, Compania utilizeaza parteneri 'revanzatori' care ii contacteaza pe clienti si cu care Compania imparte activitatea de vanzari, dar care ulterior revin la Bittnet pentru livrarea solutiilor, inclusiv livrarea de hardware, servicii de implementare, mentenanta si servicii de instruire. Acest lucru determina concentrarea 'clientilor finali' sub 'umbrela' unui revanzator.

Clienti cu cea mai mare pondere in valoarea totala a cifrei de afaceri	2012	2013	2014
Revanzator proiecte de integrare ("channel partner" pentru Bittnet)	0,05%	0,10%	21,58%
Clienti 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%

Sursa: Emitentul

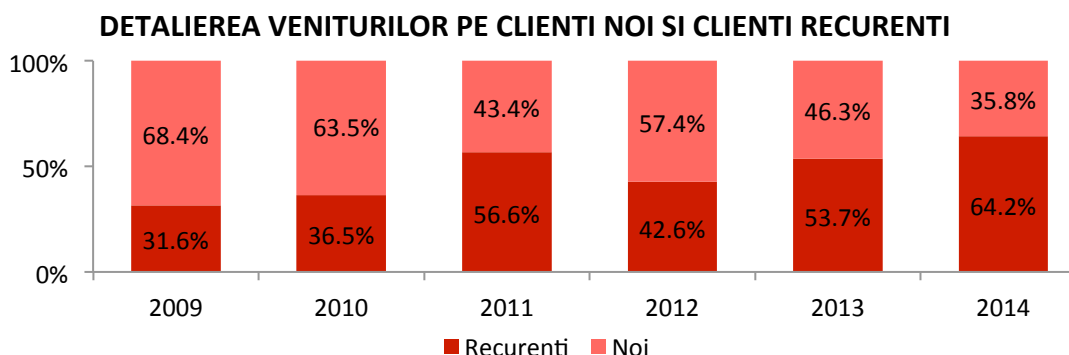
## 20. PRINCIPALII INDICATORI OPERATIONALI

Tabelul de mai jos prezinta numarul de clienti serviti, incluzand o detaliere a acestora in clienti noi, respectiv clienti recurenti. Din anul 2009 numarul clientilor recurenti este in crestere de la an la an, ceea ce inseamna o evolutie pozitiva in ceea ce priveste recunoasterea Companiei, demonstrand increderea pe care a castigat-o in randul clientilor - care se traduce printr-o crestere a repetabilitatii afacerilor sale.



Sursa: Emitentul

Tabelul de mai jos prezinta o detaliere a veniturilor pe clienti noi, respectiv clienti recurenti. Ponderea clientilor recurenti in totalul veniturilor se ridica la 64,2% pentru anul 2014, aceasta fiind cea mai mare cifra din istoria Companiei. Valoarea medie a serviciilor furnizate unui client recurent se ridica la 62.000 RON, comparativ cu 45.000 RON pentru un client nou, aceste valori fiind de 45.000 RON, respectiv 28.000 RON in 2013.



Sursa: Emitentul

Tabelul de mai jos prezinta numarul de facturi emise de Companie pentru fiecare linie de afaceri.

Linie de afaceri	2012	2013	2014
Solutii IT, implementare si servicii de consultanta	377	882	642
Training IT	266	360	336
<b>TOTAL</b>	<b>643</b>	<b>1242</b>	<b>978</b>

Sursa: Emitentul

## **21. SCURTA DESCRIERE A ULTIMELOR REZULTATE FINANCIARE DISPONIBILE**

In anul 2014 veniturile au crescut, atingand cele mai mari valori din istoria Companiei, adica 8.180.000 RON, o crestere de 22,7% comparativ cu 2013. Aproximativ 70% din venituri (5.740.000 RON) sunt atribuite primei linii de business, adica solutiile IT, implementarea si serviciile de consultanta, in timp ce restul de 30% (2.430.000 RON) sunt atribuite celei de-a doua linii de business – Training IT. Compania a observat o tendinta pozitiva in cresterea numarului de clienti recurenti, care, in anul 2014, a atins cel mai mare numar (si cel mai mare din istoria Companiei) (informatii suplimentare sunt prezentate la punctul 20 din Memorandum, care se refera la principalii indicatori operationali). Ponderea clientilor recurenti in totalul veniturilor s-a ridicat la 64,2% pentru anul 2014.

Profitul operational (EBIT) pentru anul 2014 a atins nivelul de 373.200 RON, o crestere de 9% fata de anul precedent. Cheltuielile de depreciere si amortizare au fost in suma de 169.300 RON, generand o valoare a EBITDA de 542.500 RON, adica o crestere de 7,3% comparativ cu 2013. Rata de crestere a EBIT (si a EBITDA) a fost semnificativ redusa de alte cheltuieli operationale. Totusi, daca luam in considerare cheltuielile financiare mai reduse, observam o crestere de 23,9% a profitului net comparativ cu 2013, atingand o valoare de 209.672 RON, cel mai bun rezultat net din istoria Companiei.

Actiunile totale aveau o valoare de 5.428.197 RON la finalul anului 2014, o crestere de 21,9% comparativ cu finalul anului 2013. Actiunile curente constituie cea mai mare parte a activelor totale (92%, adica 5.057.708 RON), cu 3.249.575 RON creante, 995.189 RON stocuri si 812.944 RON lichiditate. Actiunile fixe si cheltuielile platite in avans au fost de 370.489 RON, respectiv 68.672 RON.

Capitalul actionarilor avea o valoare de 861.772 RON la finalul anului 2014, o crestere de 30,3% fata de anul 2013, ca rezultat al unei cresteri a capitalului subscris si varsat, a rezultatului reportat si a rezultatului exercitiului financiar aferent anului 2014. Alte elemente de pasiv includ: datoriile curente (3.560.125 RON, o crestere de 9,1% fata de 2013), datoriile pe termen lung (657.788 RON, fara astfel de datorii in 2013) si venituri in avans (417.184 RON, in scadere cu 28,9% fata de anul precedent).

## **22. DECLARATIE REFERITOARE LA POLITICA SI PRACTICA PRIVIND PROGNOZELE, IN CONCORDANTA CU PRINCIPIILE DE GUVERNANTA CORPORATIVA PENTRU SOCIETATILE LISTATE PE AERO**

Prognozele financiare pentru perioada 2015-2017 sunt prezentate la punctul 20.4 din Memorandum-ul de Informare.

Emitentul va furniza informatii privind posibilitatea de realizare a prognozelor financiare in fiecare raport periodic.

Emitentul va publica un raport curent cu ajustari la prognozele financiare pentru fiecare an pentru care s-au facut prognoze daca cel putin unul din elementele prognozate difera cu cel putin 20% fata de elementul inclus in prognoza.

## **23. DECLARATIE REFERITOARE LA POLITICA SI PRACTICA PRIVIND DIVIDENDELE, IN CONCORDANTA CU PRINCIPIILE DE GUVERNANTA CORPORATIVA PENTRU SOCIETATILE LISTATE PE AERO**

Adunarea Generala a Actionarilor adopta anual decizia privind alocarea profiturilor. Totusi, intentia Emitentului este de a nu plati dividende in urmatoorii doi ani financiari (din profiturile pentru 2015 si 2016).

## 24. DESCRIEREA PLANULUI DE DEZVOLTARE A AFACERII

Strategia de dezvoltare a Companiei pe termen scurt si mediu se bazeaza pe urmatoorii piloni:

- **consolidarea pozitiei de leader pe piata de Training IT**, cu intentia de a mentine perceptia de furnizor de training IT 'one stop shop', in care clientul gaseste toata gama de cursuri IT. Compania are in plan continuarea unei dezvoltari agresive a portofoliului de produse de training si sa se concentreze pe:
  - **aprofundarea cunostintelor echipei si a abilitatilor din zonele pe care le acopera deja** (astfel incat sa fie capabila sa livreze mai multe cursuri din gama curenta):
    - enterprise networks
    - data center
    - virtualizare
    - securitate
    - comunicatii unificate (teleprezentata, voce peste IP, managementul apelului)
    - mobilitate (VPN, Bring your own device)
    - cloud software si servicii (google apps, microsoft office 365, amazon web services)
    - middleware
    - baze de date
    - Managementul Serviciilor IT
  - **extinderea cunostintelor echipei in sectoare suplimentare**, fie prin adaugarea unor noi furnizori in portofoliu, in cadrul arhitecturii stabilite anterior, fie prin adaugarea de noi tehnologii si capacitati de livrare Pentru a ramane in linie cu avansul tehnologic, Compania monitorizeaza in mod continuu mediul tehnologic cu scopul de a identifica tendintele care pot deveni populare in viitor,
  - **adaugarea de noi linii de produse** in segmentele de training software si limbaje de programare, dezvoltare conform nevoilor unor clienti specifici,
  - **adaugarea unor noi optiuni de livrare**, altele decat training intr-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 sa calatoreasca si cu cheltuieli generale mai reduse. Acest lucru va permite Companiei sa inceapa sa livreze training in afara Romaniei, avand drept avantaje: un nivel bun al limbii engleze, cunostinte excelente in domeniul IT si 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 inseamna 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.) si 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 si proceselor IT catre companii dintr-o tara apropiata, spre deosebire de offshoring spre India sau China) spre Romania. Aceste tendinte permit Companiei sa livreze proiecte cu tehnologii noi clientilor existenti, sa extinda baza de clienti si sa ofere training-uri unui numar mult mai mare de clienti potentiali care decid relocarea in Romania. Nearshoring-ul afacerii si proceselor si proceselor IT catre Romania 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, solutii de securitate etc.),
  - a oferi noilor companii/ birouri: servicii de implementare, servicii de suport si 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 si crearea de parteneriate strategice** cu companii cu profile similare sau complementare, care permit deschiderea unui posibil 'canal de revanzare' si care permit fiecarei parti sa le ofere servicii suplimentare clientilor lor .

Descrierea de mai sus prezinta un cadru general de dezvoltare, insa Compania se straduieste sa fie flexibila, iar prioritatea ei este sa se adapteze la schimbarile conditiilor din piata si la realitate.

## 25.FACTORI DE RISC

### Riscul Economic de piata

Compania poate fi afectata material (semnificativ) de piata, conditii economice si politice globale, din jurisdicia si sectorul in care opereaza, incluzand factorii care afecteaza nivelul dobanzilor, disponibilitatea creditului, ratele de schimb valutar si barierele comerciale. Acesti factori se afla in afara controlului Companiei si pot afecta in mod negativ operatiunile sale si rezultatele financiare.

### Riscul asociat cu persoane cheie

Succesul Companiei depinde pana la un anumit nivel destul de important de capacitatea acesteia de a continua sa atraga, sa pastreze si sa motiveze personal calificat. Businessul Bittnet se bazeaza pe ingineri cu calificare inalta si cu remuneratie pe masura, care se gasesc in numar restrans si pot primi oferte de la concurenta. In cazul in care Emitentul nu reuseste sa gestioneze in mod optim nevoile personalului, se poate ca acest lucru sa aiba un efect advers material semnificativ asupra afacerii, a conditiilor financiare, a rezultatelor operationale sau prospectilor. Compania ofera pachete compensatorii atractive si cai de dezvoltare a carierei dinamice pentru atragerea, pastrarea si motivarea personalului experimentat si 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 in 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 si al profiturilor raportate de Companie.

### Riscuri asociate cu sursele externe de finantare

Compania se bazeaza pe surse externe pentru finantare suplimentara. Cele mai importante, la data de 31 Decembrie 2014 erau: o linie de credit bancar in valoare de 1 Milion RON, un credit bancar de 3 ani de la Raiffeisen Bank in suma de 350.000 RON, un credit bancar de 3 ani de la ProCredit Bank in valoare de 350.000 RON si imprumuturi acordate de actionari in valoare de 85.000 RON. Pe langa creditele bancare, Compania are la dispozitie un plafon neaccesat de 100.000 RON pentru emiterea unor scrisori de garantie bancara. Fiecare dintre sursele mentionate are o caracteristica unica de risc asociata. Linia de credit bancar este o sursa importanta de finantare a operatiunilor curente. Acest tip de contract trebuie reinnoit in fiecare an si, in cazul in care Compania renunta la acest contract,



aceasta va intampina probleme de lichiditate care pot afecta capacitatea de a realiza proiectele stabilite si pot influenta negativ rezultatele sale financiare. Aceasta sursa de finantare este purtatoare de dobanda, care se traduce printr-un cost pe care Compania trebuie sa il suporte. Garantiile bancare sunt solicitate de anumiti clienti ca o modalitate de a asigura implementarea in siguranta a solutiilor IT, ceea ce inseamna ca ele se mentin ca si obligatii conditionate, dar care nu sunt prezentate in cadrul pozitiei financiare a Companiei. Exista un risc de a trebui sa fie recunoscute obligatii suplimentare (ca si element de pasiv) in situatia in care contractele nu sunt gestionate in mod corespunzator. In astfel de cazuri, aceste garantii ar putea impune un risc asemanator cu cel al unui imprumut bancar. Creditele oferite Companiei de catre actionari nu sunt purtatoare de dobanda si nu au prevazute perioade prestabilite de rambursare, valorile in numerar care au fost oferite de actionari Companiei trebuie returnate acestora in maximum 10 zile de la data notificarii facute de actionar. In functie de momentul in care intervine aceasta obligatie de restituire a imprumutului, pot aparea dificultati in privinta fluxului de numerar al Companiei, afectand astfel capacitatea acesteia de a indeplini proiectele la care s-a angajat si pot fi influentate negativ rezultatele financiare. Riscul este minimizat prin faptul ca actionarii-creditori sunt la curent cu situatia financiara a Companiei, iar ca si actionari ei sunt direct interesati de cresterea valorii acesteia.

### **Riscul asociat cu sezonalitatea**

Afacerile Companiei sunt supuse sezonalitatii in ceea ce priveste valoarea veniturilor raportate in anumite trimestre. Majoritatea vanzarilor este generata in cel de-al patrulea trimestru al anului. Sezonalitatea este rezultatul caracteristicilor pietei, in special al procesului de inchidere a bugetelor anuale de catre potentialii clienti. Unul dintre dezavantajele acestei situatii este necesitatea de a mentine un nivel definit al costurilor fixe, indiferent de nivelul veniturilor generate in primele trei trimestre, existind riscul ca, daca ultimul trimestru este sub nivelul estimarilor, Compania sa nu isi acopere cheltuielile in totalitate in anul respectiv sau sa raporteze rezultate financiare mai slabe decat cele prognozate.

### **Riscul asociat cu drepturile asupra marcii inregistrate**

Marca inregistrata „Bittnet Systems” este detinuta de o terta parte care are o legatura personala cu conducerea Companiei (in continuare denumit licentiatul). In 2010 Emitentul a semnat un acord conform in baza caruia Compania poate utiliza marca inregistrata, platind pentru aceasta un procent din valoarea cifrei de afaceri generata intr-un an. Plata pentru utilizarea marcii trebuie efectuata in 12 transe lunare egale pentru fiecare an in care veniturile Companiei depasesc 500.000 EUR. Suma de plata poate varia de la un procent de 7% la 5% din valoarea veniturilor, procentul de 5% platindu-se in cazul in care nivelul veniturilor depaseste 2.000.000.EUR. Valoarea totala a platilor efectuate in 2013 si 2014 a fost de 217.800 RON si respectiv, 350.000.RON.

Contractul a fost semnat pe o perioada de 10 ani (pana in 2020) si 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 anumiti factori de risc pentru activitatile Companiei. Din cauza modalitatii de calcul a platilor, o crestere a veniturilor va determina o crestere a valorii platilor catre licentiatul. Mai mult decat atat, o crestere a sumelor de plata pentru utilizarea marcii inregistrate va determina micșorarea impactului levierului operational si a profiturilor raportate de Companie. Dupa cum este mentionat in Codul Civil Romanesc, deoarece nu este precizat nici un termen de notificare a rezilierii, licentiatul poate termina contractul si poate revoca dreptul de folosinta al marcii intr-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 incetarii contractului in cazul deciziei unilaterale a licentiatului.

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

Obiectivul strategic al Emitentului este de a dezvolta in mod continuu relatiile cu clientii. Nu poate fi exclusa posibilitatea ca Emitentul sa nu fie capabil sa extinda baza curenta de clienti sau posibilitatea

ca relatiile cu clientii existenti sa se deterioreze. Exista de asemenea si riscul ca Emitentul sa nu fie capabil sa indeplineasca alte elemente din strategia pe care si-a definit-o, adica: largirea fortei de vanzari, stabilirea unui birou local in unul dintre principalele orase ale tarii, consolidarea pozitiei de leader pe piata de Training IT, extinderea bazei de clienti si furnizarea de training-uri pentru un numar mai mare de potentiali clienti, iar dezvoltarea si crearea de parteneriate strategice cu companii cu profile similare sau complementare nu se vor dovedi de succes. Pentru a reduce acest risc, Emitentul intentioneaza sa extinda oferta de produse si servicii si sa imbunatateasca activitatile de marketing.

#### **Riscul asociat cu realizarea prognozelor financiare**

Prognozele financiare mentionate la punctul 20.4 pornesc de la ipoteza implementarii cu succes a strategiei de crestere bazate pe resursele si unitatile de afacere existente. Cu toate acestea, exista riscul asociat cu realizarea prognozelor financiare. Prognozele au fost create cu diligena, insa ele nu au fost verificate de catre auditor. Datele actuale relatate in raportari periodice viitoare pot fi diferite de valorile prognozate ca rezultat al unor factori care nu au fost prevazuti in mediul Companiei. Emitentul va oferi informatii privitoare la posibilitatea realizarii prognozelor financiare in fiecare raport trimestrial.

#### **Riscul asociat cu ratele dobanzilor**

Compania este expusa riscului de crestere a ratei dobanzilor, avand contractate credite si imprumuturi. Orice crestere a ratei dobanzii va fi reflectata de cresterea costurilor financiare. Compania monitorizeaza in mod regulat situatia pietei pentru a previziona riscul asociat cu rata dobanzii.

#### **Riscul asociat cu listarea actiunilor Emitentului pe piata AeRO – pretul viitor pe actiune si lichiditatea tranzactiilor**

Pretul actiunilor si lichiditatea tranzactiilor pentru companiile listate pe piata AeRO depinde de numarul si marimea ordinelor de cumparare si vanzare plasate de investitori. Nu poate exista nici o garantie asupra pretului viitor al actiunilor Companiei dupa debutul pe piata AeRO si nicio garantie asupra lichiditatii acestora. Nu este posibil sa se garanteze faptul ca un investitor care cumpara actiunile va putea sa le vanda oricand la un pret satisfactor.

#### **Riscul asociat cu o investitie directa in actiuni**

Investitorii ar trebui sa fie constienti asupra riscului asociat cu o investitie directa in actiuni este mult mai mare decat riscul asociat unei investiti in titluri de stat sau participatii in fonduri de investitii, in principal datorita volatilitatii si evolutiei impredictibile a preturilor actiunilor, atat pe termen scurt, cat si pe termen lung.

#### **Riscul asociat cu schimbarea legislatiei si fiscalitatii in Romania**

Modificarile in regimul legal si fiscal din Romania pot afecta activitatea economica a Emitentului. Modificarile legate de ajustarile legislatiei romanesti cu reglementarile Uniunii Europene pot afecta mediul legal al activitatii de afaceri a Emitentului si rezultatele sale financiare. Lipsa unor reguli stabile, legislatii si procedurile greoaie de obtinere a deciziilor administrative pot, de asemenea, restrictiona dezvoltarea viitoare a Emitentului. Pentru a minimiza acest risc, Compania analizeaza in mod regulat modificarile acestor reglementari si a interpretarilor lor.

#### **Factorii de risc nu cuprind toate riscurile posibile**

Factorii de risc mentionati in acest Memorandum nu cuprind totalitatea riscurilor posibile, potentialii investitori ar trebui sa fie constienti de faptul ca o investitie in Companie poate fi expusa unor riscuri de natura exceptionala in anumite situatii.

## 26. INFORMATII CU PRIVIRE LA OFERTELE DE VALORI MOBILIARE DERULATE IN PERIOADA DE 12 LUNI ANTERIOARA LISTARII

### 26.1. Informatii cu privire la destinatia fondurilor obtinute

Principala tinta a Companiei pe termen scurt si mediu este de a **extinde in mod semnificativ vanzarile si de a intensifica activitatile de marketing**. Acest lucru se va realiza in mai multe feluri:

- **extinderea echipei actuale de vanzari cu** cinci noi membri (patru agenti de vanzari si un manager de vanzari) pentru birourile din **Bucuresti si Cluj**,
- **deschiderea unui nou birou local intr-unul dintre principalele orase ale tarii** cu scopul de a stabili, dezvolta si creste relatiile cu clientii pentru ambele linii de business (training si integrare),
- **intensificarea activitatilor de marketing**, ce includ:
  - **campanii de generare de leaduri** pregatite in colaborare cu companii de 'marketing direct' sau 'de generare de leaduri', concentrate pe industrii specifice, tipuri de clienti si tipuri de tehnologii (servicii sau training) pe care Compania doreste sa le vanda. Rezultatele acestor campanii vor consta in intalniri intre agentii de vanzari si potentialii clienti care si-au manifestat interesul,
  - **cresterea notorietatii in fata clientilor** determinata de prezenta in presa (implementata de catre o companie de PR subcontractata), cu scopul de a deveni compania ce vine in minte prima data clientului pentru training IT si integrare de sisteme; potential de marketing ridicat prin faptul ca Emitentul a devenit o companie publica,
  - **campanii de marketing online** utilizand canale precum Google Adwords, LinkedIn Ads, afiliati online si altele, care ar putea ajuta in atragerea clientilor pe site-ul Companiei, afland in felul acesta despre organizatie, despre oferta sa de servicii
  - **imbunatatirea website-ului** cu scopul de a sprijini activitatile de marketing prin crearea unei experiente online placute pentru clientii care acceseaza website-ul.

Tinta acestei emisiuni	Valoarea capitalului atras	Data estimata de indeplinire
Extinderea echipei de vanzari si intensificarea activitatilor de marketing	150.000 EUR (aprox. 660 000 RON)	Pana la finalul lui 2016
<b>Total</b>	<b>150.000 EUR</b> (aprox. 660.000 RON)	

Sursa: Emitentul

- 26.2. Numarul de actiuni si pretul, modul de identificare a potentialilor destinatari ai plasamentului si cum au fost selectati cumparatorii, data, numarul destinatariilor, numarul entitatilor care au acceptat oferta, numarul entitatilor carora le-au fost alocate actiuni

In 2014 si 2015 Compania a achizitionat actiunile proprii (actiuni de trezorerie). Actiunile de trezorerie au fost achizitionate dupa cum urmeaza:

- 333.330 actiuni de trezorerie in baza deciziei nr. 2 a Adunarii General a Actionarilor convocata pe 18 Noiembrie 2014. Actiunile au fost platite din profiturile disponibile pentru a fi distribuite.

- 117.109 actiuni de trezorerie in baza deciziei nr. 2 a Adunarii General a Actionarilor convocata pe 25 Februarie, 2015. Actiunile au fost platite din profiturile disponibile pentru a fi distribuite.

La data de 9 Martie 2015, Compania a semnat un contract de vanzare-cumparare de actiuni cu Carpathia Capital S.A. cu sediul in Poznań, Polonia. Conform contractului, Compania a vandut 450.439 actiuni de trezorerie, avand o valoare nominala de 0,10 RON fiecare si o valoare totala de 45.043,90 RON, reprezentand 10% din capitalul social al Bittnet Systems si 10% din numarul total de voturi in Adunarea Generala a Actionarilor. Pretul de vanzare pentru cele 450.439 de actiuni de trezorerie s-a ridicat la o valoare totala de 150.000 EUR.

- a) Numarul de actiuni oferite si pretul pe actiune:

Numarul de actiuni oferite: 450.439

Numarul de actiuni alocate: 450.439

Pretul pe actiune: 0,33 EUR (aproximativ 1,46 RON)

- b) Modul de identificare a destinatarilor potentiali pentru plasament si modalitatea prin care a fost selectat cumparatorul

Oferta a fost realizata in conformitate cu procedurile pentru plasamente private, adica prin trimiterea ofertelor de catre Emitent in mod direct investitorilor.

- c) Data, numarul destinatarilor, numarul entitatilor care au acceptat oferta, numarul entitatilor carora le-au fost alocate actiuni

Data de inceput a subscrierii: 9 Martie 2015

Data de sfarsit a subscrierii: 9 Martie 2015

Numarul persoanelor care au subscriu pentru instrumentele financiare la care se refera subscrierea: 1 (Carpathia Capital S.A.)

Numarul persoanelor pentru care s-au repartizat instrumente financiare ca urmare a subscrierii: 1 (Carpathia Capital S.A.)

Pentru a asigura lichiditate suplimentara si pentru a creste free-float-ul, Carpathia Capital S.A. va plasa ordine de vanzare de cel putin 337.829 actiuni ale Companiei (reprezentand cel putin 7,5% din capitalul social al Companiei si cel putin 7,5% din voturi in Adunarea Generala a Actionarilor) pe piata AeRO.

### **26.3. Orice informatie relevanta din Memorandum care nu a fost inclusa in documentul care a fost transmis investitorilor pentru oferta de valori mobiliare**

Nu exista nici un fel de informatie relevanta din Memorandum care sa nu fi fost inclusa in documentul ce a fost transmis investitorilor pentru oferta de valori mobiliare.

### **27. PLANURI LEGATE DE OPERATIUNI VIITOARE PE PIATA DE CAPITAL, DACA EXISTA**

Compania nu exclude posibilitatea de a atrage capital prin sistemul de tranzactionare al BVB – sistemul de reglementare al Depozitarului Central pe viitor. Capitalul poate fi atras prin emisiunea de actiuni sau obligatiuni.

## 28. NUMELE AUDITORULUI DACA ESTE CAZUL

Pe perioada 2011-2014 situatiile financiare ale Companiei au fost auditate de:

Informatii despre Auditor	
Denumirea:	S.C. ACE Consult SRL
Tara in care este inregistrata compania:	Sibiu, Romania
Adresa sediului social al companiei:	Sibiu, C. Noica nr. 3
Codul Fiscal/Cod Unic de Inregistrare:	14469555
Numar Inregistrare la Registrul Comertului:	J32/159/2002
Numar autorizatie:	523/2004

*Sursa: Emitentul*

## 29. SOCIETATI AFILIATE SI PROCENTUL DE ACTIUNI DETINUTE

Compania nu detine nici un fel de actiuni in alte societati.

### 30.ANEXE

30.1. Sinteza rezultatelor financiare - contul de profit si pierdere, cu includerea rezultatelor partiale, cu explicatia variatiilor semnificative pentru ultimii 3 ani – anual si ultimul semestrial, daca a fost intocmit

Contul de profit si 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 operational	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
Numar de actiuni la sfarsitul anului	3 000 000	3 000 000	3 333 330
Rezultat net pe actiune (lei)	0,02	0,06	0,06

Sursa: Emitentul

Bilantul [RON]	2012	2013	2014
<b>Elemente de activ</b>			
Active imobilizate	202 609	363 869	370 489
Active circulante, inclusiv:	2 742 642	4 058 897	5 057 708
- Numerar si conturi la banci	604 032	20 663	812 944
Cheltuieli in avans	77 810	87 789	68 672
Total active	3 023 061	4 510 555	5 496 869
<b>Elemente de pasiv</b>			
Capitaluri proprii	492 315	661 593	864 743
Total -, Datorii, din care:	1 779 645	3 261 941	4 214 942
- Sub 1 an	1 779 645	3 261 941	3 560 125
- Peste 1 an	0	0	657 788
Provizioane	0	0	0
Venituri in avans	751 101	587 021	417 184
Total pasive	3 023 061	4 510 555	5 496 869

Sursa: Emitentul

S1003\_A1.0.0 / 12.02.2015 Versiuni Atenție ! Suma de control 333.333

*Bifați numai dacă este cazul:*  Mari Contribuabili care depun bilanțul la București  Sucursala Tip situație financiară : BS

An  Semestru Anul 2014

Entitatea BITTNET SYSTEMS SA

**Adresa**

Judet Bucuresti Sector Sector 4 Localitate BUCURESTI

Strada SOIMUS Nr. 23 Bloc  Scara  Ap.  Telefon 0214113193

Număr din registrul comerțului J40 3752 2007 Cod unic de înregistrare 2 1 1 8 1 8 4 8

Forma de proprietate 34--Societati comerciale pe actiuni

Activitatea preponderentă (cod și denumire clasa CAEN)  
4652 Comerț cu ridicata de componente și echipamente electronice și de telecomunicații

**Situații financiare anuale**  
 (entități al căror exercițiu financiar coincide cu anul calendaristic)

**Raportări anuale**

1. entitățile care au optat pentru un exercițiu financiar diferit de anul calendaristic, conform art. 27 alin. (3) și (3<sup>^</sup>1) din Legea contabilității nr. 82/1991

2. persoanele juridice aflate în lichidare, potrivit legii

3. subunitățile deschise în România de societăți rezidente în state aparținând Spațiului Economic European

**Situațiile financiare anuale încheiate la 31.12.2014 de către entitățile al căror exercițiu financiar coincide cu anul calendaristic, cu excepția entităților care au optat pentru un sistem simplificat de contabilitate.**

F10 - BILANT prescurtat  
 F20 - CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE  
 F30 - DATE INFORMATIVE  
 F40 - SITUAȚIA ACTIVELOR IMOBILIZATE

Import 'balanta.txt' Import fisier XML creat cu alte aplicații Import fisier XML - F10,F20 an anterior

Instrucțiuni Corelații

VALIDARE

DEBLOCARE  
ANULARE  
LISTARE

**ADMINISTRATOR,** Atenție ! **INTOCMIT,**

Numele și prenumele LOGOFATU MIHAI Numele și prenumele SYSCONT AUDIT SRL

Semnătura \_\_\_\_\_ ? Calitatea 22--PERSOANE JURIDICE AUTORIZATE, MEMBRE CECCAR  
 și stampila

SEMNATURA DEVINE VIZIBILA DUPA O VALIDARE CORECTA

Semnătura \_\_\_\_\_

Nr.de înregistrare în organismul profesional  
002011 2004

AUDITOR,

Nume și prenume auditor persoană fizică/ Denumire firma de audit

Nr.de înregistrare în Registrul CAFR  Cod fiscal

Formular VALIDAT

		F10 - pag. 1	
<b>BILANȚ prescurtat</b>			
Formular 10		- lei -	
la data de 31.12.2014			
Denumirea elementului	Nr. rd.	Sold la:	
		01.01.2014	31.12.2014
A	B	1	2
<b>A. ACTIVE IMOBILIZATE</b>			
I. IMOBILIZĂRI NECORPORALE (ct.201+203+205+2071+208+233+234-280-290-2933)	01	0	98.493
II. IMOBILIZĂRI CORPORALE(ct.211+212+213+214+223+224+231+232-281-291-2931)	02	323.318	179.073
III. IMOBILIZĂRI FINANCIARE (ct.261+263+265+266+267* - 296* )	03	40.551	92.923
ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL (rd. 01 + 02 + 03)	04	363.869	370.489
<b>B. ACTIVE CIRCULANTE</b>			
I. STOCURI (ct.301+302+321+322+303+323+/-308+328+331+332+341+345+346 +/-348+351+354+356+357+358+361+326+/-368+371+327+/-378+381+/-388-391-392-393-394-395-396-397-398+4091-4428)	05	15.984	995.189
II.CREANȚE (Sumele care urmează să fie încasate după o perioadă mai mare de un an trebuie prezentate separat pentru fiecare element) (ct.267*-296*+4092+411+413+418+425+4282+431**+437**+4382+441**+4424 +4428**+444**+445+446**+447**+4482+451**+453**+456**+4582+461+473** -491 -495-496+5187)	06	4.022.250	3.249.575
III. INVESTIȚII PE TERMEN SCURT (ct.501+505+506+507+508+5113+5114-591-595-596-598)	07		
IV. CASA ȘI CONTURI LA BĂNCI (ct. 5112+512+531+532+541+542)	08	20.663	812.944
ACTIVE CIRCULANTE - TOTAL (rd. 05 + 06 + 07 + 08)	09	4.058.897	5.057.708
<b>C. CHELTUIELI ÎN AVANS (ct. 471)</b>	10	87.789	68.672
<b>D. DATORII: SUMELE CARE TREBUIE PLĂTITE ÎNTR-O PERIOADĂ DE PANĂ LA UN AN</b> (ct.161+162+166+167+168-169+269+401+403+404+405+408+419+421+423 +424+426+427+4281+431***+437***+4381+441***+4423+4428***+444***+446***+447***+4481+451***+453***+455+456***+457+4581+462+473***+509+5186+519)	11	3.261.941	3.557.154
<b>E. ACTIVE CIRCULANTE NETE/DATORII CURENTE NETE (rd.09 + 10 - 11 - 19)</b>	12	882.028	1.567.397
<b>F. TOTAL ACTIVE MINUS DATORII CURENTE (rd.04 + 12)</b>	13	1.245.897	1.937.886
<b>G. DATORII:SUMELE CARE TREBUIE PLATITE ÎNTR-O PERIOADA MAI MARE DE UN AN</b> (ct.161+162+166+167+168-169+269+401+403+404+405+408+419+421+423 +424+426+427+4281+431***+437***+4381+441***+4423+4428***+444***+446***+447***+4481+451***+453***+455+456***+4581+462+473***+509+5186+519)	14	0	657.788
<b>H. PROVIZIOANE (ct. 151)</b>	15	0	
<b>I. VENITURI ÎN AVANS (rd. 17 + 18 + 21 + 22)</b>	16	587.021	417.184
1. Subvenții pentru investiții (ct. 475)	17	584.304	415.355
2. Venituri înregistrate în avans (ct. 472) - total (rd.19+20)	18	2.717	1.829
Sume de reluat într-o perioada de pana la un an (ct. 472*)	19	2.717	1.829
Sume de reluat într-o perioada mai mare de un an (ct. 472*)	20		
3. Venituri în avans aferente activelor primite prin transfer de la clienți (ct. 478)	21		
Fondul comercial negativ (ct.2075)	22		
<b>J. CAPITAL ȘI REZERVE</b>			
<b>I. CAPITAL (rd. 24 + 25 + 26 + 27)</b>	23	300.000	333.333
1. Capital subscris vărsat (ct. 1012)	24	300.000	333.333
2. Capital subscris nevărsat (ct. 1011)	25		
3. Patrimoniul regiei (ct. 1015)	26		



F10 - pag. 2			
4. Patrimoniul institutelor naționale de cercetare-dezvoltare (ct. 1018)	27		
II. PRIME DE CAPITAL (ct. 104)	28	1.250	1.250
III. REZERVE DIN REEVALUARE (ct. 105)	29		
IV. REZERVE (ct.106)	30	41.784	60.359
Acțiuni proprii (ct. 109)	31		33.333
Câștiguri legate de instrumentele de capitaluri proprii (ct. 141)	32		
Pierderi legate de instrumentele de capitaluri proprii (ct. 149)	33		
V. PROFITUL SAU PIERDEREA REPORTAT(A)			
SOLD C (ct. 117)	34	159.853	309.066
SOLD D (ct. 117)	35		
VI. PROFITUL SAU PIERDEREA			
SOLD C (ct. 121)	36	169.278	212.643
EXERCITIULUI FINANCIAR			
SOLD D (ct. 121)	37	0	0
Repartizarea profitului (ct. 129)	38	10.572	18.575
CAPITALURI PROPRII - TOTAL (rd. 23+28+29+30-31+32-33+34-35+36-37-38)	39	661.593	864.743
Patrimoniul public (ct. 1016)	40		
CAPITALURI - TOTAL (rd. 39+40) (rd.13-14-15-17-20-21-22)	41	661.593	864.743

Suma de control F10 : 40318735 / 191637905

\*) Conturi de repartizat după natura elementelor respective.

\*\*\*) Solduri debitoare ale conturilor respective.

\*\*\*\*) Solduri creditoare ale conturilor respective.

Rd.06 - Sumele înscrise la acest rând și preluate din contul 267 reprezintă creanțele aferente contractelor de leasing financiar și altor contracte asimilate, precum și alte creanțe imobilizate, scadente într-o perioadă mai mică de 12 luni.

### ADMINISTRATOR,

Numele și prenumele

LOGOFATU MIHAI

Semnătura \_\_\_\_\_

Stampila unității

Formular  
VALIDAT

### INTOCMIT,

Numele și prenumele

SYSCONT AUDIT SRL

Calitatea

22- PERSOANE JURIDICE AUTORIZATE, MEMBRE CECCAR

Semnătura \_\_\_\_\_

Nr.de înregistrare în organismul profesional:

002011 2004

**CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE**

la data de 31.12.2014

Formular 20

- lei -

Denumirea indicatorilor	Nr. rd.	Exercițiul financiar	
		2013	2014
A	B	1	2
1. Cifra de afaceri netă (rd. 02+03-04+05+06)	01	6.666.337	8.179.532
Producția vândută (ct.701+702+703+704+705+706+708)	02	2.311.434	3.256.157
Venituri din vânzarea mărfurilor (ct. 707)	03	4.383.588	4.923.375
Reduceri comerciale acordate (ct. 709)	04	28.685	
Venituri din dobânzi înregistrate de entitățile radiate din Registrul general și care mai au în derulare contracte de leasing (ct.766* )	05		
Venituri din subvenții de exploatare aferente cifrei de afaceri nete (ct.7411)	06		
2. Venituri aferente costului producției în curs de execuție (ct.711+712)			
Sold C	07		
Sold D	08		
3. Producția realizată de entitate pentru scopurile sale proprii și capitalizată (ct.721+ 722)	09		
4. Alte venituri din exploatare (ct.758+ 7417+7815)	10	152.102	154.354
-din care, venituri din fondul comercial negativ	11		
<b>VENITURI DIN EXPLOATARE – TOTAL (rd. 01+ 07 - 08 + 09 + 10)</b>	<b>12</b>	<b>6.818.439</b>	<b>8.333.886</b>
5. a) Cheltuieli cu materiile prime și materialele consumabile (ct.601+602-7412)	13	161.601	190.804
Alte cheltuieli materiale (ct.603+604+606+608)	14	95.329	77.022
b) Alte cheltuieli externe (cu energie și apă)(ct.605-7413)	15		615
c) Cheltuieli privind mărfurile (ct.607)	16	3.690.347	4.459.307
Reduceri comerciale primite (ct. 609)	17	3.872	18.462
6. Cheltuieli cu personalul (rd. 19 +20)	18	433.489	436.073
a) Salarii și indemnizații 1) (ct.641+642+643+644-7414)	19	342.431	345.724
b) Cheltuieli cu asigurările și protecția socială (ct.645-7415)	20	91.058	90.349
7.a) Ajustări de valoare privind imobilizările corporale și necorporale (rd. 22 - 23)	21	164.182	169.327
a.1) Cheltuieli (ct.6811+6813)	22	164.182	169.327
a.2) Venituri (ct.7813)	23		
b) Ajustări de valoare privind activele circulante (rd. 25 - 26)	24		
b.1) Cheltuieli (ct.654+6814)	25		
b.2) Venituri (ct.754+7814)	26		
8. Alte cheltuieli de exploatare (rd. 28 la 31)	27	1.935.818	2.646.005

F20 - pag. 2			
8.1. Cheltuieli privind prestațiile externe (ct.611+612+613+614+621+622+623+624+625+626+627+628-7416)	28	1.933.551	2.635.894
8.2. Cheltuieli cu alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate (ct.635)	29	26	80
8.3. Alte cheltuieli (ct.652+658)	30	2.241	10.031
Cheltuieli cu dobânzile de refinanțare înregistrate de entitățile radiate din Registrul general și care mai au în derulare contracte de leasing (ct.666*)	31		
Ajustări privind provizioanele (rd. 33 - 34)	32		
- Cheltuieli (ct.6812)	33		
- Venituri (ct.7812)	34		
<b>CHELTUIELI DE EXPLOATARE – TOTAL (rd. 13 la 16 - 17 +18 + 21 + 24 + 27 + 32)</b>	<b>35</b>	<b>6.476.894</b>	<b>7.960.691</b>
<b>PROFITUL SAU PIERDEREA DIN EXPLOATARE:</b>			
- Profit (rd. 12 - 35)	36	341.545	373.195
- Pierdere (rd. 35 - 12)	37	0	0
9. Venituri din interese de participare (ct.7611+7613)	38		
- din care, veniturile obținute de la entitățile afiliate	39		
10. Venituri din alte investiții și împrumuturi care fac parte din activele imobilizate (ct.763)	40		
- din care, veniturile obținute de la entitățile afiliate	41		
11. Venituri din dobânzi (ct.766*)	42	958	309
- din care, veniturile obținute de la entitățile afiliate	43		
Alte venituri financiare (ct.762+764+765+767+768)	44	35.915	39.544
<b>VENITURI FINANCIARE – TOTAL (rd. 38 + 40 + 42 + 44)</b>	<b>45</b>	<b>36.873</b>	<b>39.853</b>
12. Ajustări de valoare privind imobilizările financiare și investițiile financiare deținute ca active circulante (rd. 47 - 48)	46		
- Cheltuieli (ct.686)	47		
- Venituri (ct.786)	48		
13. Cheltuieli privind dobânzile (ct.666*-7418)	49	102.371	118.990
- din care, cheltuielile în relația cu entitățile afiliate	50		
Alte cheltuieli financiare (ct.663+664+665+667+668)	51	64.600	24.946
<b>CHELTUIELI FINANCIARE – TOTAL (rd. 46 + 49 + 51)</b>	<b>52</b>	<b>166.971</b>	<b>143.936</b>
<b>PROFITUL SAU PIERDEREA FINANCIAR(Ă):</b>			
- Profit (rd. 45 - 52)	53	0	0
- Pierdere (rd. 52 - 45)	54	130.098	104.083
14. PROFITUL SAU PIERDEREA CURENT(Ă):			
- Profit (rd. 12 + 45 - 35 - 52)	55	211.447	269.112
- Pierdere (rd. 35 + 52 - 12 - 45)	56	0	0
15. Venituri extraordinare (ct.771)	57		
16. Cheltuieli extraordinare (ct.671)	58		
<b>17. PROFITUL SAU PIERDEREA DIN ACTIVITATEA EXTRAORDINARĂ:</b>			
- Profit (rd. 57 - 58)	59	0	0
- Pierdere (rd. 58 - 57)	60	0	0

F20 - pag. 3			
VENITURI TOTALE (rd. 12 + 45 + 57)	61	6.855.312	8.373.739
CHELTUIELI TOTALE (rd. 35 + 52 + 58)	62	6.643.865	8.104.627
PROFITUL SAU PIERDEREA BRUT(A):			
- Profit (rd. 61 - 62)	63	211.447	269.112
- Pierdere (rd. 62 - 61)	64	0	0
18. Impozitul pe profit (ct.691)	65	42.169	56.469
19. Alte impozite ne reprezentate la elementele de mai sus (ct.698)	66		
20. PROFITUL SAU PIERDEREA NET(A) A EXERCITIULUI FINANCIAR:			
- Profit (rd. 63 - 64 - 65 - 66)	67	169.278	212.643
- Pierdere (rd. 64 + 65 + 66 - 63)	68	0	0

Suma de control F20 : 113056028 / 191637905

\* ) Conturi de repartizat după natura elementelor respective.

1) La acest rând (rd.19) se cuprind și drepturile colaboratorilor, stabilite potrivit legislației muncii, care se preiau din rulajul debitor al contului 621 „Cheltuieli cu colaboratorii”, analitic „Colaboratori persoane fizice”.

**ADMINISTRATOR,**
**INTOCMIT,**

Numele și prenumele

LOGOFATU MIHAI

Numele și prenumele

SYSCONT AUDIT SRL

Semnătura \_\_\_\_\_

Calitatea

22--PERSOANE JURIDICE AUTORIZATE, MEMBRE CECCAR

Stampila unității

Semnătura \_\_\_\_\_

 Formular  
 VALIDAT

Nr.de inregistrare in organismul profesional:

002011 2004

<b>DATE INFORMATIVE</b>		F30 - pag. 1		
Formular 30		la data de 31.12.2014		- lei -
<b>I. Date privind rezultatul înregistrat</b>	<b>Nr. rd.</b>	<b>Nr.unitati</b>		<b>Sume</b>
<b>A</b>	<b>B</b>	<b>1</b>		<b>2</b>
Unitați care au înregistrat profit	01	1		212.643
Unitați care au înregistrat pierdere	02			
Unitați care nu au înregistrat nici profit nici pierdere	03			
<b>II Date privind platile restante</b>	<b>Nr. rd.</b>	<b>Total, din care:</b>	<b>Pentru activitatea curenta</b>	<b>Pentru activitatea de investitii</b>
<b>A</b>	<b>B</b>	<b>1=2+3</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
Plati restante – total (rd.05 + 09 + 15 la 19 + 23)	04			
Furnizori restanți – total (rd. 06 la 08)	05			
- peste 30 de zile	06			
- peste 90 de zile	07			
- peste 1 an	08			
Obligatii restante fata de bugetul asigurarilor sociale – total (rd.10 la 14)	09			
- contributiile pentru asigurari sociale de stat datorate de angajatori, salariatii si alte persoane asimilate	10			
- contributiile pentru fondul asigurarilor sociale de sanatate	11			
- contribuția pentru pensia suplimentară	12			
- contributiile pentru bugetul asigurarilor pentru somaj	13			
- alte datorii sociale	14			
Obligatii restante fata de bugetele fondurilor speciale si alte fonduri	15			
Obligatii restante fata de alti creditorii	16			
Impozite si taxe neplatite la termenul stabilit la bugetul de stat	17			
Impozite si taxe neplatite la termenul stabilit la bugetele locale	18			
Credite bancare nerambursate la scadenta – total (rd. 20 la 22)	19			
- restante dupa 30 de zile	20			
- restante dupa 90 de zile	21			
- restante dupa 1 an	22			
Dobanzi restante	23			
<b>III. Numar mediu de salariatii</b>	<b>Nr. rd.</b>	<b>31.12.2013</b>		<b>31.12.2014</b>
<b>A</b>	<b>B</b>	<b>1</b>		<b>2</b>
Numar mediu de salariatii	24	9		9
Numarul efectiv de salariatii existenti la sfarsitul perioadei, respectiv la data de 31 decembrie	25	9		9

F30 - pag. 2

F30 - pag. 2		
<b>IV. Dobânzi, dividende și redevențe plătite în cursul perioadei de raportare. Subvenții încasate și creanțe restante</b>	<b>Nr. rd.</b>	<b>Sume (lei)</b>
<b>A</b>	<b>B</b>	<b>1</b>
Venituri brute din <b>dobânzi</b> plătite către <b>persoanele fizice</b> nerezidente , <b>din care:</b>	26	
- impozitul datorat la bugetul de stat	27	
Venituri brute din <b>dobânzi</b> plătite către <b>persoanele fizice</b> nerezidente din statele membre ale Uniunii Europene, <b>din care:</b>	28	
- impozitul datorat la bugetul de stat	29	
Venituri brute din <b>dobânzi</b> plătite către <b>persoanele juridice</b> nerezidente, <b>din care:</b>	30	
- impozitul datorat la bugetul de stat	31	
Venituri brute din <b>dobânzi</b> plătite către <b>persoanele juridice asociate*)</b> nerezidente din statele membre ale Uniunii Europene, <b>din care:</b>	32	
- impozitul datorat la bugetul de stat	33	
Venituri brute din <b>dividende</b> plătite către <b>persoanele fizice</b> nerezidente , <b>din care:</b>	34	
- impozitul datorat la bugetul de stat	35	
Venituri brute din <b>dividende</b> plătite către <b>persoanele fizice</b> nerezidente din statele membre ale Uniunii Europene, <b>din care:</b>	36	
- impozitul datorat la bugetul de stat	37	
Venituri brute din <b>dividende</b> plătite către <b>persoanele juridice</b> nerezidente , potrivit prevederilor art. 117 lit. h) din Legea nr. 571/2003 privind Codul fiscal, cu modificările și completările ulterioare, <b>din care:</b>	38	
- impozitul datorat la bugetul de stat	39	
Venituri brute din <b>redevențe</b> plătite către <b>persoane fizice</b> nerezidente, <b>din care:</b>	40	
- impozitul datorat la bugetul de stat	41	
Venituri brute din <b>redevențe</b> plătite către <b>persoanele fizice</b> nerezidente din state membre ale Uniunii Europene, <b>din care:</b>	42	
- impozitul datorat la bugetul de stat	43	
Venituri brute din <b>redevențe</b> plătite către <b>persoane juridice</b> nerezidente, <b>din care:</b>	44	
- impozitul datorat la bugetul de stat	45	
Venituri brute din <b>redevențe</b> plătite către <b>persoanele juridice asociate*)</b> nerezidente din statele membre ale Uniunii Europene, <b>din care:</b>	46	
- impozitul datorat la bugetul de stat	47	
<b>Redevențe</b> plătite în cursul perioadei de raportare pentru bunurile din domeniul public, primite în concesiune, <b>din care:</b>	48	
- redevențe pentru bunurile din domeniul public plătite la bugetul de stat	49	
<b>Redevență</b> minieră plătită la bugetul de stat	50	
<b>Redevență</b> petrolieră plătită la bugetul de stat	51	
Chirii plătite în cursul perioadei de raportare pentru terenuri <b>1)</b>	52	
Venituri brute din <b>servicii</b> plătite către persoane nerezidente, <b>din care:</b>	53	
- impozitul datorat la bugetul de stat	54	
Venituri brute din <b>servicii</b> plătite către persoane nerezidente din statele membre ale Uniunii Europene, <b>din care:</b>	55	
- impozitul datorat la bugetul de stat	56	
<b>Subvenții</b> încasate în cursul perioadei de raportare, <b>din care:</b>	57	

F30 - pag. 3

- subvenții încasate în cursul perioadei de raportare aferente activelor	58		
- subvenții aferente veniturilor, <b>din care:</b>	59		
- subvenții pentru stimularea ocupării forței de muncă <b>**</b> )	60		
<b>Creanțe restante, care nu au fost încasate la termenele prevăzute în contractele comerciale și/sau în actele normative în vigoare, din care:</b>	61		
- creanțe restante de la entități din sectorul majoritar sau integral de stat	62		
- creanțe restante de la entități din sectorul privat	63		
<b>V. Tichete de masa</b>	<b>Nr. rd.</b>	<b>Sume (lei)</b>	
<b>A</b>	<b>B</b>	<b>1</b>	
Contravaloarea tichetelor de masa acordate salariaților	64		5.245
<b>VI. Cheltuieli efectuate pentru activitatea de cercetare - dezvoltare <b>***</b>)</b>	<b>Nr. rd.</b>	<b>31.12.2013</b>	<b>31.12.2014</b>
<b>A</b>	<b>B</b>	<b>1</b>	<b>2</b>
Cheltuieli de cercetare - dezvoltare, din care:	65		
- după surse de finanțare, <b>din care:</b>	66		
- din fonduri publice	67		
- din fonduri private	68		
- după natura cheltuielilor, <b>din care:</b>	69		
- cheltuieli curente	70		
- cheltuieli de capital	71		
<b>VII. Cheltuieli de inovare <b>****</b>)</b>	<b>Nr. rd.</b>	<b>31.12.2013</b>	<b>31.12.2014</b>
<b>A</b>	<b>B</b>	<b>1</b>	<b>2</b>
Cheltuieli de inovare	72		
<b>VIII. Alte informații</b>	<b>Nr. rd.</b>	<b>31.12.2013</b>	<b>31.12.2014</b>
<b>A</b>	<b>B</b>	<b>1</b>	<b>2</b>
Avansuri acordate pentru imobilizări necorporale (ct. 234)	73		
Avansuri acordate pentru imobilizări corporale (ct. 232)	74		
Imobilizări financiare, în sume brute (rd. 76 + 84)	75	40.551	92.923
Acțiuni deținute la entitățile afiliate, interese de participare, alte titluri imobilizate și obligațiuni, în sume brute (rd. 77 la 83)	76		
- acțiuni cotate emise de rezidenți	77		
- acțiuni necotate emise de rezidenți	78		
- părți sociale emise de rezidenți	79		
- obligațiuni emise de rezidenți	80		
- acțiuni emise de organismele de plasament colectiv emise de rezidenți	81		
- acțiuni și părți sociale emise de nerezidenți	82		
- obligațiuni emise de nerezidenți	83		
Creanțe imobilizate, în sume brute (rd. 85+86)	84	40.551	92.923



F30 - pag. 4			
- creanțe imobilizate în lei și exprimate în lei, a caror decontare se face în funcție de cursul unei valute (din ct. 267)	85	40.551	92.923
- creanțe imobilizate în valută (din ct. 267)	86		
Creanțe comerciale, avansuri acordate furnizorilor și alte conturi asimilate, în sume brute (ct. 4092 + 411 + 413 + 418), <b>din care:</b>	87		
- creanțe comerciale externe, avansuri acordate furnizorilor externi și alte conturi asimilate, în sume brute (din ct. 4092 + din ct. 411 + din ct. 413 + din ct.418)	88		
Creanțe comerciale neîncasate la termenul stabilit (din ct. 4092 + din ct. 411 + din ct. 413)	89	3.511.860	2.936.721
Creanțe în legătură cu personalul și conturi asimilate (ct. 425 + 4282)	90	224.095	
Creanțe în legătură cu bugetul asigurărilor sociale și bugetul statului (ct. 431 + 437 + 4382 + 441 + 4424 + 4428 + 444 + 445 + 446 + 447 + 4482) , (rd.92 la 96)	91	455.955	254.069
- creanțe în legătura cu bugetul asigurărilor sociale (ct.431+437+4382)	92		40
- creanțe fiscale în legătura cu bugetul statului (ct.441 +4424+4428+444+446)	93	17.229	5.166
- subvenții de încasat(ct.445)	94	438.726	248.863
- fonduri speciale - taxe și varsăminte asimilate (ct.447)	95		
- alte creanțe în legătura cu bugetul statului(ct.4482)	96		
Creanțele entităților în relațiile cu entitățile afiliate(ct.451)	97		
Creanțe în legătură cu bugetul asigurărilor sociale și bugetul statului neîncasate la termenul stabilit (din ct. 431 + din ct. 437 + din ct. 4382 + din ct. 441 + din ct. 4424 + din ct. 4428 + din ct. 444 + din ct. 445 + din ct. 446 + din ct. 447 + din ct. 4482)	98		
Alte creanțe (ct. 453 + 456 + 4582 + 461 + 471 + 473), (rd.100 la 102)	99	54.435	58.785
- decontări privind interesele de participare ,decontări cu acționarii/ asociații privind capitalul ,decontări din operații în participatie (ct.453+456+4582)	100		
- alte creanțe în legătura cu persoanele fizice și persoanele juridice, altele decât creanțele în legătura cu instituțiile publice (instituțiile statului) (din ct. 461 + din ct. 471 + din ct.473)	101	54.435	55.312
- sumele preluate din contul 542 "Avansuri de trezorerie" reprezentând avansurile de trezorerie, acordate potrivit legii și nedecontate <b>până la data de 31 decembrie</b> (din ct. 461)	102		3.473
Dobânzi de încasat (ct. 5187) , <b>din care:</b>	103		
- de la rezidenți	104		
Valoarea împrumuturilor acordate operatorilor economici <b>*****</b> )	105		
Investiții pe termen scurt, în sume brute (ct. 501 + 505 + 506 + din ct.508), (rd.107 la 113)	106		
- acțiuni cotate emise de rezidenți	107		
- acțiuni necotate emise de rezidenți	108		



F30 - pag. 5

- părți sociale emise de rezidenți	109		
- obligațiuni emise de rezidenți	110		
- acțiuni emise de organismele de plasament colectiv rezidente	111		
- acțiuni emise de nerezidenți	112		
- obligațiuni emise de nerezidenți	113		
Alte valori de încasat (ct. 5113 + 5114)	114		
Casa în lei și în valută (rd.116+117)	115	1.460	39
- în lei (ct. 5311)	116	1.460	39
- în valută (ct. 5314)	117		
Conturi curente la bănci în lei și în valută (rd.119+121)	118	19.041	812.550
- în lei (ct. 5121), din care:	119	18.825	777.165
- conturi curente în lei deschise la bănci nerezidente	120		
- în valută (ct. 5124), din care:	121	216	35.385
- conturi curente în valută deschise la bănci nerezidente	122		
Alte conturi curente la bănci și acreditive, (rd.124+125)	123	355	355
- sume în curs de decontare, acreditive și alte valori de încasat, în lei (ct. 5112 + 5125 + 5411)	124	355	355
- sume în curs de decontare și acreditive în valută (din ct. 5125 + 5412)	125		
Datorii (rd. 127 + 130+ 133 + 136 + 139 + 142 + 145 + 148 + 151+ 154 + 157 + 158 + 162+ 164 + 165 + 170 + 171 + 172 + 178)	126	3.159.996	4.216.771
Împrumuturi din emisiuni de obligațiuni , în sume brute (ct. 161 ),(rd. 128 +129)	127		
- în lei	128		
- în valută	129		
Dobanzi aferente împrumuturilor din emisiuni de obligațiuni în sume brute (ct.1681), (rd.131 +132)	130		
- în lei	131		
- în valuta	132		
Credite bancare interne pe termen scurt (ct. 5191 + 5192 + 5197 ), (rd. 134+135)	133	290.042	1.024.816
- în lei	134	290.042	1.024.816
- în valută	135		
Dobanzile aferente creditelor bancare interne pe termen scurt(din ct. 5198), (rd. 137+138)	136		
- în lei	137		
- în valuta	138		
Credite bancare externe pe termen scurt (ct.5193+5194 +5195), (rd . 140+141)	139		
- în lei	140		
- în valută	141		
Dobanzi aferente creditelor bancare externe pe termen scurt (din ct.5198), ( rd. 143+144)	142		
- în lei	143		
- în valuta	144		

F30 - pag.6			
Credite bancare pe termen lung (ct. 1621 + 1622 + 1627 ), (rd.146+147)	145		657.788
- în lei	146		657.788
- în valută	147		
Dobanzi aferente creditelor bancare pe termen lung (din ct.1682) (rd.149+150)	148		
- în lei	149		
-in valuta	150		
Credite bancare externe pe termen lung (ct. 1623 + 1624 + 1625 ) (rd.152+153)	151		
- în lei	152		
- în valută	153		
Dobanzi aferente creditelor bancare externe pe termen lung ( din ct.1682), (rd. 155+156)	154		
- in lei	155		
- in valuta	156		
Credite de la trezoreria statului si dobanzile aferente (ct. 1626 + din ct. 1682)	157		
Alte împrumuturi și dobânzile aferente (ct. 166 + 167 + 1685 + 1686 + 1687) (rd. 159+160)	158		
- în lei si exprimate in lei, a caror decontare se face in functie de cursul unei valute	159		
- în valută	160		
Valoarea concesiunilor primite (din ct. 167)	161		
Datorii comerciale, avansuri primite de la clienți și alte conturi asimilate, în sume brute (ct. 401 + 403 + 404 + 405 + 408 + 419), <u>din care</u>	162	2.493.353	2.175.222
- datorii comerciale externe, avansuri primite de la clienti externi si alte conturi asimilate, in sume brute ( din ct.401+din ct.403 +din ct. 404 + din ct. 405 + din ct. 408 + din ct.419)	163	58.874	30.403
Datorii în legătură cu personalul și conturi asimilate (ct. 421 + 423 + 424 + 426 + 427 + 4281)	164	18.777	15.833
Datorii în legătură cu bugetul asigurărilor sociale și bugetul statului (ct. 431 + 437 + 4381 + 441 + 4423 + 4428 + 444 + 446 + 447 + 4481) (rd.166 la 169)	165	254.504	244.856
- datorii in legatura cu bugetul asigurarilor sociale (ct.431+437+4381)	166	12.095	10.512
- datorii fiscale in legatura cu bugetul statului (ct.441+4423+4428+444+446)	167	242.409	234.344
- fonduri speciale - taxe si varsaminte asimilate (ct.447)	168		
- alte datorii in legatura cu bugetul statului (ct.4481)	169		
Datoriile entitatii in relatiile cu entitatile afiliate (ct.451)	170		
Sume datorate actionarilor/ asociatilor (ct.455)	171	82.393	84.728
Alte datorii (ct. 453 + 456 + 457 + 4581 + 462 + 472 + 473 + 478 + 269 + 509) (rd.173 la 177)	172	20.927	13.528

F30 - pag. 7					
-decontari privind interesele de participare, decontari cu actionarii /asociatii privind capitalul, decontari din operatii in participatie (ct.453+456+457+4581)	173		120		120
-alte datorii in legatura cu persoanele fizice si persoanele juridice, altele decat datoriile in legatura cu institutiile publice (institutiile statului ) 2) (din ct.462+din ct.472+din ct.473)	174		18.090		11.579
- subventii nereluate la venituri (din ct. 472)	175		2.717		1.829
- varsaminte de efectuat pentru imobilizari financiare si investitii pe termen scurt (ct.269+509)	176				
- venituri in avans aferente activelor primite prin transfer de la clienti (ct. 478)	177				
Dobanzi de platit (ct. 5186)	178				
Valoarea împrumuturilor primite de la operatorii economici *****)	179				
Capital subscris vărsat (ct. 1012), din care:	180		300.000		333.333
- acțiuni cotate 3)	181				
- acțiuni necotate 4)	182		300.000		333.333
- părți sociale	183				
- capital subscris vărsat de nerezidenti (din ct. 1012)	184				
Brevete si licente (din ct.205)	185				
<b>IX. Informatii privind cheltuielile cu colaboratorii</b>	<b>Nr. rd.</b>		<b>31.12.2013</b>		<b>31.12.2014</b>
<b>A</b>	<b>B</b>		<b>1</b>		<b>2</b>
Cheltuieli cu colaboratorii (ct. 621)	186		287.035		388.886
<b>X. Informații privind bunurile din domeniul public al statului</b>	<b>Nr. rd.</b>		<b>31.12.2013</b>		<b>31.12.2014</b>
<b>A</b>	<b>B</b>		<b>1</b>		<b>2</b>
Valoarea bunurilor din domeniul public al statului aflate în administrare	187				
Valoarea bunurilor din domeniul public al statului aflate în concesiune	188				
Valoarea bunurilor din domeniul public al statului închiriate	189				
<b>XI. Capital social vărsat</b>	<b>Nr. rd.</b>		<b>31.12.2013</b>		<b>31.12.2014</b>
			<b>Suma (lei)</b>	<b>% 5)</b>	<b>Suma (lei)</b>
			<b>Col.1</b>	<b>Col.2</b>	<b>Col.3</b>
<b>A</b>	<b>B</b>		<b>Col.1</b>	<b>Col.2</b>	<b>Col.3</b>
<b>Capital social vărsat (ct. 1012) 5), (rd. 191 + 194 + 198+ 199 + 200 + 201)</b>	190			X	X
- deținut de instituții publice, (rd. 192+193)	191			0,00	0,00
- deținut de instituții publice de subordonare centrală	192				
- deținut de instituții publice de subordonare locală	193				

F30 - pag. 8				
- deținut de societățile cu capital de stat, <b>din care:</b>	194			
- cu capital integral de stat	195			
- cu capital majoritar de stat	196			
- cu capital minoritar de stat	197			
- deținut de regii autonome	198			
- deținut de societăți cu capital privat	199			
- deținut de persoane fizice	200			
- deținut de alte entități	201			
	<b>Nr. rd.</b>	<b>Sume</b>		
<b>A</b>	<b>B</b>	<b>31.12.2013</b>	<b>31.12.2014</b>	
<b>XII. Dividende/vărsăminte cuvenite bugetului de stat sau local, de repartizat din profitul exercițiului financiar de către companiile naționale, societățile naționale, societățile și regii autonome, <b>din care:</b></b>	202			
- către instituții publice centrale;	203			
- către instituții publice locale;	204			
- către alți acționari la care statul/unitățile administrativ teritoriale/instituțiile publice dețin direct/indirect acțiuni sau participații indiferent de ponderea acestora.	205			
	<b>Nr.</b>	<b>Sume</b>		
<b>A</b>	<b>B</b>	<b>31.12.2013</b>	<b>31.12.2014</b>	
<b>XIII. Dividende/vărsăminte cuvenite bugetului de stat sau local, virate în perioada de raportare din profitul companiilor naționale, societăților naționale, societăților și al regiilor autonome, <b>din care:</b></b>	206			
- dividende/vărsăminte din profitul exercițiului financiar al anului precedent, <b>din care</b> virate:	207			
- către instituții publice centrale;	208			
- către instituții publice locale;	209			
- către alți acționari la care statul/ unitățile administrativ teritoriale /instituțiile publice dețin direct/indirect acțiuni sau participații indiferent de ponderea acestora.	210			
- dividende/vărsăminte din profitul exercițiilor financiare anterioare anului precedent, <b>din care</b> virate:	211			
- către instituții publice centrale;	212			
- către instituții publice locale;	213			
- către alți acționari la care statul/ unitățile administrativ teritoriale /instituțiile publice dețin direct/indirect acțiuni sau participații indiferent de ponderea acestora.	214			

F30 - pag. 9			
<b>XIV. Creanțe preluate prin cesionare de la persoane juridice *****)</b>	<b>Nr. rd.</b>	<b>Sume</b>	
<b>A</b>	<b>B</b>	<b>31.12.2013</b>	<b>31.12.2014</b>
Creanțe preluate prin cesionare de la persoane juridice (la valoarea nominală), <b>din care:</b>	215		
- creanțe preluate prin cesionare de la persoane juridice afiliate	216		
Creanțe preluate prin cesionare de la persoane juridice (la cost de achiziție), <b>din care:</b>	217		
- creanțe preluate prin cesionare de la persoane juridice afiliate	218		
<b>XV. Venituri obținute din activități agricole *****)</b>	<b>Nr. rd.</b>	<b>Sume</b>	
<b>A</b>	<b>B</b>	<b>31.12.2013</b>	<b>31.12.2014</b>
Venituri obținute din activități agricole	219		

Suma de control F30 : 29896970 / 191637905

\*) Pentru statutul de 'persoane juridice asociate' se vor avea în vedere prevederile art. 124<sup>20</sup>, lit. b) din Legea nr. 571/2003 privind Codul fiscal, cu modificările și completările ulterioare.

\*\*) Subvenții pentru stimularea ocupării forței de muncă (transferuri de la bugetul statului către angajator) - reprezintă sumele acordate angajatorilor pentru plata absolvenților instituțiilor de învățământ, stimularea șomerilor care se încadrează în muncă înainte de expirarea perioadei de șomaj, stimularea angajatorilor care încadrează în muncă pe perioadă nedeterminată șomeri în vârstă de peste 45 ani, șomeri întreținători unici de familie sau șomeri care în termen de 3 ani de la data angajării îndeplinesc condițiile pentru a solicita pensia anticipată parțială sau de acordare a pensiei pentru limita de vârstă, ori pentru alte situații prevăzute prin legislația în vigoare privind sistemul asigurărilor pentru șomaj și stimularea ocupării forței de muncă.

\*\*\*) Se va completa cu cheltuielile efectuate pentru activitatea de cercetare-dezvoltare, respectiv cercetarea fundamentală, cercetarea aplicativă, dezvoltarea tehnologică și inovarea, stabilite potrivit prevederilor Ordonanței Guvernului nr. 57/2002 privind cercetarea științifică și dezvoltarea tehnologică, aprobată cu modificări și completări prin Legea nr. 324/2003, cu modificările și completările ulterioare. Cheltuielile se vor completa conform Regulamentului de punere în aplicare (UE) nr. 995/2012 al Comisiei din 26 octombrie 2012 de stabilire a normelor de punere în aplicare a Deciziei nr. 1.608/2003/CE a Parlamentului European și a Consiliului privind producția și dezvoltarea statisticilor comunitare în domeniul științei și al tehnologiei, publicat în Jurnalul Oficial al Uniunii Europene, seria L, nr. 299 din 27 octombrie 2012.

\*\*\*\*) Se va completa cu cheltuielile de inovare conform Regulamentului (CE) nr. 995/2012 de stabilire a normelor de punere în aplicare a Deciziei nr. 1608/2003/CE a Parlamentului European și al Consiliului privind producția și dezvoltarea statisticilor comunitare în domeniul științei și tehnologiei, publicat în Jurnalul Oficial Seria L, nr. 299/27.10.2012.

\*\*\*\*\*) În categoria operatorilor economici nu se cuprind entitățile reglementate și supravegheate de Banca Națională a României, respectiv Autoritatea de Supraveghere Financiară, societățile reclassificate în sectorul administrației publice și instituțiile fără scop lucrativ în serviciul gospodăriilor populației.

\*\*\*\*\*) Pentru creanțele preluate prin cesionare de la persoane juridice se vor completa atât valoarea nominală a acestora, cât și costul lor de achiziție. Pentru statutul de „persoane juridice afiliate” se vor avea în vedere prevederile art. 7 alin.(1) pct. 21 lit. c) din Legea nr. 571/2003 privind Codul fiscal, cu modificările și completările ulterioare.

\*\*\*\*\*) Conform art. 11 din Regulamentul Delegat (UE) nr. 639/2014 al Comisiei din 11 martie 2014 de completare a Regulamentului (UE) nr. 1307/2013 al Parlamentului European și al Consiliului de stabilire a unor norme privind plățile directe acordate fermierilor prin scheme de sprijin în cadrul politicii agricole comune și de modificare a anexei X la regulamentul menționat, "(1) ... veniturile obținute din activitățile agricole sunt veniturile care au fost obținute de un fermier din activitatea sa agricolă în sensul articolului 4 alineatul (1) litera (c) din regulamentul menționat [R (UE) 1307/2013], în cadrul exploatației sale, inclusiv sprijinul din partea Uniunii din Fondul european de garantare agricolă (FEGA) și din Fondul european agricol pentru dezvoltare rurală (FEADR), precum și orice ajutor național acordat pentru activități agricole, cu excepția plăților directe naționale complementare în temeiul articolelor 18 și 19 din Regulamentul (UE) nr. 1307/2013.

Veniturile obținute din prelucrarea produselor agricole în sensul articolului 4 alineatul (1) litera (d) din Regulamentul (UE) nr. 1307/2013 ale exploatației sunt considerate venituri din activități agricole cu condiția ca produsele prelucrate să rămână proprietatea fermierului și ca o astfel de prelucrare să aibă ca rezultat un alt produs agricol în sensul articolului 4 alineatul (1) litera (d) din Regulamentul (UE) nr. 1307/2013.

Orice alte venituri sunt considerate venituri din activități neagricole.

(2) În sensul alineatului (1), „venituri” înseamnă veniturile brute, înaintea deducerii costurilor și impozitelor aferente. ...".

F30 - pag. 10

<sup>1)</sup> Se vor include chiriile plătite pentru terenuri ocupate (culturi agricole, pășuni, fânețe etc.) și aferente spațiilor comerciale (terase etc.) aparținând proprietarilor privați sau unor unități ale administrației publice, inclusiv chiriile pentru folosirea luciului de apă în scop recreativ sau în alte scopuri (pescuit etc.).

<sup>2)</sup> În categoria „Alte datorii în legătură cu persoanele fizice și persoanele juridice, altele decât datoriile în legătură cu instituțiile publice (instituțiile statului)” nu se vor înscrie subvențiile aferente veniturilor existente în soldul contului 472.

<sup>3)</sup> Titluri de valoare care conferă drepturi de proprietate asupra societăților, care sunt negociabile și tranzacționate, potrivit legii.

<sup>4)</sup> Titluri de valoare care conferă drepturi de proprietate asupra societăților, care nu sunt tranzacționate.

<sup>5)</sup> La secțiunea „XI Capital social vărsat” la rd. 191 - 201 în col. 2 și col. 4 entitățile vor înscrie procentul corespunzător capitalului social deținut în totalul capitalului social vărsat înscris la rd. 190.

**ADMINISTRATOR,**

Numele și prenumele

LOGOFATU MIHAI

Semnatura \_\_\_\_\_

Stampila unitatii

**INTOCMIT,**

Numele și prenumele

SYSCONT AUDIT SRL

Calitatea

22--PERSOANE JURIDICE AUTORIZATE, MEMBRE CECCAR

Semnatura \_\_\_\_\_

Formular  
VALIDAT

Nr.de inregistrare in organismul profesional:

002011 2004



<b>SITUATIA ACTIVELOR IMOBILIZATE</b>						F40 - pag. 1
la data de 31.12.2014						- lei -
Formular 40						
Elemente de imobilizari	Nr. rd.	Valori brute				Sold final (col.5=1+2-3)
		Sold Initial	Cresteri	Reduceri		
				Total	Din care: dezmembrari si casari	
A	B	1	2	3	4	5
<b>Imobilizari necorporale</b>						
Cheltuieli de constituire si cheltuieli de dezvoltare	01				X	
Alte imobilizari	02	87.433	75.414		X	162.847
Avansuri si imobilizari necorporale in curs	03		36.905		X	36.905
<b>TOTAL (rd. 01 la 03)</b>	<b>04</b>	87.433	112.319		X	199.752
<b>Imobilizari corporale</b>						
Terenuri	05				X	
Constructii	06					
Instalatii tehnice si masini	07					
Alte instalatii , utilaje si mobilier	08	572.280	11.256			583.536
Avansuri si imobilizari corporale in curs	09	11.439				11.439
<b>TOTAL (rd. 05 la 09)</b>	<b>10</b>	583.719	11.256			594.975
<b>Imobilizari financiare</b>	<b>11</b>	40.551	83.160	30.788	X	92.923
<b>ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL (rd.04+10+11)</b>	<b>12</b>	711.703	206.735	30.788		887.650

### SITUATIA AMORTIZARII ACTIVELOR IMOBILIZATE

- lei -

Elemente de imobilizari	Nr. rd.	Sold Initial	Amortizare in cursul anului	Amortizare aferenta imobilizarilor scoase din evidenta	Amortizare la sfarsitul anului (col.9=6+7-8)
A	B	6	7	8	9
<b>Imobilizari necorporale</b>					
Cheltuieli de constituire si cheltuieli de dezvoltare	13				
Alte imobilizari	14	87.433	13.826		101.259
<b>TOTAL (rd.13 + 14)</b>	<b>15</b>	87.433	13.826		101.259
<b>Imobilizari corporale</b>					
Terenuri	16				
Constructii	17				
Instalatii tehnice si masini	18	253.465	154.729		408.194
Alte instalatii ,utilaje si mobilier	19	6.936	772		7.708
<b>TOTAL (rd.16 la 19)</b>	<b>20</b>	260.401	155.501		415.902
<b>AMORTIZARI - TOTAL (rd.15 +20)</b>	<b>21</b>	347.834	169.327		517.161

**SITUATIA AJUSTARILOR PENTRU DEPRECIERE**

F40 - pag. 2

- lei -

Elemente de imobilizari	Nr. rd.	Sold initial	Ajustari constituite in cursul anului	Ajustari reuate la venituri	Sold final (col. 13=10+11-12)
A	B	10	11	12	13
<b>Imobilizari necorporale</b>					
Cheltuieli de constituire si cheltuieli de dezvoltare	22				
Alte imobilizari	23				
Avansuri si imobilizari necorporale in curs	24				
<b>TOTAL (rd.22 la 24)</b>	<b>25</b>				
<b>Imobilizari corporale</b>					
Terenuri	26				
Constructii	27				
Instalatii tehnice si masini	28				
Alte instalatii, utilaje si mobilier	29				
Avansuri si imobilizari corporale in curs	30				
<b>TOTAL (rd. 26 la 30)</b>	<b>31</b>				
<b>Imobilizari financiare</b>	<b>32</b>				
<b>AJUSTARI PENTRU DEPRECIERE - TOTAL (rd.25+31+32)</b>	<b>33</b>				

 Suma de control F40 : 8366172 / 191637905
**ADMINISTRATOR,**
**INTOCMIT,**

Numele si prenumele

LOGOFATU MIHAI

Semnătura \_\_\_\_\_

Stampila unității

Numele si prenumele

SYSCONT AUDIT SRL

Calitatea

22-PERSOANE JURIDICE AUTORIZATE, MEMBRE CECCAR

Semnătura \_\_\_\_\_

Nr.de inregistrare in organismul profesional:

002011 2004

**Formular  
VALIDAT**



## RAPORTUL AUDITORULUI INDEPENDENT

S.C. ACE CONSULT SRL Sibiu inregistrata la ORC sub nr.J32/159/2002 avand CUI 14469555 membru al Camerei Auditorilor Financiari din Romania cu autorizatia nr.523/2004 reprezentata legal de ec.Francu Constantin auditor financiar, membru CAFR cu certificat nr.964/2001 am auditat situatiile financiare ale S.C. BITTNET SYSTEMS S.A. Bucuresti care cuprind situatia pozitiei financiare la data de 31.dec.2014 si situatia rezultatului global,situatia activelor imobilizate, situatia fluxului de trzorerie aferente exercitiului incheiat la data respectiva si un sumar al politicilor contabile semnificative si alte informatii explicative.

Situatiile financiare mentionate se refera la :

- Activ net /Capitaluri total ..... 864.743 lei
- Cifra de afaceri.....8.179.532 lei
- Rezultatul net al exercitiului .....212.643 lei

Conducerea este responsabila de intocmirea si prezentarea fidela a acestor situatii financiare in conformitate cu Ordinul Ministerului Finantelor Publice nr.3055/2009 cu modificarile ulterioare pentru aprobarea Reglementatilor contabile conforme cu directivele europene si Ordinul M.F.P. 65/2015 - principalele aspecte legate de intocmirea si depunerea situatiilor financiare anuale , ca aceste situatii sunt lipsite de denaturari semnificative, cauzate fie de frauda, fie de eroare.

Responsabilitate noastra este ca pe baza auditului efectuat sa exprimam o opinie asupra acestor situatii financiare. Noi am efectuat auditul conform Standardelor Internationale de Audit. Aceste standarde prevad conformitatea cu cerinte etice si planificare si desfasurarea auditului in vederea obtinerii unei asigurari rezonabile cu privire la masura in care situatiile financiare sunt lipsite de denaturari esmnificative.

Un audit implica desfasurarea de proceduri in vederea obtinerii de probe de audit cu privire la valorile si prezentarile din situatiile financiare. Procedurile selectate depind de rationamentul auditorului, inclusiv de evaluarea riscurilor de denaturare semnificativa a situatiilor financiare cauzate fie de frauda fie de eroare. In efectuarea acelor evaluari ale riscului, auditorul ia in considerare controlul in intern relevant pentru intocmirea de catre entitate, si prezentarea fidela a situatiilor financiare, in vederea conceperii de proceduri de audit care sa fie adecvate circumstantelor, dar nu cu scopul exprimarii unei opinii cu privire la eficienta controlului intern. Un audit include, de asemenea, evaluarea gradului de adecvare a politicilor contabile folosite si a caracterului rezonabil al estimarilor contabile efectuate de catre conducere, precum si evaluarea prezentarii generale a sitatiilor financiare.





Credem ca probele de audit pe ca le-am obtinut sunt suficiente si adecvate pentru a furniza o baza pentru opinia noastra de audit.

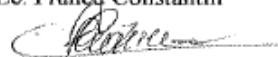
In opinia noastra, situatiile financiare anuale prezinta fidel, sub toate aspectele semnificative pozitia financiara am societatii Bittnet Systems SA la 31 decembrie 2014, performanta sa financiara si fluxurile sale de trezorerie afarente exercitiului incheiat la data respectiva, in conformitate cu Standardele Internationale de Raportare Financiara.

In concordanta cu Ordinul M.F.P. nr. 3055/2009, cu modificarile ulterioare, articolul 318, punctul 2, noi am citit raportul administratorului atasat situatiilor financiare. Raportul administratorului nu face parte din situatiile financiare. In raportul administratorului, noi nu am identificat informatii financiare istorice care sa fie in mod semnificativ in neconcordanta cu informatiile prezentate in situatiile financiare auditate.

Acest raport a fost intocmit pentru actionarii societatii si pentru a fi depus impreuna cu Bilantul contabil la Administratia Finantelor Publice Sector 4 si la Oficiul Registrului Comertului si nu acceptam si nu ne asumam responsabilitatea decat fata de societate si actionarii acesteia pentru opinia formata.

03.martie 2015

Auditor financiar  
Ec. Francu Constantin



S.C.ACE CONSULT SRL  
Sibiu , str. C.Noica Nr. 3  
Jud. Sibiu



## Anexa nr. 1

**BILANȚ ÎNCHEIAT LA 31.12.2014**

<b>ACTIV</b>	<b>-lei-</b>
1. Imobilizari necorporale	98.493
2. Imobilizari corporale	179.073
3. Imobilizari financiare	92.923
<b>A. ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL</b>	<b>370.489</b>
4. Stocuri	995.189
5. Creante	3.249.575
6. Investitii pe termen scurt	0
7. Casa si contrui la banci	812.944
<b>B. ACTIVE CIRCULANTE - TOTAL</b>	<b>5.057.708</b>
<b>C. CHELTUIELI IN AVANS</b>	<b>68.672</b>
<b>TOTAL ACTIV (A+B+C)</b>	<b>5.496.869</b>
<b>PASIV</b>	
1. Capital	333.333
2. Prime de capital	1.250
3. Rezerve din reevaluare	0
4. Rezerve	60.359
5. Rezultatul reportat	309.066
6. Rezultatul exercitiului	212.643
7. Repartizarea profitului	18.575
<b>D. CAPITAL PROPRIU -- TOTAL</b>	<b>864.743</b>
<b>E. PROVIZIOANE</b>	<b>0</b>
8. Imprumuturi si datorii asimilate	1.024.816
9. Furnizori	1.778.777
10. Clienti - Creditori	396.445
11. Alte datorii	1.017.875
<b>F. DATORII TOTAL</b>	<b>4.214.942</b>
<b>G. VENITURI IN AVANS</b>	<b>417.184</b>
<b>TOTAL PASIV (D+E+F+G)</b>	<b>5.496.869</b>

 ACE CONSULT SRL  
 Ec. Frâncu Constantin


**Anexa 2****CONTUL DE PROFIT SI PIERDERI  
LA 31. 12.2014**

-lei-

Nr. Crt	Denumire indicator	Realizat 2014
1.	Cifra de afaceri	8.179.532
2.	Venituri din exploatare	8.333.886
3.	Cheltuieli de exploatare	7.960.691
	REZULTAT DIN EXPLOATARE - PROFIT	373.195
4.	Venituri financiare	39.853
5.	Cheltuieli financiare	143.936
	REZULTAT FINANCIAR - PIERDERE	104.083
6.	Venituri totale	8.373.739
7.	Cheltuieli totale	8.104.627
	REZULTAT BRUT	269.112
	IMPOZIT PE PROFIT	56.469
	REZULTAT NET	212.643

SC ACE CONSULT SRL  
Ec. Frâncu Constantin

**Anexa nr. 3**
**SITUAȚIA FLUXURILOR DE TREZORERIE**

		- lei -
Denumire indicator		Valoare
1.	+ Profit sau pierdere	212.643
2.	+ Amortizari și provizioane	169.327
3.	- Variația stocurilor (-/+)	+ 979.205
4.	- Variația creanțelor (-/+)	- 772.675
5.	+ Variația datoriilor comerciale (-/+)	- 318.131
6.	+ Variația altor datorii (-/+)	+536.358
<b>7.</b>	<b>+= Flux de numerar din activitatea de exploatare (A)</b>	<b>+ 393.667</b>
8.	- Investiții efectuate - total, din care:	206.735
<b>9.</b>	<b>+= Flux de numerar din activitatea de investiții (B)</b>	<b>- 206.735</b>
10.	+ Variația sumelor datorate instituțiilor de credit (=)-total,	
11.	+ Credite pe termen scurt (sub un an)	+734.774
12.	+ Credite pe termen mediu și lung	0
<b>13.</b>	<b>+= Flux de numerar din activitatea financiară (C)</b>	<b>+ 734.774</b>
14.	- Variația altor elemente de activ (-/+)	- 49.905
15.	+ Variația altor elemente de pasiv (-/+)	- 179.330
<b>16.</b>	<b>+= Flux de numerar din alte activități (D)</b>	<b>- 129.425</b>
17.	+ Disponibilități bănești la începutul perioadei	<b>20.663</b>
<b>18.</b>	<b>+= Flux de numerar net (A+B+C+D)</b>	<b>+ 792.281</b>
19.	+ Disponibilități bănești la sfârșitul perioadei	<b>812.944</b>

 ACE CONSULT SRL  
 Ec. Frâncu Constantin



**Anexa nr.4**

**SITUATIA  
PRINCIPALILOR INDICATORI DE EFICIENTA**

**I. INDICATORI DE LICHIDITATE**

$$1. \text{Lichiditatea generala} = \frac{\text{Active circulante } 5.057.708}{\text{Datorii curente } 3.557.154} = 1,42$$

$$2. \text{Lichiditatea imediata} = \frac{\text{Active circulante - Stocuri } 5.057.708 - 995.189}{\text{Datorii curente } 3.557.154} = 1,14$$

**II. INDICATORII DE ECHILIBRU FINANCIAR**

$$1. \text{Rata capitalului propriu fata de activele imobilizate} = \frac{\text{Capital propriu}}{\text{Active imobilizate}} \times 100 =$$

$$\frac{864.743}{370.489} = 233,41 \%$$

$$2. \text{Rata datoriilor} = \frac{\text{Datorii totale } 4.214.942}{\text{Active totale } 5.496.869} \times 100 = 76,68 \%$$

$$3. \text{Viteza de rotatie a datoriilor} = \frac{\text{Media datoriilor totale } 3.738.718}{\text{Cifra de afaceri } 8.179.532} \times 365 = 167 \text{ zile}$$

**III. INDICATORI DE GESTIUNE**

1. Viteza de rotatie a mij. circulante =	Active circulante	5.057.708		
	Cifra de afaceri	8.179.532	x 365 =	----- = 225 zile
2. Viteza de rotatie a activului total =	Active totale	5.496.869		
	Cifra de afaceri	8.179.532	x 365 =	----- = 245 zile
3. Durata de recuperare a creantelor =	Media creantelor	3.635.912		
	Cifra de afaceri	8.179.532	x 365 =	----- = 162 zile

**IV. INDICATORI DE RENTABILITATE**

1. Rata rentabilitatii economice =	Profit brut	269.112		
	Capital propriu	864.743	x100 =	----- = 31,12 %
2. Rata rentabilitatii financiare =	Profit net	212.643		
	Capital propriu	864.743	x100 =	----- = 24,59 %
3. Rata rentabilitatii resurselor consumate =	Profit net	212.643		
	Cheltuieli totale	8.104.627	x 100 =	----- = 2,62 %
4. Rata profitului =	Profit brut	269.112		
	Cifra de afaceri	8.179.532	x 100 =	----- = 3,29 %

 SC ACE CONSULT SRL  
 Ec. Francu Constantin




**30.2. Bugete, cel puțin pentru anul în curs și, dacă există, pentru o perioadă de 3 - 5 ani, incluzând ipoteze**

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 vânzarea acțiunilor aparținând 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 acțiune	0,28	0,24	0,30

Sursa: Emitentul

\*La data de 9 Martie 2015, a avut loc un eveniment singular de vânzare a unui număr de 450 439 acțiuni aparținând Companiei pentru suma de 150.000 EUR către Carpathia Capital S.A.

Emitentul a pregătit prognozele financiare pentru perioada 2015-2017 în baza următoarelor ipoteze:

Factori care depind de activitățile Companiei:

- Realizarea planului curent referitor la proiectele discutate (incluzând contracte castigate pe perioada anului 2014 și care nu au fost încă livrate)
- Largirea echipei de vânzări
- Realizarea integrală a planului de dezvoltare
- Un acces stabil la surse externe de finanțare
- Menținerea poziției de lider 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 privește regimul de impozitare al companiilor, a ratelor dobanzilor și a codului fiscal
- O situație economică stabilă în România
- Un mediu competitiv stabil



### 30.3. Decizia organului statutar privind tranzactionarea pe AeRO



**BITTNET Systems SA**  
Bd Iuliu Maniu nr 7-11, Et 1, S 6, 061072, Bucuresti  
Capital Social 300 000 RON, RO21181848, J40/3752/2007  
W: [www.bittnet.ro](http://www.bittnet.ro), E: [sales@bittnet.ro](mailto:sales@bittnet.ro),  
T: +4021.527.1600, F: +4021.527.1698



## HOTARAREA ADUNARII GENERALE EXTRAORDINARE A ACTIONARILOR S.C. BITTNET SYSTEMS S.A.

Nr3534 / 18.11.2014

Actionarii societatii comerciale **BITTNET SYSTEMS S.A.**, persoana juridica romana, cu sediul in Bucuresti, sector 4, str. Soimus nr. 23, bl. 2, sc. B, et. 2, ap. 24, inmatriculata la Registrul Comertului Bucuresti sub nr. **J40/3752/2007**, CUI **21181848**, cu un capital social de 300.000 RON, respectiv:

**LOGOFATU MIHAI-ALEXANDRU-CONSTANTIN** – cetatean roman,

*detinand*

*1.140.000 actiuni nominative, reprezentand 38% din capitalul social*

**LOGOFATU CRISTIAN-ION** – cetatean roman,

*detinand 1.140.000 actiuni*

*nominative, reprezentand 38% din capitalul social*

**CAPATINA-GROSANU RAZVAN** - cetatean roman,

*detinand 720.000 actiuni nominative, reprezentand 24% din capitalul social,*

Renuntand la prevederile Actului constitutiv, ca si la prevederile Legii 31/1990 asa cum a fost modificata si republicata, privind termenul de 30 zile pentru convocarea sedintei AGEA, au adoptat cu unanimitate de voturi urmatoarele

### **HOTARARI:**

1. Se aproba Intentia de listare a Societatii in Sistemul Alternativ de Tranzactionare – CAN (Companii si Actiuni Noi) infiintat la Bursa de Valori Bucuresti.



**BITTNET Systems SA**  
Bd Iuliu Maniu nr 7-11, Et 1, S 6, 061072, Bucuresti  
Capital Social 300 000 RON, RO21181848, J40/3752/2007  
W: [www.bittnet.ro](http://www.bittnet.ro), E: [sales@bittnet.ro](mailto:sales@bittnet.ro),  
T: +4021.527.1600, F: +4021.527.1698



2. Se aproba mandatarea administratorului Societatii sa efectueze toate operatiunile si actele necesare pentru pregatirea documentatiei necesare admitterii la tranzactionare pe CAN – ATS conform procedurii Bursei de Valori Bucuresti.

3. Se aproba emiterea de catre Societate a unui numar de 333.330 de actiuni nominative, avand o valoare nominala de 0,1 RON, numerotate de la 3.000.001 la 3.333.330 inclusiv, reprezentand 10% din capital social si se autorizeaza dobandirea acestor actiuni de catre Societate. Durata pentru care este acordata autorizatia este de 18 luni de la data publicarii hotararii in Monitorul Oficial al Romaniei, Partea a IV-a. Plata actiunilor astfel dobandite se va face din profitul distribuibil aferent exercitiului financiar al anului 2013, conform situatiilor financiare aprobate.

Corespunzator se majoreaza capitalul social al societatii la valoarea de 333.333 RON, impartit in 300.000 RON reprezentand 3.000.000 actiuni nominative, cu o valoare nominala de 0,1 RON, subscrise si varsate de actionari, si un rest de capital de 33.333 lei, reprezentand 333.330 de actiuni nominative cu o valoare nominala de 0,1 RON, la dispozitia societatii.

Cele 3.000.000 de actiuni nominative sunt detinute de actionari dupa cum urmeaza:

**LOGOFATU MIHAI-ALEXANDRU-CONSTANTIN** - detine un numar total de 1.140.000 actiuni nominative, cu o valoare nominala de 0,1 lei RON si o valoare totala de 114.000 RON, actiuni numerotate de la 1 la 1.140.000 inclusiv, aport in numerar reprezentand o participare de **34.2%** la capitalul social al societatii;

**LOGOFATU CRISTIAN-ION** - detine un numar total de 1.140.000 actiuni nominative, cu o valoare nominala de 0,1 lei RON si o valoare totala de 114.000 RON, actiuni numerotate de la 1.140.001 la 2.280.000 inclusiv, aport in numerar reprezentand o participare de **34.2 %** la capitalul social al societatii;

**CAPATINA-GROSANU RAZVAN** - detine 720.000 actiuni nominative, cu o valoare nominala de 0,1 lei RON si o valoare totala de 72.000 RON, actiuni numerotate de la 2.280.001 la 3.000.000 inclusiv, actiuni pentru care a ramas platita o prima de emisiune in valoare totala de 1.250,15 RON, respectiv de 0,017 RON/actiune, aport in numerar reprezentand o participare de **21.6%** la capitalul social al societatii.

4. Se aproba mandatarea administratorului Societatii de efectua toate demersurile si de a incheia actele necesare pentru instrainarea celor 333.330 de actiuni detinute de Societate, la un pret minim de 1.32 lei / actiune. Cu privire la instrainarea celor 333.330 de actiuni detinute de Societate, numerotate de la 3.000.001 la 3.333.330 inclusiv, actionarii renunta in mod expres la dreptul de preemtiune stabilit conform legii si actului constitutiv.

5. Se aproba actualizarea Actului Constitutiv in conformitate cu prevederile prezentei hotarari si ale Legii nr. 31/1990, republicata si modificata.

C I S

**BITTNET Systems SA**

Bd Iuliu Maniu nr 7-11, Et 1, S 6, 061072, Bucuresti  
Capital Social 300 000 RON, RO21181848, J40/3752/2007  
W: [www.bittnet.ro](http://www.bittnet.ro), E: [sales@bittnet.ro](mailto:sales@bittnet.ro),  
T: +4021.527.1600, F: +4021.527.1698



*Redactata si semnata de actionari la Bucuresti, in 4 (patru) exemplare originale, azi 18 noiembrie 2014.*

**ACTIONARI:****LOGOFATU MIHAI-ALEXANDRU-CONSTANTIN****LOGOFATU CRISTIAN-ION****CAPATINA-GROȘANU RAZVAN**