

bittnet

**Raport Semestrial - Semestrul 1 2015**

**Semiannual report - 1st Half of 2015**

## CUPRINS / TABLE OF CONTENTS

### SCRISOAREA CEO AL COMPANIEI 2

#### EVENIMENTE SEMNIFICATIVE ÎN PRIMA JUMĂTATE A ANULUI 2015 3

LISTAREA LA BURSA DE VALORI BUCUREȘTI - SECȚIUNEA AeRO 3  
CONSOLIDAREA POZITIEI DE LIDER DE PIATA IN DOMENIUL TRAINING IT 3

RECERTIFICAREA SI EXTINDEREA CERTIFICARILOR IN RELATIA CU PRINCIPALII PRODUCATORI DE TEHNOLOGIE 4

FINALIZAREA EXTINDERII REZELEI INFORMATICE A UNUI LANT DE MAGAZINE DIY 4

INTERNALIZAREA FUNCTIUNILOR DE HR 4

FINALIZAREA UPGRADE-ULUI SISTEMELOR DE TIP CRM SI ERP. 5

ACTIVITATEA DE VANZARI 5

ACTIVITATEA DE MARKETING 6

### SITUAȚIA ECONOMICO-FINANCIARĂ 9

ELEMENTE DE BILANT 9

CASH FLOW 13

ANALIZA ACTIVITĂȚII SOCIETĂȚII COMERCIALE 14

GRADUL DE REALIZARE AL TINTELOR PENTRU ANUL 2015 18

### SCHIMBĂRI CARE AFECTEAZĂ CAPITALUL ȘI ADMINISTRAREA SOCIETĂȚII COMERCIALE 19

DESCRIEREA CAZURILOR ÎN CARE SOCIETATEA COMERCIALĂ A FOST ÎN IMPOSIBILITATEA DE A-ȘI RESPECTA OBLIGAȚIILE FINANCIARE ÎN TIMPUL PERIOADEI RESPECTIVE. 19

DESCRIEREA ORICĂREI MODIFICĂRI PRIVIND DREPTURILE DEȚINĂTORILOR DE VALORI MOBILIARE EMISE DE SOCIETATEA COMERCIALĂ. 19

### TRANZACȚII SEMNIFICATIVE 19

#### SEMNĂTURI 19

#### ANEXE 19

### LETTER FROM THE CEO 2

#### SIGNIFICANT EVENTS IN THE 1ST HALF OF 2015 3

LISTING AT THE BUCHAREST STOCK EXCHANGE - AeRO MARKET 3

CONSOLIDATION OF "IT TRAINING MARKET LEADER" POSITION 3

THE RE-CERTIFICATION AND INCREASE IN CERTIFICATIONS IN RELATION TO THE MAIN TECHNOLOGY PRODUCERS 4

FINALIZATION OF THE EXTENSION OF THE IT NETWORK OF A DIY SUPERSTORE 4

INTERNALIZING THE HR FUNCTION 4

FINALIZING THE UPGRADE OF THE CRM AND ERP SYSTEMS 5

SALES ACTIVITY 5

MARKETING ACTIVITIES 6

### ECONOMIC AND FINANCIAL POSITION 9

ANALYSIS OF THE BALANCE SHEET 9

CASH FLOW 13

ANALYSIS OF THE COMPANY'S ACTIVITY 14

REALIZATION OF FINANCIAL FORECASTS FOR 2015 18

### CHANGES WHICH AFFECT THE COMPANY'S CAPITAL AND ADMINISTRATION 19

DESCRIPTION OF THE SITUATIONS WHEN THE COMPANY WAS UNABLE TO FULFIL ITS FINANCIAL OBLIGATIONS WITHIN THAT PERIOD. 19

DESCRIPTION OF ANY CHANGE IN THE RIGHTS OF HOLDERS OF SECURITIES ISSUED BY THE COMPANY. 19

### SIGNIFICANT TRANSACTIONS 19

#### SIGNATURES 19

#### ANNEXES 19

## Raport Semestrial - Semestrul 1 2015

Raport Semestrial conform Regulamentul nr. 1/2006 privind emitenții și operațiunile cu valori mobiliare

<b>Pentru exercițiul financiar</b>	01.01.2015 - 30.06.2015
<b>Data raportului</b>	28 August 2015
<b>Denumirea societății comerciale</b>	BITTNET SYSTEMS S.A.
<b>Sediul social</b>	Str. Șoimuș nr. 23, bl 2, ap. 24, Sector 4, București
<b>Adresa corespondentă / Punct de Lucru</b>	Bd. Iuliu Maniu 7-11, etaj 1, sector 6, București
<b>Numărul de telefon/fax</b>	021.527.16.00 / 021.527.16.98
<b>Single Register Code at the Trade Registry Office</b>	21181848
<b>Număr de ordine în Registrul Comerțului</b>	J40/3752/2007
<b>Piața reglementată pe care se tranzacționează valorile mobiliare emise</b>	AeRO ATS
<b>Capitalul social subscris și vărsat</b>	450 438,30 RON
<b>Principalele caracteristici ale valorilor mobiliare emise de societatea comercială</b>	4.504.383 acțiuni cu valoare nominală 0.1 lei

## Semiannual report - 1st Half of 2015

Semiannual report according to Regulation CNVM 1/2006

<b>For the financial exercise</b>	01.01.2015 - 30.06.2015
<b>Report date</b>	28th of August 2015
<b>Company name</b>	BITTNET SYSTEMS S.A.
<b>Registered office</b>	Str. Șoimuș nr. 23, bl 2, ap. 24, Sector 4, București
<b>Mailing Address / Place of Business Conduct</b>	Bd. Iuliu Maniu 7-11, etaj 1, sector 6, București
<b>Telephone/Fax number</b>	021.527.16.00 / 021.527.16.98
<b>Single Register Code at the Trade Registry Office</b>	21181848
<b>Order Number to Trade Registry Office</b>	J40/3752/2007
<b>Regulated market on which the issued securities are traded</b>	AeRO ATS
<b>Subscribed and paid up share capital</b>	450 438,30 RON
<b>Main characteristics of the securities issued by the company</b>	4.504.383 shares of 0.1 lei each



## SCRISOAREA CEO AL COMPANIEI

Anul 2015 înseamnă un nou capitol interesant în dezvoltarea companiei noastre. Vechiul nostru plan de a deveni o companie publică a ajuns în sfârșit la realizare prin listarea pe BVB segmentul AeRO - dedicat companiilor mici dar cu o rată de creștere accelerată. Peste 150 de noi acționari s-au alăturat proiectului nostru și aș dori să vă mulțumesc pentru încrederea arătată în echipa și viziunea noastră. Vom face tot ce ne stă în putință pentru a răsplăti această încredere!

2015 este primul an în istoria companiei în care înregistrăm un profit brut la sfârșitul primului semestru. Acest lucru ne face încrezători că 2015 va fi un an profitabil.

Am identificat trei piloni de creștere în ciclul de viață următor a companiei (2015-2017): consolidarea poziției de lider pe piața de training IT, concretizarea oportunităților pe baza trendurilor din industrie (precum cloud computing, nearshoring spre România sau livrarea de traininguri remote prin internet) și continuarea dezvoltării de parteneriate strategice.

În prima jumătate a acestui an am început să implementăm strategia de dezvoltare pentru ciclul 2015-2017. Am extins departamentul echipei noastre de vânzări, am intensificat eforturile de PR și marketing pentru a susține activitatea de vânzare și am continuat să ne dezvoltăm parteneriatele atât cu partenerii locali cât și cu vendori internaționali, globali (precum Cisco, Microsoft, Amazon Web Services, Dell SonicWall, Citrix, Oracle, Checkpoint, etc.).

De asemenea am finalizat mai multe procese de optimizare operațională precum trecerea la o soluție integrată, în cloud de tip CRM și ERP ce automatizează procesul de vânzare din momentul primului contact cu un client potențial până la momentul de livrare, facturare și suport post-implementare. Pentru a sprijini viitoarea expansiune și creștere a companiei, am remodelat procesul și structura internă a companiei, îmbunătățind ceea ce clienții noștri apreciază deja la noi și adresând posibilele zone de blocaj.

În business-ul nostru, unul bazat pe cunoștințe, echipa noastră reprezintă elementul cheie ce ne conduce spre succes. În eforturile noastre de a deveni unul dintre angajatorii de top din IT-ul românesc, am recrutat un manager HR care are ca responsabilități consolidarea culturii organizaționale, astfel încât fiecare membru al echipei să se simtă ca parte integrată într-o poveste unică de succes. De asemenea, pentru cea de a doua jumătate a anului, intenționăm să ne concentrăm pe echipa de livrare - să recrutăm noi talente, să perfecționăm procesele și organizarea internă.

Eforturile noastre au fost de asemenea apreciate de diferite publicații: Ziarul Financiar ne-a acordat premiul de "Viziune în IT" în cadrul evenimentului "Top Transactions" iar Business Magazin ne-a inclus în topul "Young Top Managers" în 2015. Le mulțumim pentru aprecierile pozitive!

Deși am registrat îmbunătățiri operaționale record și o creștere a profitului brut cu peste 150.000 RON în comparație cu H1 2014, nu totul este roz. 2015 a adus o volatilitate crescută în ceea ce privește starea partenerilor noștri cu cauze ancorate în contextul politic și economic internațional. Crizele din Rusia și Grecia au avut reăercusiuni în piața locală, prin companii expuse la aceste piețe ce au întârziat investițiile în proiecte și crize de lichiditate pentru companiile cu "părinți" grecești. De asemenea, piața muncii a devenit foarte activă în primul semestru, cu fluctuații vizibile de personal în cazul partenerilor și clienților noștri.

În acest climat de nesiguranță, ne-am concentrat pe punctele noastre forte: să furnizăm servicii de training IT și implementare de calitate cu o valoare adăugată ridicată. Ne-am concentrat de asemenea pe disciplină contractuală și am evitat contracte și clienți cu cereri riscante (termeni de plată de lungă durată, proiecte cu cifră ridicată dar marjă scăzută, etc.) Credem că focusarea pe operațiuni, procese și o mai bună aliniere a intereselor acționarilor - realizată prin îmbunătățirea modelelor de cooperare - au fost răsplătite de către clienți și de către piață. Încasările medii per client au crescut cu peste 40% iar rata noastră de proiecte câștigate/pierdute a oportunităților s-a îmbunătățit semnificativ în 2015 față de 2014.

Toate acestea ne plasează într-o poziție interesantă pentru cea de a doua jumătate a anului 2015. Avem o echipă mai mare și mai bine organizată, echipată cu unelte mai bune, necesare pentru a răspunde cererilor venite de la clienți. Suntem conștienți de riscurile și provocările existente și care apar în mod constant în viața unei companii de dimensiuni reduse dar suntem atenți și la noi oportunități. Suntem încrezători în organizația noastră și credem că suntem în măsură să atingem obiectivele de creștere și profitabilitate propuse pentru 2015.

## LETTER FROM THE CEO

2015 has brought a very exciting new chapter in the development of our company. Our long-time plan of becoming a listed company has reached the moment of realization via the listing on the BVB AeRO market - dedicated to small but fast growing companies. More than 150 new shareholders have joined us in our project, and I would like to thank you warmly for believing in our team and our vision! We will spare no effort to be able to repay this trust!

2015 is the first time in our company's history when we record a gross profit at the end of the first semester. This makes us confident that we will have a good, profitable year in 2015.

There are three main growth pillars we have identified for the next cycle in Bittnet's life (2015-2017): strengthening our position of IT training market leader, capitalizing on wide industry trends (like cloud computing or nearshoring to Romania, or remote, internet based delivery of trainings), and continuous development of strategic partnerships.

In the first half of this year we have started implementing the development plan for the 2015 - 2017 cycle. We have significantly expanded our team in the sales department, we have intensified the marketing and PR efforts that sustain the sales activity, and we have continued to expand our partnerships both with local partners and international, global vendors (like Cisco, Microsoft, Amazon Web Services, Dell SonicWall, Citrix, Checkpoint, Oracle, etc).

We have also finalized several operational optimization processes, like the move to an integrated, cloud based CRM and ERP solution that automates the sales process from the moment of first contact with a potential customer up to the point of delivery, invoicing and post-implementation support. In order to support the future company expansion and growth we have redesigned the processes and the internal structure of the company, improving on what our customers already appreciate and addressing the potential bottlenecks that we have identified.

In our business, a knowledge business, our team is the key element that leads to success. In our move to become one of the top IT employers in Romania we have recruited a HR manager which is in charge of strengthening our company culture, so that every member of our team feels they are part of a unique growth story. Also, for the second half of the year, we intend to focus on the delivery team - recruit new talent, upgrade processes and the internal organization.

Our efforts have also been appreciated by several publications: Ziarul Financiar has awarded us with an award for "Vision in IT" in their "Top Transactions" event and Business Magazin has included us in the "Young Top Managers" awards for 2015. We thank them for their positive appreciation!

Although we have recorded operational improvements and an increase in gross profit of over 150.000 RON versus H1 2014, not everything is rosy. 2015 has brought an incredible volatility in the sentiments of our partners, stemming from the international political and economical context. The Russian and Greek crisis have had echoes in our markets, ranging from companies exposed to these markets delaying investment projects up to liquidity crises in companies with greek 'parents'. Also, the labour market has become very active in this first semester, with visible personnel fluctuations observable at most of our partners and customers.

In this climate of uncertainty, we have focused on our core strengths: delivering high value added implementation services and IT training. We have also focused on contractual discipline and have eschewed contracts and customers with risky demands (long payment terms, high revenue but low margin projects, etc.). We believe that the focus on operations, processes and better alignment of interests of all stakeholders - done via improving the cooperation models - have been rewarded by customers and the market. Our average revenue per customer has increased with more than 40%, and our win / loss ratio for opened opportunities has significantly improved in 2015 versus 2014.

This puts us in an interesting position for the second half of 2015. We have a larger and better organized team, equipped with better tools to address our customer needs. We are aware of the challenges and risks that exist, and constantly appear in the life of any small size company, but we also keep our eyes open for new opportunities. We are confident in our organization and believe that we should be in a position to deliver on our promises of growth and profitability in 2015.

## EVENIMENTE SEMNIFICATIVE ÎN PRIMA JUMĂTATE A ANULUI 2015

### LISTAREA LA BURSA DE VALORI BUCUREȘTI – SECȚIUNEA AeRO

Cel mai important eveniment din evoluția companiei a constat în listarea la Bursa de Valori București, pe secțiunea AeRO - dedicată companiilor mici, în creștere.

În perioada 2012 - 2014, compania a înregistrat un ciclu de creștere susținută (aproape o cvadruplare a cifrei de afaceri, de la sub 500.000 euro în 2011 până la aproape 2.000.000 euro în 2014) ca urmare a atragerii investiției de tip “angel investment” din partea domnului Răzvan Căpățînă, investiție ce a fost dedicată activităților de marketing și întăririi echipei de vânzări.

Analizând contextul economic general din anul 2014 și perspectivele economiei pentru anii 2015-2017, managementul companiei a identificat oportunitatea unei noi infuzii de capital care să susțină accelerarea creșterii. Astfel, în cursul anului 2014 au fost căutați noi investitori.

La finalul anului 2014, managementul companiei și membrii boardului consultativ au apreciat ca oportuna atragerea de capital folosind mecanismele pieței de capital - în speta listarea la Bursa de Valori București. Astfel, în cursul anului 2015, compania a vândut 10% din acțiuni către fondul de investiții Carpathia Capital S.A., și a devenit companie publică, tranzacționată pe segmentul AeRO.

Fondurile atrase prin vânzarea acțiunilor (150.000 euro) sunt dedicate creșterii în continuare a forței de vânzări și activităților de marketing, conform planului de dezvoltare descris în documentul de listare.

### CONSOLIDAREA POZITIEI DE LIDER DE PIATA IN DOMENIUL TRAINING IT

Compania este lider de piata in zona de training IT, justificand acest lucru prin urmatoarele:

- Activeaza in majoritatea segmentelor pietei de training IT.
- 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 trainingurile oficiale Cisco, compania estimeaza o cota de piata de  $\pm 70\%$ . Pe de alta parte, in ceea ce priveste trainingurile 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) respectiv segmente unde competitorii acopera doar partial portofoliu de cursuri relevant.

In semestrul 1 al anului fiscal 2015, compania si-a consolidat pozitia de lider al pietei de training IT prin :

- cresterea portofoliului propriu de traininguri, prin obtinerea de licenta proprie pentru organizarea de training oficial al unor producatori IT pentru care estimam o cerere in crestere (Ex: Citrix)
- extinderea parteneriatelor cu furnizori de training complementari din piata locala ( pentru aria de software, service desk, securitate IT) si din piata internationala care sa ne sustina pozitionarea de one-stop-shop pe care o afirmam la clienti.
- derularea de proiecte pilot pe piata internationala in parteneriat cu GlobalKnowledge, proiecte care ne permit sa construim referinte relevante pentru a creste in anii ce urmeaza volumul vanzarilor in afara granitelor tarii atat prin abordare directa cat si prin intermediul unui canal de parteneri.
- derularea de proiecte pilot de livrare cursuri in regim virtual pentru clienti din afara tarii . Piata de cursuri IT cu livrare virtuala este estimata de IDC ca fiind in crestere accelerata si de aceea compania urmareste cu atentie acest trend care odata confirmat poate deveni o piata de interes major pentru extinderea activitatii.
- cresterea capacitatii de livrare de traininguri IT. Capacitatea a fost marita printr-un proces riguros de extindere a numarului de traineri colaboratori care sa completeze ecosistemul existent oferind redundanta la ariile de interes major respectiv sa completeze segmente anterior livrate prin parteneri externi.

## SIGNIFICANT EVENTS IN THE 1ST HALF OF 2015

### LISTING AT THE BUCHAREST STOCK EXCHANGE – AeRO MARKET

The most important event in the evolution of the company has been the listing on the Bucharest Stock Exchange’s AeRO market - dedicated to small but fast growing companies. During the period 2012-2014 the Company has experienced a continuous growth cycle (a growth in revenues of almost four times from less than 500.000 EUR in 2011 to almost 2.000.000 EUR in 2014) as a result of an “angel investment” from Mr. Razvan Căpățînă, which was directed towards marketing activities and enlarging the sales team.

Analyzing the general economic context of 2014 as well as the perspectives for 2015-2017, the company’s management has identified the opportunity of a new capital infusion which would support the accelerated growth. As such during 2014 we sought new investors.

At the end of 2014, the company’s management together with the members of the advisory board, considered appropriate to attract capital through the capital market mechanisms - listing on the Bucharest Stock Exchange. As a result, during 2015, the company had sold 10% of its shares to the investment fund Carpathia Capital S.A. and became a public company, listed on the AeRO market. The funds resulted from selling shares (150.000 EUR) were dedicated towards enlarging the sales force and marketing activities, as described in the development plan in the Information Memorandum.

### CONSOLIDATION OF “IT TRAINING MARKET LEADER” POSITION

The company is the leader of the IT training market, justifying this position through the following:

- It activates in the majority of the IT training market segments
- The company is not in competition with the same competitors in more than 2 segments of the market
- The company is either the leader or second biggest supplier in each market segment. For example, for official Cisco training, the company estimates a market share of  $\pm 70\%$ . On the other hand for Microsoft training, the company holds a market share of  $\pm 12\%$  of a total of 10 partners in Romania, being perceived as the “second place”.
- There are market segments in which Bittnet has no competitors (example: Amazon Web Services training partner) or segments in which the competitors only partially cover the relevant course portfolio.

In the first semester of the fiscal year 2015, the company has consolidated it’s leader position on the IT training market by:

- enlarging the training portfolio, by obtaining licensing to organize official training for IT producers for which we foresee a growth in demand (Example: Citrix)
- extending partnerships with complementary training providers from the local market (software, service desk, IT security) and from the international market which will back-up our one-stop-shop position that we present to our customers
- developing pilot-projects on the international market in partnership with GlobalKnowledge, projects which will allow us to build up references in order to grow sales outside our borders by direct approach but also through our channel partners for years to come
- developing pilot-projects for virtual course delivery for clients outside our country. The IT virtual course market is estimated to grow rapidly by IDC and as such the company closely keeps track of this trend which once it is confirmed can become a major interest point in order to extend its activities.
- increasing the capacity of IT training delivery. The capacity has been increased through a rigorous process of extending our network of collaborating trainers to complement the existing ecosystem in order to offer redundancy to the arias of major interest and complement the segments in which the company previously delivered through external partners.

## RECERTIFICAREA SI EXTINDEREA CERTIFICARILOR IN RELATIA CU PRINCIPALII PRODUCATORI DE TEHNOLOGIE

### CISCO SILVER CERTIFIED PARTNER

Cisco, liderul mondial in producerea de solutii si tehnologie de comunicatii, reprezinta unul din principalii parteneri de tehnologie cu care colaboram in zona de integrare de sisteme de comunicatii respectiv in zona de training IT.

Recertificarea, pentru al doilea an consecutiv a statutului de Partener Autorizat tip "Silver", reconfirma nivelul de competenta ridicat in raport cu tehnologiile Cisco respectiv maturitatea companiei BITTNET ca furnizor end-to-end de solutii Cisco adica din punct de vedere comercial, operational si tehnic. In prezent in Romania mai exista doar 2 alti parteneri de nivel Silver si cativa parteneri de nivel Gold fapt ce ne plaseaza in top 10 parteneri la nivel national si unicul partener de nivel Silver cu prezenta pe piata din Transilvania.

In cursul semestrului 1, compania a obtinut extinderea certificarilor in relatia cu producatorul Cisco, prin adaugarea specializarilor:

- Advanced Collaboration Architecture Specialization
- Advanced Data Center Architecture Specialization
- Advanced Security Architecture Specialization

Totodata, bazat pe feedbackurile obtinute de la clienti, compania a recertificat, pentru al treilea an consecutiv si mentiunea de "Excelenta in Satisfactia Clientilor" (Customer Satisfaction Excellence)

### MICROSOFT SILVER LEARNING PARTNER

In cursul semestrului 1, pe baza rezultatelor din perioada Aprilie 2014 - Martie 2015, compania a obtinut extinderea statutului de Microsoft Silver Learning Partner - partener autorizat de training oficial Microsoft. In prezent acest statut este cel mai inalt detinut de un partener de training Microsoft din Romania si mai exista doar 2 alti parteneri de nivel similar.

### ORACLE EDUCATION RESELLER

In cursul semestrului 1, pe baza rezultatelor din perioada Iulie 2014 - Iunie 2015, compania a obtinut extinderea statutului de Oracle Certified Education Reseller - partener autorizat de training oficial Oracle.

### SILVER CITRIX SOLUTION ADVISOR

In cursul perioadei de raportare, Bittnet si-a completat portofoliul de produse de securitate si virtualizare, printr-un parteneriat cu Citrix, furnizor american de aplicatii de securizare si virtualizare a informatiilor, lider in industrie la nivel global, potrivit IDC.

## CONSOLIDAREA ACTIVITATII PE PIATA DIN TRANSILVANIA

In semestrul 1 a avut loc cresterea bazei de clienti si diversificarea tipului de proiecte pe care le-am initiat in aceasta regiune cu potential ridicat. Prin biroul regional din Cluj au fost derulate activitati sustinute de marketing si vanzari care au vizat un segment de 100 de potentiali clienti, activitati care au pozitionat Bittnet in topul furnizorilor relevanti pentru clientii cu bugete semnificative de investit in zona de solutii si servicii IT respectiv in zona de instruire IT.

Este important de mentionat evenimentul IT Training Fest Cluj, derulat la inceputul lunii iunie si care a atras peste 30 de participanti unici in cadrul unor sesiuni interactive ce au implicat tehnologii avansate Cisco - securitate, Amazon Web Services si Citrix Netscaler. In completarea evenimentului au fost organizate peste 50 de vizite directe la clienti de catre managerul companiei impreuna cu reprezentantul local pentru a pozitiona compania Bittnet ca furnizor de servicii si solutii IT.

## FINALIZAREA EXTINDERII REZELEI INFORMATICE A UNUI LANT DE MAGAZINE DIY

In semestrul 1, Bittnet Systems a fost finalizat cu succes impreuna cu un partener de tip reseller extinderea rezelei informatice a unui lant de magazine DIY, ca urmare a extinderii numarului de magazine a clientului final. Livrarile in acest proiect au avut loc inainte de data listarii companiei pe piata AeRO, si au totalizat suma de 320.000 euro, ceea ce face ca acest contract sa fie unul semnificativ.

## INTERNALIZAREA FUNCTIUNILOR DE HR

Echipa compusa din profesionisiti a reprezentat si continua sa reprezinte un diferentiator major pentru Bittnet. Ca urmare am pus bazele unei politici coerente si consistente in domeniul resurselor umane. In organigrama companiei a fost creat departamentul de HR si a fost definita pozitia de HR Manager, parte a echipei de management operational. Procesul s-a finalizat cu angajarea unui HR manager. Tinand cont de etapa de crestere accelerata estimata pentru perioada 2015-2017, prioritatile acestui rol sunt legate de identificarea, atragerea si loializarea celor mai bune resurse umane in domeniu respectiv de consolidare a culturii organizationale care sta la baza "atitudinii diferite" pentru care echipa Bittnet este recunoscuta in piata.

## THE RE-CERTIFICATION AND INCREASE IN CERTIFICATIONS IN RELATION TO THE MAIN TECHNOLOGY PRODUCERS

### CISCO SILVER CERTIFIED PARTNER

Cisco, the world leader when in communication solutions and technology, is one of our main partners with which we collaborate both for IT training and IT integration. The recertification for a second consecutive year of our "Silver Certified Partner" status, confirms our high level of competency in respect to Cisco technologies and, as such, the maturity of Bittnet as an end-to-end supplier of Cisco solutions from a commercial, operational and technological point of view. There are only 2 other Silver partners currently in Romania and a few Gold partners which places us in top 10 partners at a national level and the only Silver partner present in the Transilvania market.

During the first semester, the company has received an extension to it's certifications in relation to Cisco by adding the following specializations:

- Advanced Collaboration Architecture Specialization
- Advanced Data Center Architecture Specialization
- Advanced Security Architecture Specialization

At the same time, based on the feedback of our clients, the company was recertified for the third year in a row with the mention of Customer Satisfaction Excellence.

### MICROSOFT SILVER LEARNING PARTNER

During the first semester, based on the results in the April 2014 - March 2015 period, the company has obtained a recertification of the Microsoft Silver Learning Partner status - authorized official Microsoft training partner. Currently this status is the highest achieved by a Microsoft training partner in Romania and there are only two other such partners.

### ORACLE EDUCATION RESELLER

During the first semester based on the results of July 2014 - June 2015 period, the company has obtained an extension on it's Oracle Certified Education Reseller status - authorized official Oracle training partner.

### SILVER CITRIX SOLUTION ADVISOR

During the course of the report period, Bittnet has complemented it's portfolio of security and virtualization products through a partnership with Citrix, an american supplier of security and virtualization applications, global leader according to IDC.

## CONSOLIDATING THE ACTIVITIES ON THE TRANSILVANIA MARKET

During the first semester there has been an increase in the customer base as well as a diversification of projects that we have initiated in this region with high potential. Through our regional office in Cluj a series of activities were carried out with the support of both the marketing and sales departments, activities which aimed at a segment of 100 potential clients, and have positioned Bittnet in the top of relevant providers of IT solutions, services and training for clients with significant budgets.

We mention the event IT Training Fest Cluj took place at the beginning of June and attracted over 30 unique participants during interactive sessions on advanced technologies such as Cisco - security, Amazon Web Services and Citrix Netscaler. In addition to this event, more 50 visits were made to clients by the company's manager together with our local representative in order to position Bittnet as an IT solutions and service provider.

## FINALIZATION OF THE EXTENSION OF THE IT NETWORK OF A DIY SUPERSTORE

During the first semester, Bittnet Systems has successfully finalized together with it's reseller partner the extension of a DIY superstore's information network as a result of the increase in number of their shops. The project was delivered before the company was listed on the AeRO market and summed a total of EUR 320.000, which makes this contract a significant one.

## INTERNALIZING THE HR FUNCTION

Our team is composed of professionals continues to be a strong differentiator for Bittnet. As such we have created a coherent and consistent policy in human resources. In the company's organization chart was created the HR department and the position of HR Manager as part of the operational management team. The process was finalized with the hiring of a HR manager. Considering the accelerated growth period which is estimated for the period 2015-2017, the priorities of this role are identifying, attracting and creating loyalty within the best human resources in the field as well as consolidating the organizational culture which is the basis of our "different attitude" for which the Bittnet team is renowned.

## FINALIZAREA UPGRADE-ULUI SISTEMELOR DE TIP CRM SI ERP.

La nivel operational procesul de vanzari a fost sustinut prin suportul IT oferit de solutie Microsoft CRM Dynamics, solutie implementata in regim standard in decursul anului 2014. Pentru a simplifica, accelera si eficientiza procesul de vanzari si ulterior implementarea proiectelor castigate solutia implementata a continuat sa fie dezvoltata, adaugandu-se optiuni noi de automatizare si standardizare la nivelul construirii ofertelor comerciale. Toate ofertele comerciale sunt generate automat din CRM, ca parte a unui proces de vanzari structurat si standardizat care permite fiecarui membru al echipei de vanzari (fie intern fie partener extern) sa ofere clientilor raspunsuri complete si riguros documentate pentru nevoile identificate. In zona de management a oportunitatilor si echipei de vanzari au fost definitivate rapoarte standardizate care ofera o predictibilitate imbunatatita asupra performantei la nivel de om de vanzari respectiv la nivelul echipei de vanzari.

Toate aceste schimbari realizate la sistemul CRM ridica nivelul de transparenta si profesionalism asupra ceea ce se intampla cu echipa de vanzari in prezent dar ofera in mod continuu si constant o imagine asupra performantelor ulterioare si implicit fundamenteaza deciziile de vanzari necesare pentru a atinge tintele asumate prin planul de vanzari atat pentru perioada 2015-2017.

De asemenea, sistemul de tip ERP a fost migrat de la o solutie dezvoltata in-house la o solutie cu adoptie larga la nivel mondial - Microsoft Dynamics NAV. Sistemul de tip ERP este integrat cu sistemul de management al relatiei cu clientii, procesul de vanzari fiind preluat spre implementare si facturare in mod automatizat.

## ACTIVITATEA DE VANZARI

La nivelul echipei de vanzari compania a finalizat cu succes un proces de recrutare pentru pozitii de vanzari destinate echipei de vanzari din Bucuresti si judetele apropiate. Astazi forta de vanzari Bittnet numara 8 parteneri in Bucuresti, 1 partener in Cluj care adreseaza zona Transilvaniei, 1 sales manager, 2 parteneri pentru de back-office support, 2 product manageri, respectiv cate unul pentru zona de training si zona de solutii si servicii IT.

Tot la nivelul echipei de vanzari incepand cu anul 2015 am concentrat atentia catre clientii si proiectele cu valoare adaugata mare fapt ce a condus la schimbarea modelului de recompensare a activitatii de vanzari. Noul model reflecta focusul catre proiectele cu risc mai mic din punct de vedere financiar, respectiv cu o margine bruta mai mare. Prin acest demers diminuam riscurile multiple asociate proiectelor de tip "hardware pur" cu margine bruta mica dar cu cifra mare si implicit cu risc financiar ridicat care pot debalansa activitatea pe termen lung.

Modelul propus este unic pe piata din Romania, respectiv in industria de IT si elimina majoritatea elementelor de stres ale sistemelor clasice pe care le intampina chiar si cele mai performante resurse umane. Astfel, modelul curent de masurare al activitatii Bittnet urmeaza trenduri introduse de organizatii model la nivel mondial - cum ar fi eliminarea targeturilor. In acelasi timp, actualul model alinaza interesul fortei de vanzari cu cel al companiei pe termen lung iar rezultatele operationale inregistrate inca din primul an de schimbare confirma abordarea aleasa.

Pentru a asigura o tranzitie liniara catre statutul de companie publica si pentru a gestiona consistent volumul mare de schimbari operationale prin care compania a trecut in prima jumatate a anului 2015 rolul de manager de vanzari a fost asumat incepand cu 1 ianuarie de catre Mihai Logofatu care a elaborat planul de vanzari pentru anul 2015, a gestionat procesele de recrutare, selectie si onboarding pentru toti membrii noi ai fortei de vanzari din Bucuresti.

Pentru a pozitiona Bittnet in noua dimensiune de companie publica au fost organizate peste 100 de vizite la clientii reprezentativi ai Bittnet de pe piata locala ( Bucuresti, Cluj, Timisoara, Oradea, Sibiu, Brasov, Iasi).

Pentru birourile regionale ce urmeaza a fi deschise in tara au fost selectati partenerii externi (companii de recrutare) si a fost demarat procesul de recrutare. Procesul va fi finalizat pana la finalul anului 2015.

In cursul primului semestru din anul fiscal 2015, echipa de vanzari a avut o activitate mult mai structurata, si orientata catre cresterea valorii medii a clientilor in relatie cu Bittnet. Totodata, urmarirea mai buna a procesului si procedurilor de vanzare a condus la o eficienta crescuta in 2015 fata de perioada similara din 2014: pe de-o parte au fost deschise cu 76% mai multe oportunitati in primul semestru din 2015 versus 2014, iar dintre oportunitatile inchise, rata de castig a crescut de la 21% la 59% (aproape o triplare a procentului de castigare a oportunitatilor deschise). Nu doar ca numarul oportunitatilor pierdute a scazut cu 30% dar procentul acestora in total oportunitati inchise s-a inumatatit (de la 79% la 41%).

## FINALIZING THE UPGRADE OF THE CRM AND ERP SYSTEMS

At an operational level the sales process was supported by IT through the Microsoft CRM Dynamics solutions, which had a standard implementation during 2014. In order to simplify, accelerate and create an efficient sales process and further implement won projects, the solution was continuously developed, adding new automated and standardized options to the process of creating commercial offers. All commercial offers are automatically generated from CRM as part of a structured and standardized sales process which allows each member of the sales team (either internal or external partners) to offer our clients complete and rigorously documented answers to their identified needs. Standardized reports were defined, which offer a better predictability regarding the performance of each sales representative as well as the whole team.

All of these changes to the CRM system increase the level of transparency and professionalism regarding what goes on within the sales team in the present but also offers a continuous and constant image regarding previous performance and as such underlines the sales decisions required to attain the assumed target within the sales plan for the 2015-2017 period.

Also, the ERP solution was migrated from an in-house developed one to a solution with a wide global adoption rate - Microsoft Dynamics NAV. The ERP system is integrated with the customer relationship manager system, the sales process being implemented and billed automatically.

## SALES ACTIVITY

At the level of the sales team the company has successfully finalized the recruiting process for positions within the sales team in Bucharest and surrounding districts. Today the Bittnet sales force has 8 partners in Bucharest, 1 partner in Cluj which addresses the Transilvania zone, 2 partners for back-office support and 2 product managers: one for the training segment and one for IT services and solutions segment.

Beginning with 2015, within the sales team, we focused our attention on clients and projects with high added value, and this led to a change in the bonusing model for the sales activity. The new model reflects the focus on projects with smaller financial risk, and a higher gross margin. Through this endeavour we aim to diminish the risks associated with "simple hardware" projects which have a small margin but a high revenue and as such a high financial risk which can destabilize the activity on the long run.

The proposed model is unique in the Romanian market and IT industry and eliminated the majority of stress elements of classic systems which even the most performant human resources encounter. As such the current model of measuring activities within Bittnet follows the model introduced by organizations at an international level - like eliminating targets. At the same time, the current model aligns the interest of the sales force to that of the company's in the long run and the operational results recorded confirm the chosen solution.

In order to assure a smooth transition towards the status of public company and to consistently manage the large volume of operational changes through which the company has gone in the first half of 2015, the role of sales manager was assumed starting with 1 January by Mihai Logofatu, who has elaborated the sales plan for 2015, managed the selection and recruiting process and the onboarding for all the new members of the sales force in Bucharest.

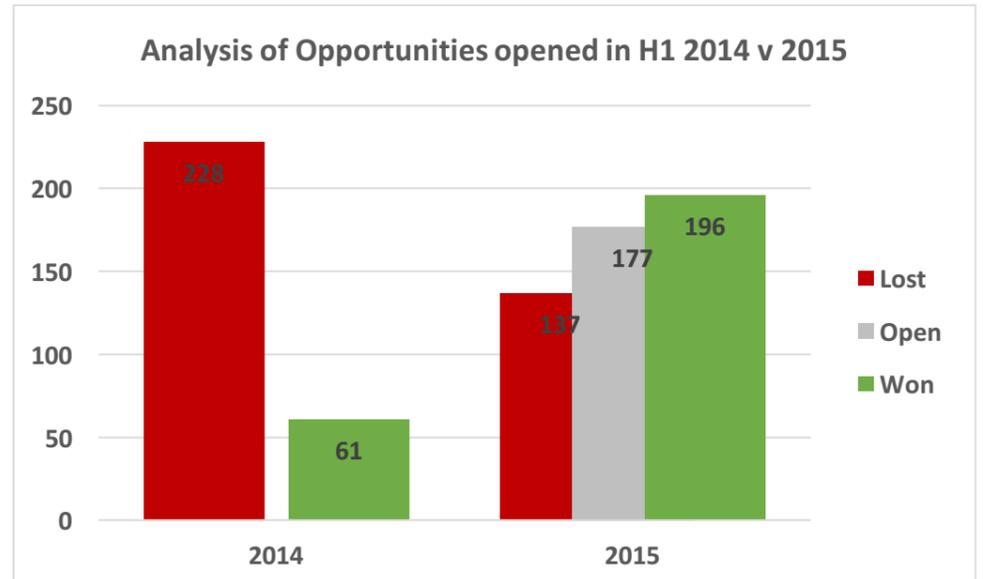
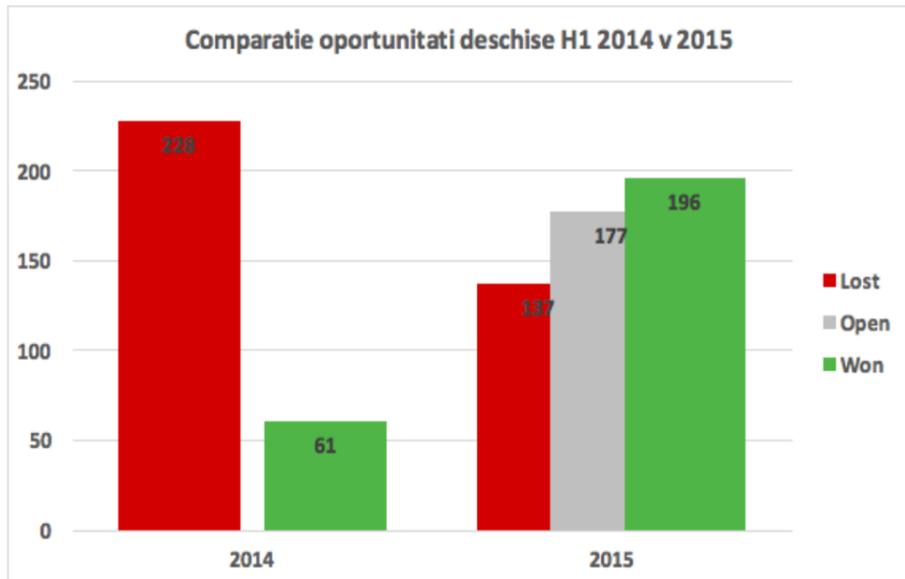
In order to position Bittnet in the new dimension of a public company, over 100 visits were organized to important Bittnet clients on the local market (Bucharest, Cluj, Timisoara, Oradea, Sibiu, Brasov, Iasi).

For the regional offices which will be opened within our country a number of external partners (recruitment companies) were selected and the recruitment process was started. The process will be finalized by the end of 2015.

During the first semester of the fiscal year 2015, the sales team was more focused on a structural activity aimed at increasing the average value of clients in relation to Bittnet. At the same time, a more thorough following of the sales process and procedures has led to an increase in efficiency in 2015 compared to the same period in 2014: on the one hand 76% more opportunities were opened in the first semester of 2015 compared to 2014 and, on the other hand, from the percentage of won opportunities has increased from 21% to 59% (an increase of almost 3 times). Not only did the number of lost opportunities drop by 30% but their percentage in the total of closed opportunities has halved (from 79% to 41%).

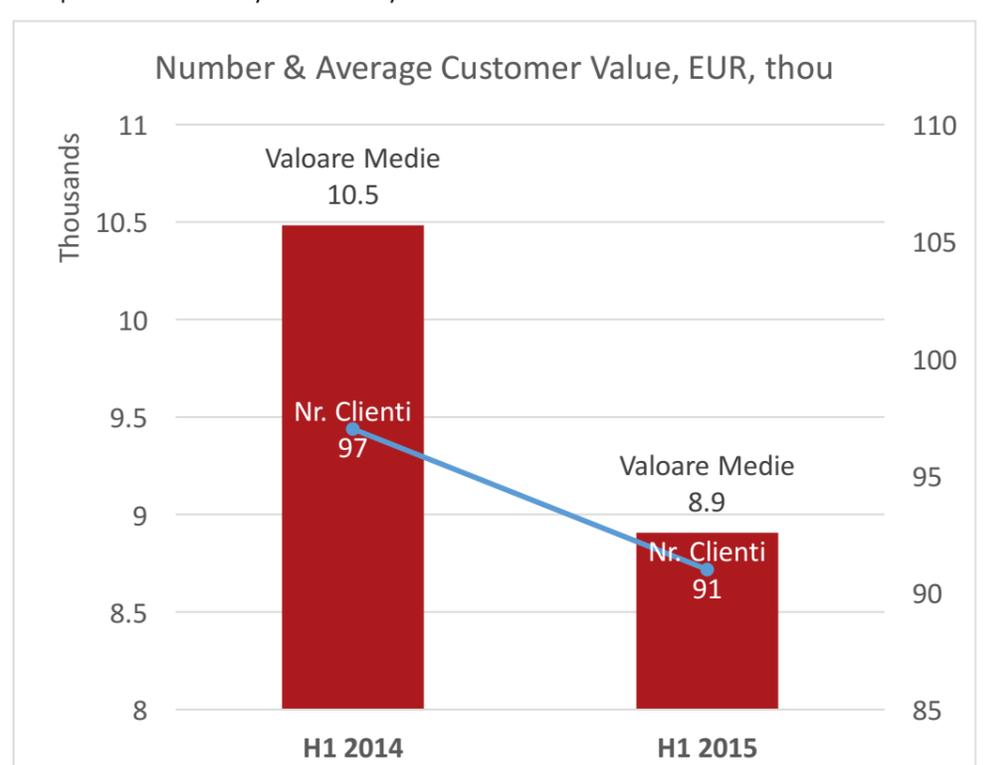
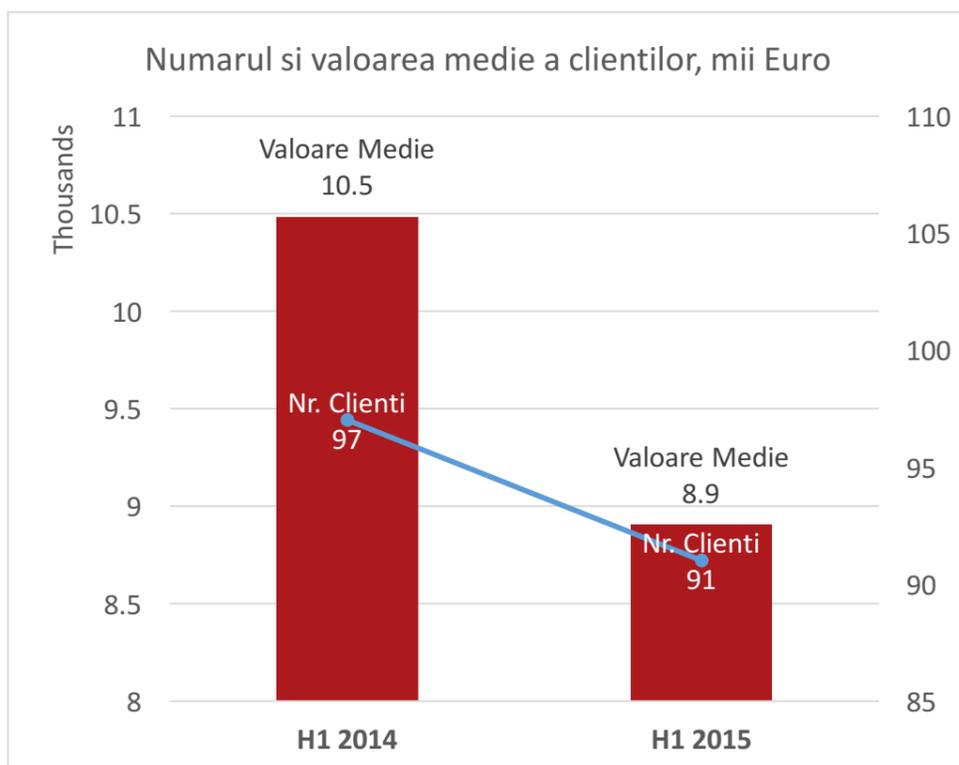
Aceasta rata de castig a oportunitatilor deschise ilustreaza in fapt respectarea mai indeaproape a fluxurilor si cerintelor de interactie cu clientii, dar si a raportarii in sistemul CRM de catre echipa de vanzari.

This increasing rate of won opportunities illustrates the increase in thoroughness of respecting the procedures and requirements when interacting with clients as well as the reporting in the CRM system by the sales team.



Comparatie rezultate eficienta activitate vanzari h1 2014 v H1 2015\*:

Comparison of efficiency sales activity results H1 2014 V H1 2015\*:



\*In H1 2014 compania a fost implicata intr-un proiect de tip 'hardware distribuitor' (proiect in care Bittnet nu a realizat si serviciile de instalare si configurare a echipamentelor vandute), proiect atipic pentru activitatea generala a companiei. Proiectul respectiv a influentat pozitiv cifra de afaceri cu 1.8 milioane lei, iar profitabilitatea cu doar 6 mii lei. In prezentarea realizarilor echipei de vanzari acest proiect nu a fost luat in calcul, el fiind generat de unul dintre partenerii nostri de tip 'channel'. Daca acest proiect ar fi fost luat in calcul, numarul de clienti ar fi fost 98 iar media per client 10.4 mii euro.

\*In H1 2014, the company was implicated in a "hardware distributor" project (in which Bittnet did not partake in the implementation and configuration of the sold equipment) which is a typical for the general activity of the company. The project influenced the revenue of the company in a positive manner with 1.8 million RON and a profitability of just 6000 RON. In the presentation of the results of the sales team, this project was not taken into account because it was generated by one of our "channel" partners. If this project was to be taken into account the number of clients would have been 98 and the average value per client of 10.400 EUR.

## ACTIVITATEA DE MARKETING

În prima jumătate a anului 2015, Departamentul de marketing al Bittnet a continuat, pe de o parte, inițiativele și proiectele demarate în 2014 și, de cealaltă parte, a desfășurat activități strategice menite să susțină obiectivele de creștere, conform pilonilor strategiei de marketing a companiei.

## MARKETING ACTIVITIES

In the first half of 2015, the marketing department of Bittnet continued to implement the initiatives and projects started in 2014 and, on the other hand, has developed strategic activities aimed at supporting growth objectives, in conformity with the strategic marketing pylons of the company.

## CAMPANII DE MARKETING

IT Security - Cobranded cu Cisco Systems Romania

Una din activitățile de marketing căreia îi acordăm atenție sporită este relația cu vendorii alături de care derulăm activități comune de marketing, co-brand-uite. În acest sens, am derulat împreună cu Cisco România o campanie în mediul online dedicată soluțiilor de securitate pentru companii. Prin intermediul acesteia am pus la dispoziția clienților auditarea gratuită a securității rețelei, urmând ca specialiștii de nivel CCIE din echipa tehnică Bittnet să genereze rapoarte de evaluare descriind riscurile de securitate identificate în rețelele informatice ale beneficiarilor campaniei. Campanie a fost comunicată atât în mediul online, pe website, pe paginile companiei de pe rețelele sociale, cât și personal, de către membrii echipei de vanzari. Rezultatele campaniei se traduc în 8 leaduri pe proiecte de securitate IT, cu o valoare de 126.000 EUR.

## MARKETING CAMPAIGNS

IT Security - Co-branded with Cisco Systems Romania

One of the marketing activities which we are most focused on is vendor relations together with which we develop co-branded marketing activities. As such, we have developed, together with Cisco Romania a campaign in the on-line environment dedicated towards security solutions for companies. Through this campaign we offered our clients a free security audit, made by a CCIE level specialist from the Bittnet technical team that generate an evaluation report in which they emphasise the security risks within their network. The communication for the campaign was done online on the company's website and social networks as well as personal by the sales team members. The results of this campaign were 8 leads of IT-security projects, with a total value of EUR 126.000.

### IT Training

Pentru susținerea activității de vânzări, departamentul de marketing a demarat o campanie de telemarketing în vederea promovării diviziei de training Bittnet. Această activitate s-a derulat în lunile Mai și Iunie și a generat 30 de leaduri în valoare de aproximativ 30.000 EUR. La momentul prezentului raport aceste leaduri evoluează în procesul de vânzări al companiei (calificarea leadurilor, negocierea oportunităților și închiderea acestora).

## EVENTIMENTE

Evenimentele au un loc special în strategia de marketing a Bittnet, astfel, în primele 6 luni ale anului, am organizat cea de-a treia ediție a evenimentului propriu - IT Training Fest - in Cluj Napoca (3-4 Iunie, Hotel Golden Tulip Ana Dome) pentru a sprijini activitatea biroului nostru regional. Prin acesta ne propunem să simplificăm interacțiunea dintre utilizatorii finali – inginerii, IT-iștii - și marii vendori IT din piață.

### ITTF - IT Training Fest

IT Training Fest este singurul eveniment IT din România în cadrul căruia participanții învață să lucreze efectiv cu noile tehnologii ale marilor producatori IT precum: Cisco, Microsoft, Veeam, Oracle, Amazon Web Services, etc. Trainerii sunt atât specialiști Bittnet, cât și experți din partea producătorilor, care trimit reprezentanți din alte țări pentru a prezenta noile trend-uri în fața participanților români.

IT Training Fest are loc în mai multe orașe din țară și, pe de o parte este un mijloc de fidelizare a actualilor clienți, iar de cealaltă parte este o oportunitate de a atrage potențiali noi clienți pentru Bittnet.

Evenimentul a fost comunicat atât prin intermediul resurselor interne: newslettere către actuala bază de date cu clienți, postări pe rețelele sociale LinkedIn și Facebook, în grupuri de specialiști de pe LinkedIn, cât și prin intermediul comunicatelor de presă preluate de publicații online locale din zona Cluj.

Fiind un eveniment de training în cadrul căruia se pune accentul pe experiența de învățare a fiecărui participant, nu este un eveniment cu participare în masă, ci mai degrabă unul restrâns. Astfel, 25 de participanți au luat parte la IT Training Fest pe 3-4 Iunie. Evenimentul a sprijinit activitatea de vânzare Bittnet pentru că biroul regional de la Cluj a identificat 5 oportunități în valoare (potențiala de venituri) de 30.000 EUR pe care a început să le dezvolte prin procesul de vânzări.

### Cisco Connect

Tot în categoria comunicării prin participarea la evenimente se încadrează și evenimentul anual Cisco Connect - eveniment la care Bittnet a participat în calitate de Event Partner. Acesta a fost un eveniment amplu, cu peste 1000 vizitatori care au venit să afle care sunt noile tendințe Cisco în piață. Dincolo de expunerea prin intermediul comunicărilor pe care organizatorii le-au făcut la momentul respectiv, pentru companie participarea la Cisco Connect a însemnat obținerea a 80 de noi contacte prin interacțiunea directă cu acești vizitatori. Totodată, Bittnet a organizat o tombolă și a oferit premii constând în: audit de securitate gratuit, discounturi de 200 și 300 euro la cursurile Bittnet și 2 ore de consultanță cu unul din inginerii CCIE Security Bittnet.

## MARKETING ONLINE

Activitățile de marketing online au beneficiat de atenție sporită în prima jumătate a anului 2015. Astfel, eforturile de menținere la zi a calendarului de cursuri și a paginilor dedicate fiecărui training în parte, precum și a informațiilor dedicate diviziei de integrare s-au concretizat în generarea a 70 leaduri de training cu o valoare de aproximativ 270.000 EUR. 5 dintre acestea sunt oportunități câștigate, 30 sunt oportunități la care echipa de vânzări lucrează și 35 sunt oportunități pierdute. Prin comparație, în tot anul 2014 departamentul de marketing a generat pentru echipa de vânzări 33 leaduri cu o valoare de aproximativ 280.000 EUR, dintre care 5 au fost câștigate și 28 pierdute.

Pentru că potențialul de creștere și dezvoltare a business-ului prin intermediul site-ului și a mediului online este în creștere, am luat decizia de a investi mai mult în website. Astfel, am demarat un proiect prin care ne propunem să schimbăm complet modul de prezentare a site-ului, respectiv a informațiilor. Ne propunem ca în toamnă, [www.bittnet.ro](http://www.bittnet.ro) să fie un site cu un design modernizat, ale cărui pagini să se adapteze tuturor dispozitivelor mobile, care să răspundă și să susțină activitatea de vânzare.

### IT Training

In order to support the sales activity, the marketing department has carried out a telemarketing campaign in order to promote the training division of Bittnet. This activity has generated 30 leads which amount to approximately 30.000EUR and has ended in the first half of June. At the moment of presenting this report the leads are going through the company's sales process (qualifying the leads, negotiating opportunities and closing deals).

## EVENTS

Events hold a special place within Bittnet's marketing strategy and as such in the first 6 months of the year we organized the third edition of our own event - IT Training Fest - in Cluj-Napoca (3-4 June, Golden Tulip Ana Dome Hotel) in order to support the activity of our regional office. Through this we desire to simplify the interaction between end-users (engineers, IT specialists) and the vendors on the market.

### ITTF - IT Training Fest

IT Training Fest is the only IT event in Romania in which the participants actually learn directly how to work with technologies from important IT producers like: Cisco, Microsoft, Veeam, Oracle, Amazon Web Services, etc. The trainers for the event are Bittnet specialists as well as experts sent from other countries by IT producers in order to present the latest trends for romanian participants.

IT Training Fest takes place in multiple cities from the country and it is a mean of keeping existing clients close as well as attracting new clients for Bittnet.

Communication for the event was done using internal resources: newsletters to the current database of clients, posts on LinkedIn and Facebook social networks and specialists group on LinkedIn as well as through press releases which were present in the online publications from Cluj.

Being a training event with strong focus on the learning experience of each participant, it is not an event with mass participation but rather a narrow one. As such 25 participants took part in IT Training Fest on the 3rd and 4th of June. The event has successfully supported the sales activity because the regional office in Cluj has identified 5 opportunities valued at (a potential revenue of) 30.000 EUR which we already started to develop through the sales process.

### Cisco Connect

Bittnet's participation as an Event Partner in Cisco Connect is also part of communicating through events strategy. Cisco Connect was an ample event with over 1000 participants which came to see the latest tendencies in the Cisco market. Besides the exposure received through communication made by the organizers, the company's participation mean obtaining approximately 80 new contacts through direct interaction with the participants. Also, Bittnet has organized a raffle and offered prizes: free security audit, 200 and 300 EUR discount for Bittnet courses and 2 hour consultancy session with one of our CCIE security engineers.

## ONLINE MARKETING

The online marketing activities benefitted from increased attention by the team in the first half of 2015. As such, the efforts of maintaining the course schedule and dedicated pages for each training updated generated 70 training opportunities with a value of approximately 270.000 EUR. Of the 70 oportunities, 5 were already closed as won (contracts signed and delivered), 35 are closed as lost and 30 are still being developed by the sales team. As a comparison, during the entire year 2014, the marketing team have generated a total number of 33 leads, valued at EUR 280.000, of which 5 were closed as won and 28 closed as lost.

Because the business development potential through the website and online medium is growing, we decided to invest more into the company's website. As such, we started a project through which we want to change completely the way the website looks and presents information. We aim that in the autumn, [www.bittnet.ro](http://www.bittnet.ro) will be a changed website with a modern design, with pages that can adapt to all mobile devices and can support the sales activity.

## ACTIVITATEA DE PR ȘI COMUNICARE

Scopul principal al strategiei și campaniilor de PR și Comunicare implementate în primul semestru al acestui an este acela de a crește notorietatea brandului Bittnet și de a întipări în mintea publicului țintă mesajul cheie: "Bittnet este liderul pieței de training IT din România".

În cursul primului semestru al anului fiscal 2015, activitățile de PR și Comunicare au avut ca rezultat numeroase apariții în presa scrisă și mediul online în publicații precum: Ziarul Financiar, Bursa, Mediafax, Business-Magazin, Wall-Street.ro, Forbes România, Cotidianul, Economica.net, Hotnews sau Business24.ro, dar au contribuit și la apariții televizate pentru posturi TV precum: Digi24, TVR1, TVR Internațional.

Activitățile de PR și comunicare au condus, totodată, la includerea lui Mihai Logofătu, fondator și CEO al Bittnet, în "Catalogul 100 tineri manageri de top din România". În cadrul evenimentului "Gala Business Magazin", desfășurat pe 28 mai și organizat de Mediafax Grup, unul dintre cele mai mare trusturi de presă din România, Mihai Logofătu a fost inclus în top zece tineri antreprenori care au primit o distincție pentru evoluția spectaculoasă în afaceri, aducând în prim-plan viziunea noii generații din businessul românesc.

Pentru al doilea semestru al anului 2015 Bittnet își propune să continue implementarea activităților stabilite în 2014 în strategia de PR și Comunicare, prin care să poziționeze compania ca lider al pieței de training IT din România, respectiv furnizor de servicii specifice integrării arhitecturilor IT (infrastructură de rețea, routing, switching, servere, datacenter, virtualizare, securitate, teleprezență sau wireless) și servicii de suport tehnic.

## PRIMUL SEMESTRU 1 DIN ISTORIE CAND COMPANIA A INREGISTRAT PROFIT BRUT.

Semestrul 1 2015 a fost prima dată în istoria companiei când am înregistrat un rezultat brut pozitiv (profit brut) la finalul primului semestru. În valori numerice, rezultatul brut la 30 iunie 2015 este cu peste 150.000 lei mai mare decât la 30 iunie 2014.

Aceasta se datorează înregistrării sumei de 632.697 lei ca și venituri din vânzarea acțiunilor proprii a sumei încasate de la Carpathia Capital în schimbul a 10% din acțiunile companiei, tranzacție realizată în vederea listării companiei pe piața AeRo.

Sumele atrase prin procesul de listare au ca destinație implementarea planului de dezvoltare al companiei - extinderea forței de vânzări, extinderea capacității tehnice, creșterea vizibilității Societății. Din punct de vedere contabil sumele cheltuite pentru aceste activități sunt tratate ca și cheltuieli operaționale. În schimb, sumele cu care activitățile au fost finanțate sunt înregistrate ca și venituri financiare.

Această situație generează un rezultat operațional negativ totodată cu o îmbunătățire a profitului brut înregistrat de societate.

## PR AND COMMUNICATION ACTIVITY

The main objective of the PR and communication strategies and campaigns implemented in the first semester of the current year was to increase the "Bittnet" brand awareness and to fundament into the mind of the public the key message: "Bittnet is the IT training market leader in Romania".

During the first semester of the fiscal year 2015, PR and communication activities had results in the form of appearances in written and online media in publications like: Ziarul Financiar, Bursa, Mediafax, Business-Magazin, Wall-street.ro, Forbes România, Cotidianul, Economica.net, Hotnews or Business24.ro as well as in televised apparitions for Digi24, TVR1 and TVR Internațional.

The PR and Communication campaigns have propelled the founder and CEO of Bittnet, Mihai Logofătu in the "Top 100 young managers from Romania" Catalog. During the Business Magazin Gala, event which took place on the 28th of May, organized by Mediafax Grup, one of the largest press trusts from Romania, Mihai Logofătu was included in the top 10 young entrepreneurs and received a distinction for their spectacular evolution in business bringing forward the vision of the new generation of businessmen in Romania.

For the second semester of the year 2015, Bittnet intends to continue implementing the PR and Communication strategies agreed upon in 2014, through which the company will be positioned as the IT training market leader, supplier of IT architecture integration services (network infrastructure, routing, switching, datacenter servers, virtualization, security, telepresence or wireless) and technical support services supplier.

## FIRST H1 IN OUR HISTORY WITH A GROSS PROFIT.

H1 2015 is the first time in the history of the company when we have recorded a positive result (gross profit) amt the June 30 Income Statement. In absolute values, the gross result at June 30 2015 is larger with more than 150.000 lei than the one recorded at June 30th 2014.

The positive result of the company is due to the registration of the amount of RON 632.697 as revenues from sales of own shares - the sum received from Carpathia Capital in exchange for 10% of company shares, transaction which took place in order to list the company on the AeRO market.

The sums received in the listing process were destined to support the implementation of the development plan for the company - extending the sales force, increase technical capacity, increase company visibility. From an accounting point of view the money spent on such activities is treated as operational expenses. On the other hand the sums with which activities were financed are registered as financial revenues.

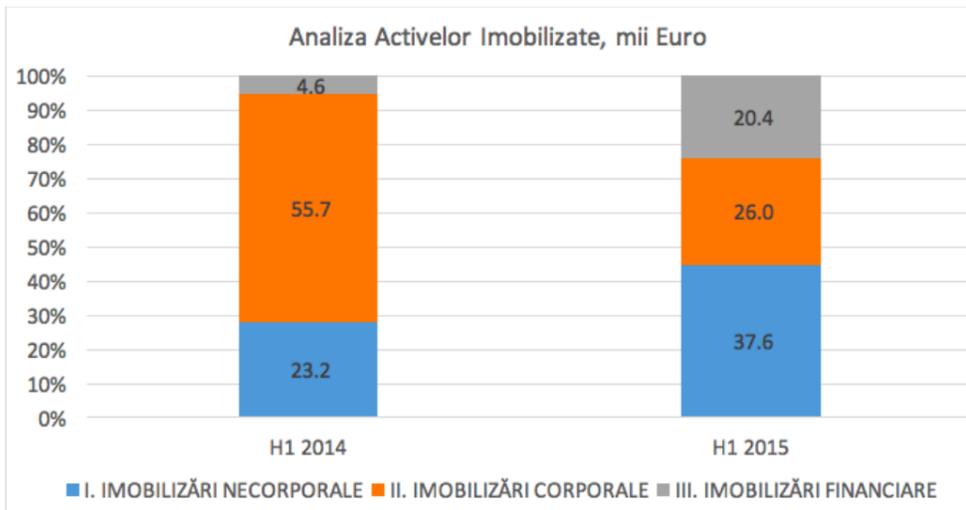
This situation generates a negative operational result at the same time with an increase in gross profit for the company.

## SITUAȚIA ECONOMICO-FINANCIARĂ

### ELEMENTE DE BILANT

#### Active imobilizate

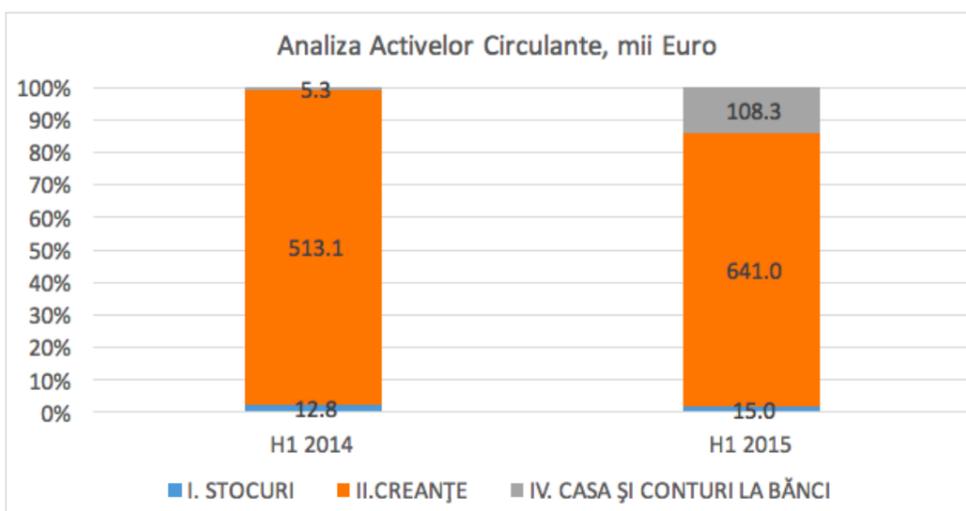
Imobilizarile au ramas la aceleasi valori cu primul semestru al anului 2014 (373.445 lei in 2015 versus 372.595 lei in 2014), singurele diferente inregistrandu-se in componenta acestora:



Evoluția negativă a imobilizărilor corporale se datorează scaderii valorii activelor cu amortizarea. Evoluția pozitivă a imobilizărilor necorporale se datorează finalizării investiției în sistemul de tip CRM - ERP. Evoluția pozitivă a imobilizărilor financiare se datorează înregistrării unui depozit colateral în valoare de 70.000 lei ca și garanție pentru creditul contractat de la Raiffeisen Bank în H2 2014.

#### Active Circulante

Valoarea totală a activelor circulante a crescut în H1 2015 față de H1 2014 cu o sumă de 1.027.798 lei. Structura activelor circulante a variat astfel:

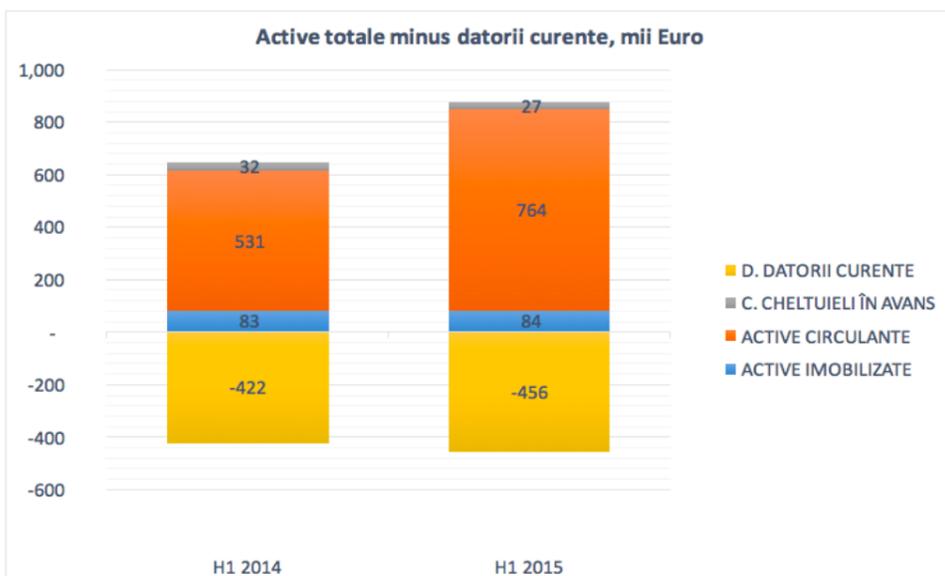


Diferența pozitivă înregistrată de disponibilitățile banesti lichide a provenit din activitatea curentă (incasarea facturilor emise către clienți, plata facturilor către furnizori) dar și din atragerea investiției de la fondul Carpathia Capital.

Diferența pozitivă înregistrată de creanțe a provenit din evoluția pozitivă a soldurilor de încasat de la clienți și evoluția negativă a soldurilor avansurilor plătite către furnizori.

#### Total Active Minus datorii Curente

În H1 2015 față de H1 2014, totalul activelor minus datorii curente a înregistrat o evoluție pozitivă de 857.910 lei, pe fondul creșterii mai pronunțate a activelor circulante (plus 1.027.798 lei) față de datoriile curente (plus 145.320 lei) și o scădere a cheltuielilor în avans (minus 24.077 lei).

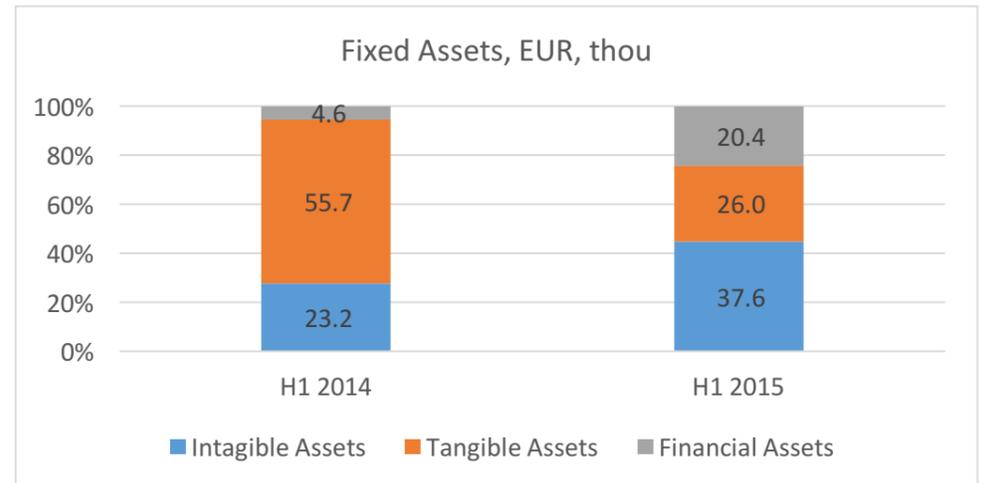


## ECONOMIC AND FINANCIAL POSITION

### ANALYSIS OF THE BALANCE SHEET

#### Fixed assets

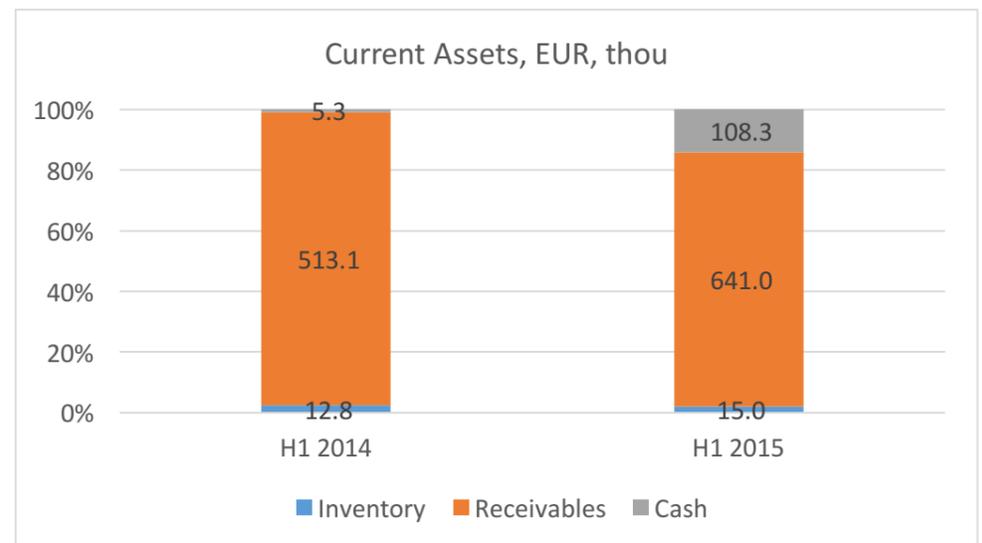
Fixed assets remained at same values compared to H1 of the year 2014 (373.445 RON in 2015 compared to 372.595 in 2014) the only difference being in their mix:



The negative evolution of the tangible fixed assets is due to the decrease of assets value with amortization. The positive evolution of non-tangible fixed assets is due to the finalization of the CRM - ERP type system investment. The positive evolution of financial fixed assets is due to the registration of a collateral deposit valuing 70.000 RON as warranty for the contracted credit from Raiffeisen Bank in H2 2014.

#### Current assets

The total value of current assets has increased in H1 2015 in comparison to H1 2014 with the sum of 1.027.798 RON. The structure of current assets has varied as follows:

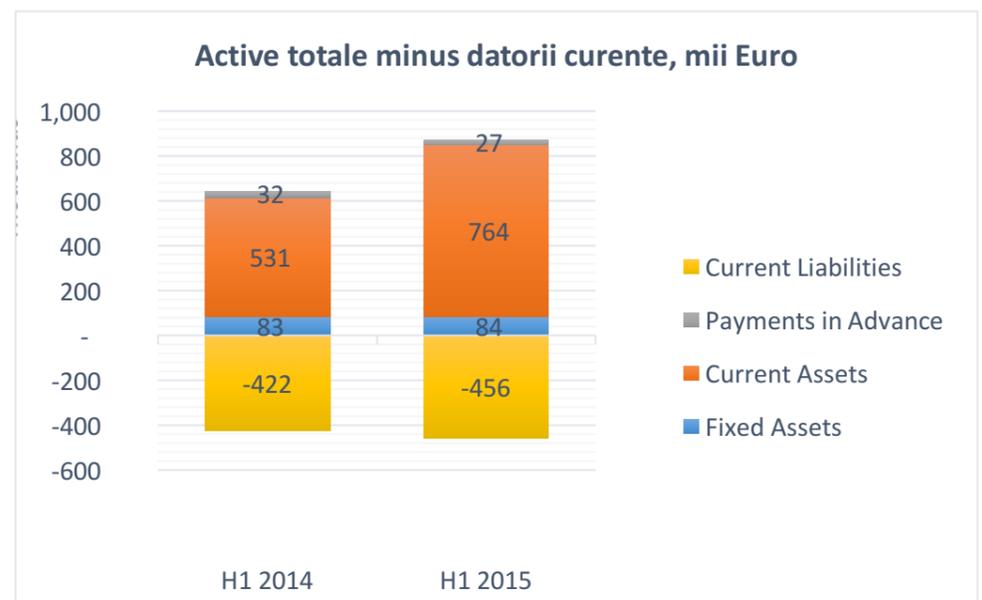


The positive difference in cash comes from current activity (cashing in invoices from clients, paying invoices to suppliers) but also from the investment from the investment fund Carpathia Capital.

The positive difference in receivables is due to the positive evolution of amounts owed by clients and the negative evolution of down-payments to suppliers.

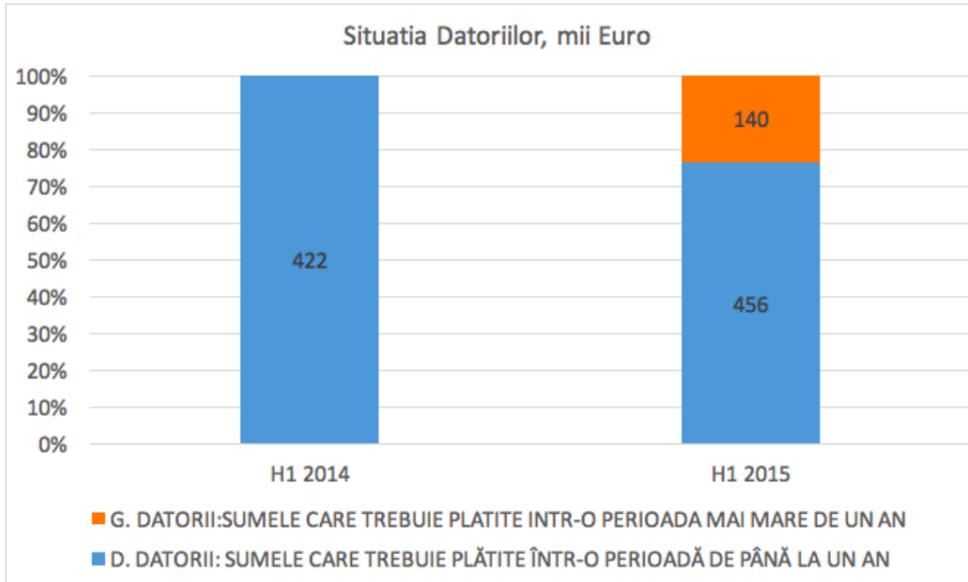
#### Total assets minus current debts

In H1 2015 compared to H1 2014, total assets minus current debts has registered a positive evolution of 857.910 RON because of a more pronounced growth of current assets (a plus of 1.027.798 RON) compared to current debts (a plus of 145.320 RON) and a decrease of advance down-payments (minus 24.077 RON).



Situatia Datoriilor Societatii

La finalul primului semestru al anului 2015, totalul datoriilor societatii se ridica la 2.651.176 lei, in crestere cu 767.129 lei fata de finalul perioadei similare din 2014.



Diferenta pozitiva se datoreaza contractarii a doua credite bancare cu termen de rambursare 2017 (credit initial 350.000 lei de la Raiffeisen Bank si credit initial in valoare de 350.000 lei de la ProCredit Bank in semestrul 2 al anului 2014). Valoarea totala de rambursat la 30 iunie 2015 pentru aceste doua credite era de 537.171 lei

Additional, datoriile curente au crescut cu 145.320 lei, in special datorita urmatoarelor evolutii semnificative in 2015 fata de 2014:

- impozit pe profit = +10.816 lei (semestrul 1 2015 a fost primul semestru din istoria companiei in care am inregistrat un EBIT pozitiv)
- tva de plata = +38.595 lei
- dividende de plata catre actionarii fondatori = +40.234 lei\*
- credite pe termen scurt = 152.708 lei (contractarea liniei de credit la NexteBank)
- datorii catre actionari = -84.667 (schimbarea inregistrarii din 'datorii curente' in 'datorii pe termen lung')

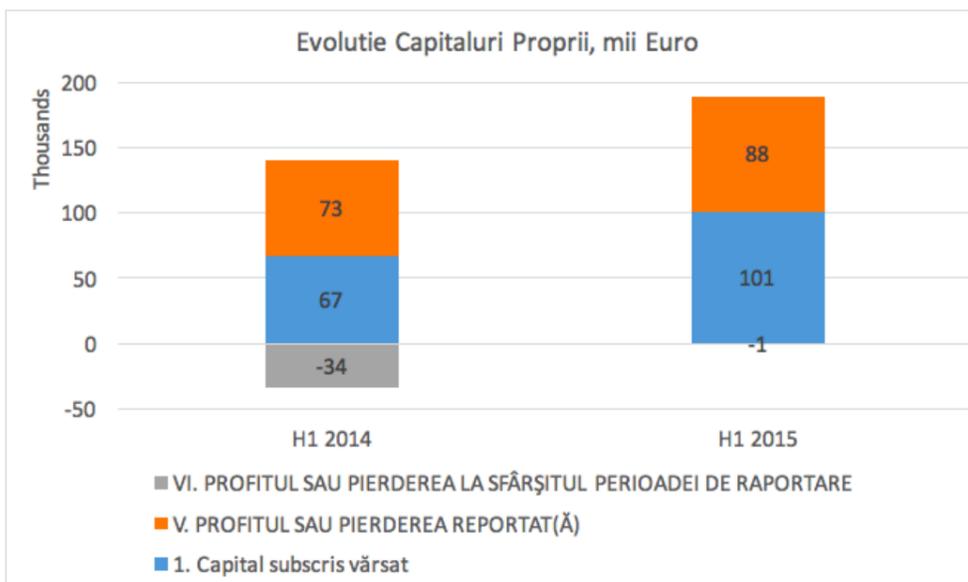
\* (in cursul operatiilor de transformare a actului constitutiv din societate inchisa in societate deschisa, pentru admiterea la tranzactionare pe AeRo, au avut loc mai multe operatii:

- majorarea capitalului social cu 150.438,3 lei, prin incorporarea profiturilor din anii fiscali 2007-2011, si o infuzie de capital din partea dlui Razvan Capatina
- decizia de a aloca pentru plata de dividende catre actionarii fondatori, din profiturile anilor 2007-2011, in valoare de 40.234 lei. Aceste sume au fost inregistrate ca datorie dar nu au fost platite pana la 30 iunie 2015.
- decizia de a amana plata datoriilor provenite din imprumuturile societatii de la actionarii fondatori. Aceasta a condus la schimbarea incadrarii - "datorii pe termen lung" fata de situatia anterioara cand erau inregistrate ca si "datorii curente"

Total Capitaluri Proprii

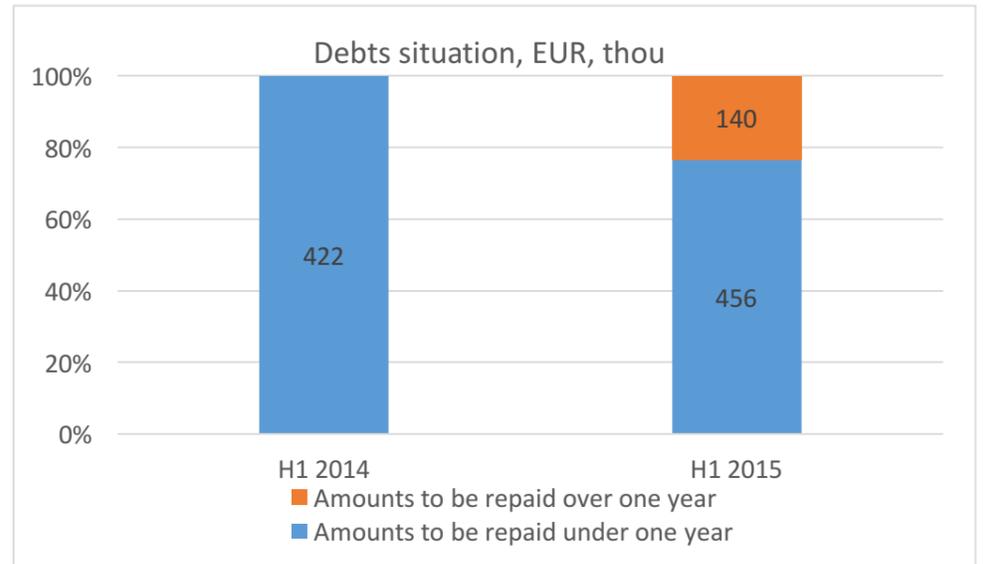
Fata de 30 iunie 2014, la finalul semestrului 1 al anului 2015, totalul capitalurilor proprii al societatii a inregistrat o crestere de 364.474 lei, datorata in principal urmatoarelor evolutii semnificative ale unor elemente componente:

- Capital subscris si varsat = +150.438 lei (majorarile de capital efectuate in vederea listarii)
- Profit raportat= + 68.254 lei
- Profitul la sfarsitul perioadei de raportare= + 145.063 lei



Organization's debt situation

At the end of the first semester of 2015, the organization's total debts amounted to 2.651.176 RON, an increase of 767.129 compared to the end of the same period in 2014.



The positive difference is due to contracting two bank credits with reimbursement deadline in 2017 (initial credit 350.000 RON from Raiffeisen Bank and initial credit of 350.000 RON from ProCredit Bank in the second semester of 2014). The total value remaining to be reimbursed at 30 June 2015 for these two loans was 537.171 RON.

Additionally, current assets have increased with 145.320 RON especially because of the following significant evolutions in 2015 compared to 2014:

- income tax = +10.816 RON (the first semester of 2015 was the first semester in the company's history in which we registered a positive value for EBIT)
- VAT to pay = +38.595 RON
- dividends owed to founding shareholders = +40.234 RON\*
- short-term credits = 152.708 RON (contracting of a credit line from NexteBank)
- debts to shareholders = -84.667 (changing the registration from "current debts" to "long-term debts")

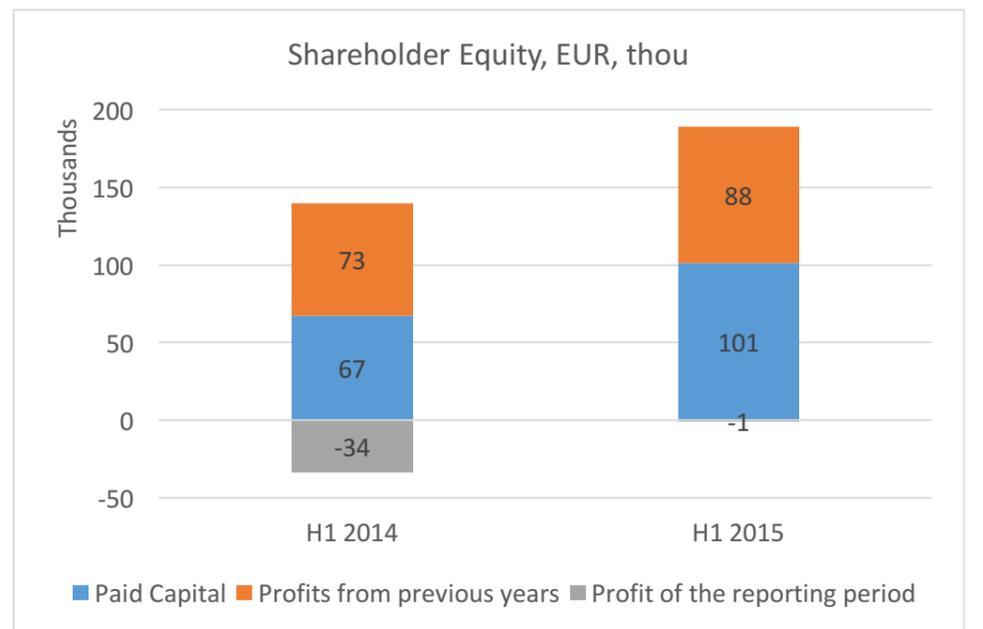
\*(during the operations of transforming the constitutive act of the organization from a private company to a public one, in order to be listed on the AeRO market, several operations took place:

- increase in social capital with 150.438,3 RON by incorporating the profits from the fiscal period 2007-2011 and a capital infusion from Mr. Răzvan Căpățină
- a decision to allocate a payment of dividends to the founding shareholders from the profits of the 2007-2011 period, valued at 40.234 RON. This sum was registered as a debt but the sum was not paid until 30th of June 2015
- a decision to postpone the payment of debts resulted from the company's loans from the founding shareholders. This led to the change in nature from "long-term debts" from the previous nature of "current debts"

Total shareholder equity

Compared to 30th of June 2014, at the end of the first semester of 2015, total own capital of the company registered an increase of 364.474 RON mainly due to the following significant evolution of these components:

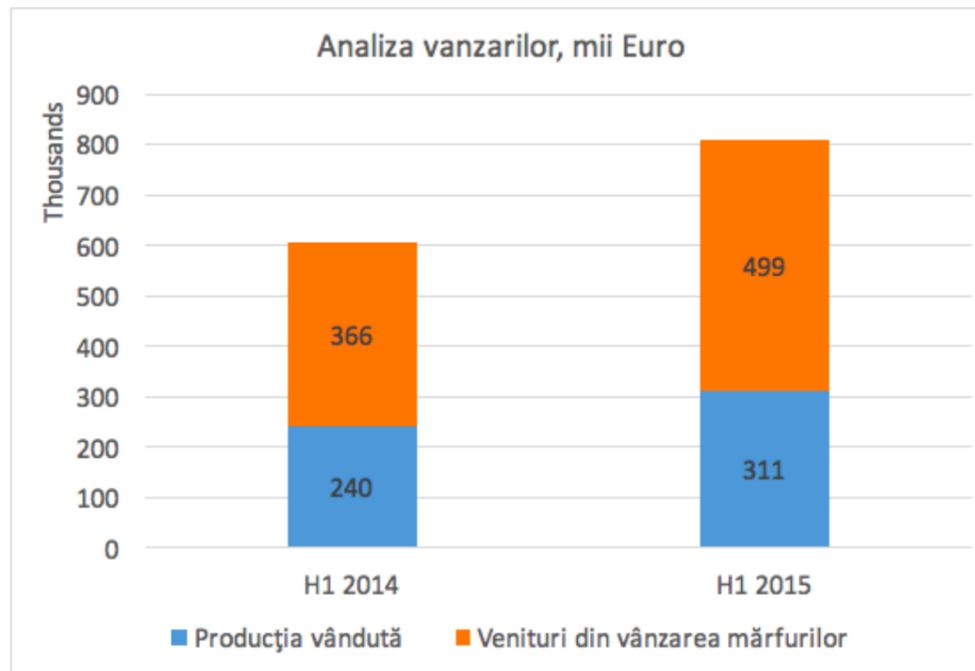
- subscribed and paid capital = +150.438 RON (increase in capital in order to list the company)
- Reported profit = +68.254 RON
- Profit at the end of the reporting period = 145.063 RON



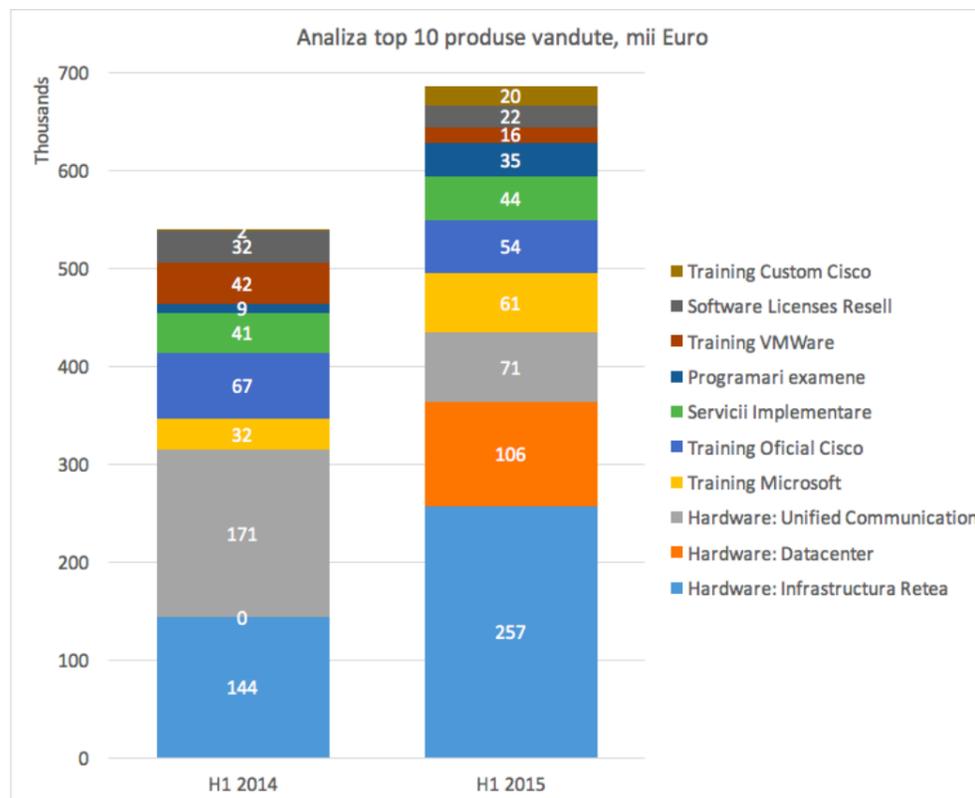
## CONTUL DE PROFIT SI PIERDERE

### Analiza Vanzarilor\*

Evolutia vanzarilor a fost una pozitiva, atat in zona de servicii prestate cat si in zona de revanzare marfuri:

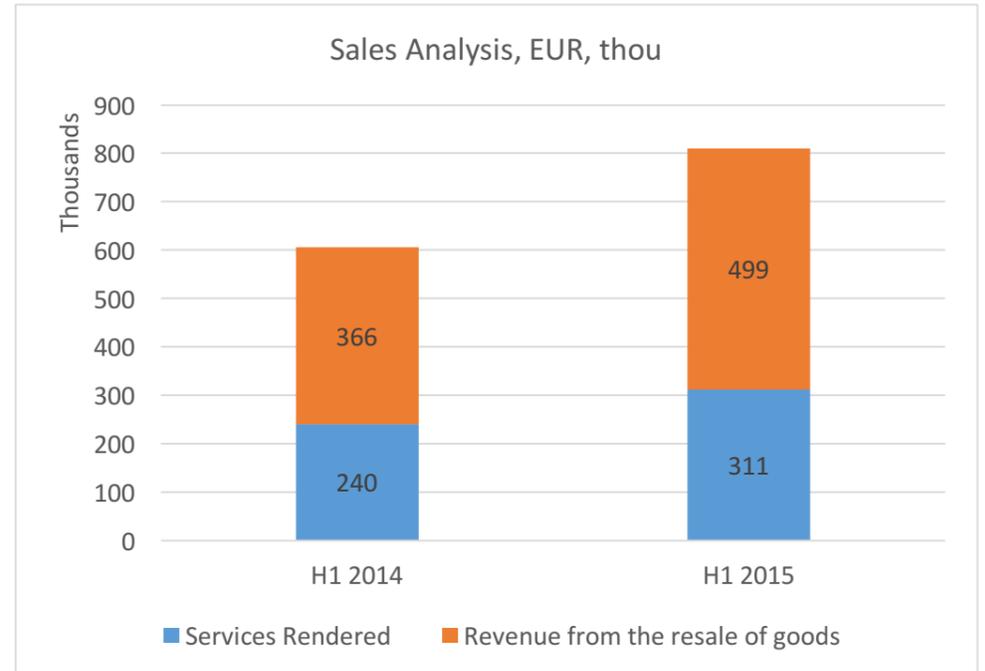


Pentru o mai buna intelegere a structurii vanzarilor, reproducem in continuare rezultatele primelor 10 cele mai vandute categorii de produse si servicii. Impreuna, aceste prime cele mai vandute produse si servicii totalizeaza 89% din cifra de afaceri a H1 2014 si 85% din cifra de afaceri a H1 2015:

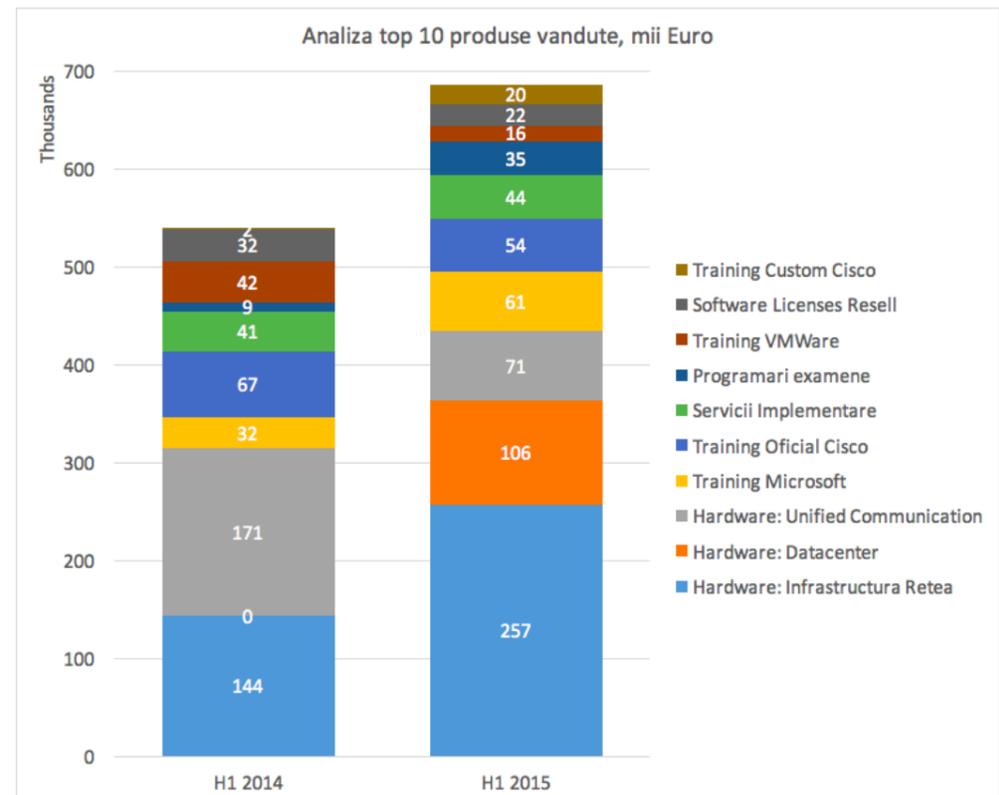


## PROFIT AND LOSS ACCOUNT ANALYSIS OF SALES\*

The evolution of sales was a positive one in the services area as well as in the resale of goods area:



For a better understanding of sales structure we will reproduce the results of the 10 best sold categories of products and services. Together these most sold products and services amount to 89% of revenues in H1 2014 and 85% in H1 2015:



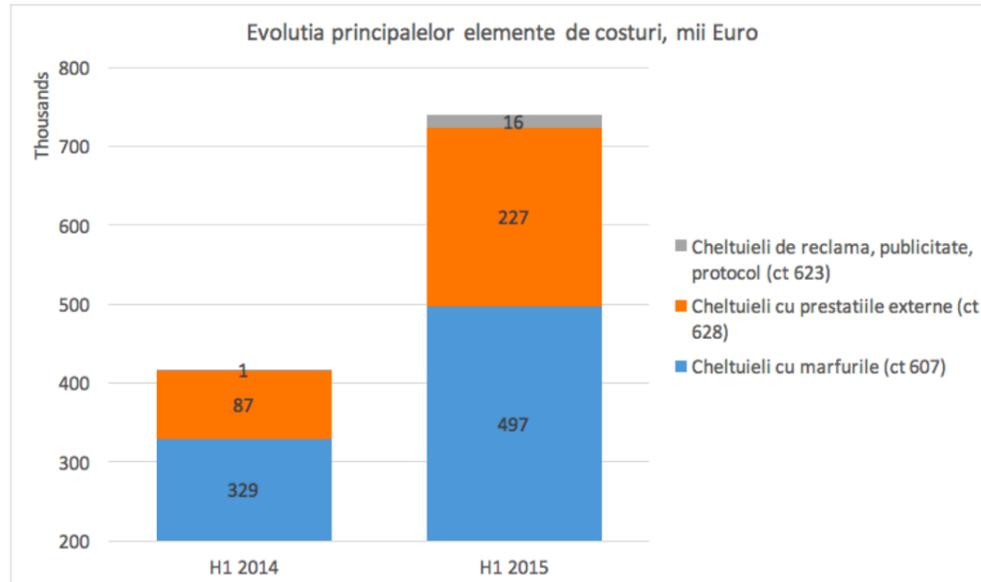
Produs sau serviciu	H1 2014	H1 2015
Hardware: Infrastructura Retea	143,815	256,757
Hardware: Datacenter	0	106,356
Hardware: Unified Communication	170,908	71,146
Training Microsoft	31,865	61,233
Training Oficial Cisco	67,350	53,777
Servicii Implementare	40,756	43,947
Programari examene	9,144	34,692
Training VMWare	41,655	16,431
Software Licenses Resell	32,368	21,548
Training Custom Cisco	1,731	19,694

Product or Service	H1 2014	H1 2015
Hardware: Network Infrastructure	143,815	256,757
Hardware: Datacenter	0	106,356
Hardware: Unified Communication	170,908	71,146
Training Microsoft	31,865	61,233
Official Cisco Training	67,350	53,777
Implementation Services	40,756	43,947
Exam scheduling	9,144	34,692
VMWare Training	41,655	16,431
Software Licenses Reselling	32,368	21,548
Custom Cisco Training	1,731	19,694

\*In primul semestru al anului fiscal 2014, compania a livrat un proiect atipic, recomandat de unul dintre partenerii nostri de tip redistributie, proiect pe care l-am exclus din calculele anterioare, deoarece este un proiect care difera semnificativ fata de restul de proiecte ale companiei. Daca am include acest proiect, randul "Hardware: Datacenter" pentru H1 2014 ar inregistra valoarea 412.841 euro, indicatorul "Venituri din vanzarea marfurilor - H1 2014" ar inregistra valoarea 778.369 euro, iar indicatorul "Cifra de afaceri neta - H1 2014" ar inregistra valoarea 1.018.525 euro

Elemente de costuri

Dintre elementele de costuri, prezentam in continuare elementele cu o pondere semnificativa:



Evolutia crescatoare a costului marfurilor este un element natural, corelat cu evolutia crescatoare a veniturilor din vanzarea marfurilor.

Evolutia crescatoare a cheltuielilor de reclama si publicitate se datoreaza punerii in executie a planului de dezvoltare al companiei, asa cum a fost detaliat in Memorandumul pentru Informare intocmit in vederea listarii societatii. Planul de dezvoltare al companiei identifica urmatoarele arii de actiune:

- largirea fortei de vanzari
- cresterea investitiei in marketing si PR
- consolidarea pozitiei de lider de piata in domeniul training IT prin extinderea continua a capabilitatilor tehnice (obtinerea de noi certificari, atragerea de noi membri in echipa tehnica, adaugarea de noi certificari si produse in portofoliu)

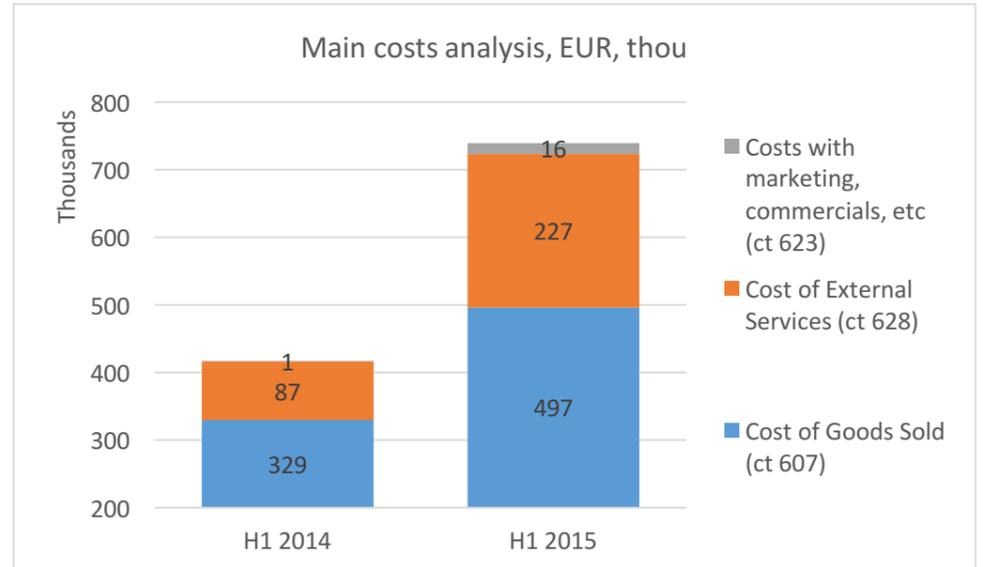
Evolutia crescatoare a cheltuielilor cu prestatiile externe se datoreaza urmatoarelor elemente cu contributie semnificativa:

- Servicii subcontractate pentru revanzare (se coreleaza cu evolutia pozitiva a veniturilor din servicii prestate): +243,710 lei
- Extindere echipa vanzari: +116,085 lei
- Taxa examene online - uz intern (extinderea certificatilor companiei): +74,304 lei
- Taxa examene online - revandute (se coreleaza cu cresterea veniturilor din programari examene online): +72,582 lei
- Servicii pentru uz intern: +58,473 lei
- Cheltuieli generate de listare: + 35,119 lei
- Participare la evenimente (parte din strategia de comunicare, marketing si PR): +23,567 lei

\*In the first semester of the fiscal year 2014, the company delivered an atypical project, recommended by one of our channel type partners, project which we excluded from the previous calculations because it is a project that significantly differs from the rest of the projects in which the company is engaged. If we were to include this project, the row "Hardware: Datacenter" for H1 2014 would register the amount 412.841 EUR, the indicator "Amounts from sale of goods - H1 2014" would register the value 778,369 EUR and the indicator "Net revenue - H1 2014" would register the value 1.018.525 EUR.

Costs elements

We present the cost elements with the most significant share in the total:



The ascending evolution of costs of goods sold is a natural element, correlated with the ascending evolution of revenues from sales of goods.

The ascending evolution of costs regarding publicity and advertising is due to the execution of the plan to develop the company as it was detailed in the Information Memorandum in order to list the company. The development plan for the company identifies the following areas of interest:

- increase the sales force
- increased investment in marketing and PR
- consolidating the IT training market leader position by continuously extending the technical capabilities (new certifications, new members of the technical team, new products and certifications added to the portfolio)

The ascending evolution of costs with external performance is due to the following elements with significant contribution:

- Subcontracted services for resale purposes (correlates with the positive evolution of revenues from performed services): +243,710 RON
- Increase of sales team: +116,085 RON
- Online exams costs - internal use (extending company certifications): +74,304 RON
- Online exams costs - resold (correlates with revenue increase from online exams scheduling): +72,582 RON
- Services for internal use: +58,473 RON
- Listing costs: +35,119 RON
- Participation at events (part of the communication, marketing and PR strategy): +23,567 RON

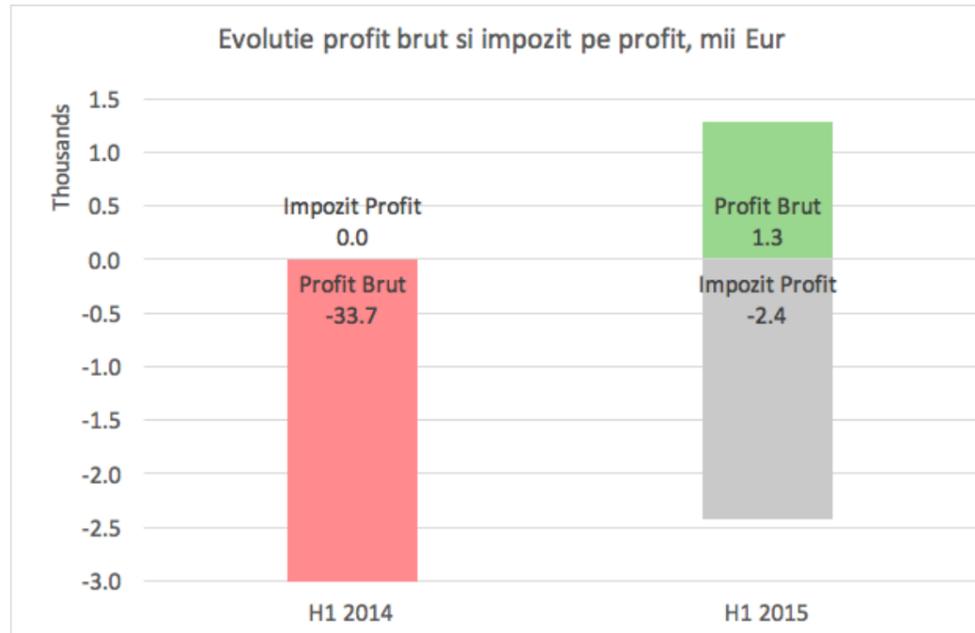
### Rezultatul financiar si Profitul Brut.

Rezultatul financiar pozitiv al societatii se datoreaza inregistrarii sumei de 632.697 lei ca si venituri din vanzarea actiunilor proprii - suma incasata de la Carpathia Capital in schimbul a 10% din actiunile companiei, tranzactie realizata in vederea listarii companiei pe piata AeRo.

Sumele atrase prin procesul de listare au ca destinatie implementarea planului de dezvoltare al companiei - extinderea fortei de vanzari, extinderea capacitatii tehnice, cresterea vizibilitatii Societatii. Din punct de vedere contabil aceste activitati sunt tratate ca si cheltuieli operationale. In schimb, sumele cu care activitatile au fost finantate sunt inregistrate ca si venituri financiare.

Aceasta situatie genereaza un profit operational negativ totodata cu o imbunatatire a profitului brut inregistrat de societate.

Din punct de vedere numeric al evolutiei fata de 30 iunie 2014, profitul brut inregistrat la 30 iunie 2015 este cu 155.879 lei mai mare:



### Profitul Net

Diferenta intre profitul brut si profitul net este data de cheltuielile cu impozitul pe profit. Impozitul pe profit se calculeaza fata de profitul impozabil. In calculul profitului impozabil anumite cheltuieli sunt nedeductibile fiscal (integral sau partial). Un exemplu care merita mentionat sunt cheltuielile cu inchirierea mijloacelor de transport si combustibilul aferent care nu sunt folosite de echipa de vanzari. In cazul inchirierii de mijloace de transport si alimentarii acestora cu combustibil pentru a asigura deplasarea la clienti a membrilor echipei tehnice (interventii, instalari, implementari, etc), aceste cheltuieli sunt deductibile doar in proportie de 50%. Acelasi tratament se aplica si cheltuielilor similare efectuate pentru deplasarea la clienti a administratorului societatii. Aceasta situatie conduce ca impozitul pe profit sa nu fie calculat ca procent din profitul brut, ci din profitul impozabil fiscal. In cazul perioadei de raportare cheltuiala cu impozitul pe profit a fost de 10.816 lei, conducand la o pierdere neta de 5.089 lei.

### Dividende declarate si platite

In cursul procesului de transformare a actului constitutiv din societate inchisa in societate deschisa, pentru admiterea la tranzactionare pe AeRo, au avut loc mai multe operatii printre care decizia de a aloca 40.234 lei pentru plata de dividende catre actionarii fondatori, din profiturile anilor 2007-2011. Aceste sume au fost inregistrate ca datorie dar nu au fost platite pana la 30 iunie 2015.

## CASH FLOW

Reproducem anexa care detaliaza fluxurile de trezorerie ale societatii:

Denumire indicator	Valoare
1. + Profit sau pierdere	- 5.089
2. + Amortizari și provizioane	76.797
3. - Variația stocurilor (-/+)	- 928.421
4. - Variația creanțelor (-/+)	- 398.624
5. + Variația datoriilor comerciale (-/+)	- 1.517.740
6. + Variația altor datorii (-/+)	- 60.724
<b>7. += Flux de numerar din activitatea de exploatare (A)</b>	<b>- 179.711</b>
8. - Investitii efectuate - total, din care:	79.753
<b>9. += Flux de numerar din activitatea de investitii (B)</b>	<b>- 79.753</b>
10. + Variația sumelor datorate instituțiilor de credit (=)-total, din care	
11. + Credite pe termen scurt (sub un an)	+ 135.315
12. + Credite pe termen mediu si lung	- 120.617
<b>13. += Flux de numerar din activitatea financiara (C)</b>	<b>+ 14.698</b>
14. - Variația altor elemente de activ (-/+)	+ 50.380
15. + Variația altor elemente de pasiv (-/+)	- 35.947
<b>16. += Flux de numerar din alte activitati (D)</b>	<b>- 86.327</b>
17. + Disponibilitati banesti la inceputul perioadei	<b>812.944</b>
<b>18. += Flux de numerar net (A+B+C+D)</b>	<b>- 331.093</b>
19. + Disponibilitati banești la sfârșitul perioadei	<b>481.851</b>

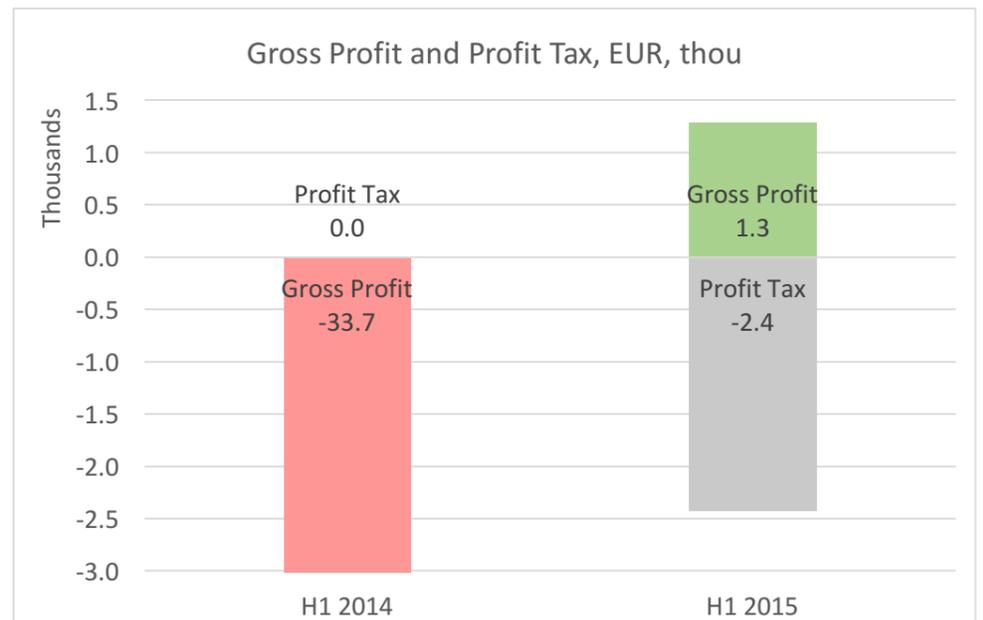
### Financial result and gross profit

The positive financial result of the company is due to the registration of the amount of RON 632.697 as revenues from sales of own shares - the sum received from Carpathia Capital in exchange for 10% of company shares, transaction which took place in order to list the company on the AeRO market.

The sums received in the listing process were destined to support the implementation of the development plan for the company - extending the sales force, increase technical capacity, increase company visibility. From an accounting point of view these sums are treated as operational expenses. On the other hand the sums with which activities were financed are registered as financial revenues.

This situation generates a negative operational profit at the same time with an increase in gross profit for the company.

From a numerical point of view the evolution from 30th of June 2014, gross profit registered on 30th of June 2015 is larger with 155.879 RON:



### Net Profit

The difference between gross profit and net profit represents the profit tax. Profit tax is calculated in relation to the (fiscally) taxable profit. In the calculation of taxable profits, certain expenses are not fiscally deductible (either partially or fully). A worthwhile example are expenses with renting cars and fueling them if those cars are not used by the sales team. In the case of renting cars and fueling them in order for the technical team to go to customers (interventions, implementations, installations, etc.) these expenses are deductible only in a proportion of 50%. The same treatment applies in the case of the company's administrator when going to visit clients. This leads to the situation in which the calculation of tax on profit not as a percentage of gross profit but from fiscally taxable profit. In the case of the reporting period, expenditures with taxes on profit wer 10.816 RON leading to a net loss of 5.089 RON.

### Declared and paid dividends

During the process of transforming the shareholder agreement from a closed organization into a listed one, in order to be admitted for trading on the AeRO market, several operations took place among which the allocation of 40.234RON as dividends owed to the founding shareholders from the profits of the period 2007-2011. This sum was recorded as owed, but was not paid until 30th of June 2015.

## CASH FLOW

We reproduce the annex illustrating the cashflows of the company.

Denumire indicator	Valoare
1. + Profit sau pierdere	- 5.089
2. + Amortizari și provizioane	76.797
3. - Variația stocurilor (-/+)	- 928.421
4. - Variația creanțelor (-/+)	- 398.624
5. + Variația datoriilor comerciale (-/+)	- 1.517.740
6. + Variația altor datorii (-/+)	- 60.724
<b>7. += Flux de numerar din activitatea de exploatare (A)</b>	<b>- 179.711</b>
8. - Investitii efectuate - total, din care:	79.753
<b>9. += Flux de numerar din activitatea de investitii (B)</b>	<b>- 79.753</b>
10. + Variația sumelor datorate instituțiilor de credit (=)-total, din care	
11. + Credite pe termen scurt (sub un an)	+ 135.315
12. + Credite pe termen mediu si lung	- 120.617
<b>13. += Flux de numerar din activitatea financiara (C)</b>	<b>+ 14.698</b>
14. - Variația altor elemente de activ (-/+)	+ 50.380
15. + Variația altor elemente de pasiv (-/+)	- 35.947
<b>16. += Flux de numerar din alte activitati (D)</b>	<b>- 86.327</b>
17. + Disponibilitati banesti la inceputul perioadei	<b>812.944</b>
<b>18. += Flux de numerar net (A+B+C+D)</b>	<b>- 331.093</b>
19. + Disponibilitati banești la sfârșitul perioadei	<b>481.851</b>

## ANALIZA ACTIVITĂȚII SOCIETĂȚII COMERCIALE

### PREZENTAREA ȘI ANALIZAREA TENDINȚELOR, ELEMENTELOR, EVENIMENTELOR SAU FACTORILOR DE INCERTITUDINE CE AFECTEAZĂ SAU AR PUTEA AFECTA LICHIDITATEA SOCIETĂȚII COMERCIALE, COMPARATIV CU ACEEAȘI PERIOADĂ A ANULUI TRECUT.

Fata de primul semestru al anului 2014, mediul de afaceri romanesc si contextul economic global au inregistrat cateva evenimente care ar putea influenta lichiditatea societatii, astfel:

- Bittnet adreseaza potentiali clienti care sunt companii mari si foarte mari, adesea multinationale, adesea cu operatiuni internationale. De asemenea, Bittnet are furnizori (pentru activitatea de integrator IT) companii multinationale, si expuse financiar pe mai multe piete. Contextul politic si economic global poate determina reduceri de bugete la clienti sau eliminarea / reducerea liniilor de credit din partea furnizorilor.
- Gradul mare de 'interoperabilitate' al jucatorilor din piata IT poate conduce la o criza de lichiditate care sa se extinda in intreaga piata in cazul in care anumiti jucatori semnificativi isi inceteaza activitatea sau platile, ca urmare a evolutiei nefavorabile a businessului sau contextului economico-politic in care acestia activeaza. Un astfel de scenariu ar putea sa afecteze Bittnet in mod indirect, prin crearea de dificultati fie partenerilor nostri de tip furnizori (ceea ce ar putea conduce la restrangerea conditiilor de credit comercial disponibil pentru Bittnet). Tot in mod indirect, un astfel de scenariu ar putea afecta Bittnet in cazul in care parteneri de revanzare ai companiei noastre ar avea probleme de lichiditate datorate legaturilor cu alti jucatori a caror activitate devine incerta.

#### Rate de lichiditate

Rata	Formula	H1 2014	H1 2015
Rata lichiditatii curente	Active circulante / Datorii curente	1.26	1.68
Rata lichiditatii rapide	(Active circulante - Stocuri) / Datorii curente	1.23	1.64

Imbunatatirea cu aproximativ o treime a ratelor de lichiditate in H1 2015 fata de H1 2014 se datoreaza cresterii mai rapide inregistrate de activiile circulante (+43% - detaliera la pagina 9) fata de datoriile curente (+ 7.7%).

Consideram important de mentionat ca in cazul unei societati de talia Bittnet Systems, exista o serie de factori de risc generata intocmai de dimensiunea curenta a societatii. In acest sens reproducem o lista de riscuri pe care investitorii trebuie sa le aiba in vedere in analiza companiei noastre:

#### Riscul de preț

Riscul de preț reprezintă riscul ca prețul de piață al produselor și serviciilor vandute de companie să fluctueze în așa măsură încât să facă neprofitabile contractele existente.

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

Compania tine sub control atent riscul fluctuatiei prețului la elementele de cost variabil prin următoarele acțiuni:

- compania nu opereaza cu stocuri, fiecare comanda la furnizori fiind plasata pe baza comenzilor primite de la clienți, astfel încât marja comercială este "locked in";
- compania cu are în derulare contracte cu prețuri fixe pentru livrari succesive pe perioade lungi de timp;
- compania nu depune oferte de acest tip la clienți. În cazul solicitării de astfel de oferte, compania include clauze de tip "limita de variatie a prețului".

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

- in cazul prețurilor fortei de munca (angajați sau subcontractori): compania nu are contracte pe termen lung, cu livrari succesive și prețuri fixe cu clienții, putand astfel oferta în orice moment tinand cont de situația curentă. Estimam ca o creștere a costurilor cu forta de munca va afecta similar intreaga industrie, nu doar Compania;
- din poziția de lider de piață în domeniul trainigului IT, compania poate obtine prețuri de vânzare mai bune decât concurența;
- elementul de cost fix cel mai important este chiria punctului de lucru din Bd. Iuliu Maniu 7-11. Acest contract este cu preț fix pana în Ianuarie 2017, iar prețul include utilitatile.

#### Riscul de curs valutar

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

- compania nu depune oferte de vânzare "cross currency" (oferte cu prețul de vânzare exprimat în alta valuta decât cel de achizitie);
- in cazul în care ni se solicita astfel de oferte, includem clauze de tip "limita de variatie";
- toate prețurile de vânzare din contracte sunt exprimate în valuta, cu facturarea în lei la cursul din data livrării;
- compania nu opereaza cu stocuri.

## ANALYSIS OF THE COMPANY'S ACTIVITY

### PRESENTATION AND ANALYSIS OF TRENDS, ELEMENTS, EVENTS OR UNCERTAINTY FACTORS WHICH AFFECT OR COULD AFFECT THE COMPANY'S LIQUIDITY POSITION, IN COMPARISON WITH THE SAME PERIOD OF THE LAST YEAR.

Compared to the first semester of the year 2014, the romanian business environment and global economic context recorder several events which could influence the company's liquidity as follows:

- Bittnet addresses potential clients which are large and very large companies, often multinationals, with international operations. Also, Bittnet has as suppliers (for the IT integrator activity) multinational companies, financially exposed on several markets. The global political and economic context can determine reduced budgets for clients or elimination / reduction in credit lines for suppliers.
- The high level of "interoperability" between the agents on the IT market can lead to a liquidity crisis which can extend to the entire market if certain significant players cease their activity or payments as a result of the unfavorable evolution of the business or political-economic context in which they activate. A scenario like this could indirectly affect Bittnet by creating difficulties between our supplier partners (which can lead to a limitation of commercial credit conditions for Bittnet). Also indirectly, a scenario like this can affect Bittnet if our resale partners have liquidity problems due to their connection with other players whose activity becomes uncertain.

#### Liquidity position

Ratio	Formula	H1 2014	H1 2015
Current ratio	Current assets/ Current liabilities	1.26	1.68
Quick ratio	(Current assets - Inventory) / current liabilities	1.23	1.64

The one third improvement in the liquidity ratios in H1 2015 versus H1 2014 is owed to the increase of Current Assets (+43% YoY - detailed on Page 9) which was more pronounced than the increase in Current Liabilities (only 7.7% increase YoY)

We consider important to mention that in the case of a company the size of Bittnet Systems, there are a series of risk factors generated because of the current size of the organization. Following is a list of risks that the investors need to take into consideration when analyzing the company:

#### Price risk

Price risk represents the risk that the price on the specific product or service market, offered by the company, may vary in such a way that existing contracts are no longer profitable.

This risk is consisted of two components: risk of price fluctuation that make up fixed costs for the project and risk of price fluctuation that make up variable costs of the project.

- The company carefully addresses the issue of price fluctuation at the level of variable costs by:
- The company does not operate with inventory, each order to the supplier is based on a firm demand from the client and as such the commercial margin is "locked in".
- The company does not have any contracts with fixed prices for successive deliveries over long periods of time.
- The company does not offer such contracts. In case of a demand for such a contract the company adds a "limit of price variation" clause.

The company carefully addresses the issue of price fluctuation at the level of fixed costs by:

- In the case of work force (employees or subcontractors): the company does not have any long term contracts with successive deliveries and fixed prices with clients and as such can offer at any time depending on needs. We estimate that an increase of costs regarding work force will similarly affect the industry not just the company.
- The leader position on the IT training market allows the company to obtain better prices
- The most important fixed cost is the rent for the bias point at Iuliu Maniu 7-11. This contract has a fixed price until January 2017 and the price includes utilities.

#### Exchange rate risk

An important element of the price risk is the exchange rate risk. The company aims to be neutral to the exchange rate risk. This is addressed by:

- The company does not make "cross currency" offers (offers in a different price either than the one in which it was bought).
  - In case of such a demand we include a "variation limit" clause in the contract.
  - All the selling prices from the contract are expressed in currency, with the billing in RON at the exchange rate from the date of the delivery.
  - The company does not operate with inventory.

### Riscul de lichiditate

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

### Riscul de credit

Riscul de credit reprezintă riscul ca debitorii Companiei să nu își poată onora obligațiile la termenul de scadență, din cauza deteriorării situației financiare a acestora. Compania este mai puțin expusă acestui risc datorită specificului produselor și serviciilor vandute, care se adresează către companii de anumite dimensiuni, cu o situație financiară deosebită.

Compania analizează noii clienți folosind unelte specializate (site-uri cu specific de analiză a bonității clienților) și are o procedură strictă privind documentarea comenzilor și prestării serviciilor sau livrării bunurilor.

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

### Riscul de cash flow

Riscul de cash flow reprezintă riscul ca societatea să nu își poată onora datoriile la scadență. În activitatea companiei, acest risc are două componente pe care le urmărim:

- “sincronizarea” scadențelor de încasare de la clienți a sumelor aferente vânzărilor din proiecte cu scadențele de plată către furnizori a sumelor aferente acelor proiecte. Procedurile de lucru ale companiei pun prioritate 0 pe principiul sincronizării scadențelor (termenul de încasare de la client să fie mai mic decât termenul de plată către furnizori) Această problemă are forma clauzelor “back to back” privind încasarea facturilor în cazul serviciilor subcontractate sau a comisioanelor de vânzări. Adicional, pentru a adresa situațiile în care termenele de plată solicitate de clienții cu mare putere de negociere nu pot fi susținute de furnizori, compania caută în mod activ și continuu soluții de finanțare precum scontarea facturilor, factoringul, etc. Spre exemplu, în cursul anului 2014 compania a avut la dispoziție și a accesat 3 facilități diferite de factoring fără regres de la 3 finanțatori diferiți.
- riscul dat de sezonitatea afacerii. Dat fiind specificul clienților pe care compania îi servește (companii care operează cu bugete anuale, planuri de investiții, etc), în industria de IT B2B se înregistrează o accelerare puternică a volumului de business în trimestrul 4. Pe de altă parte, capacitatea de livrare nu poate fi ușor redimensionată, astfel încât există riscul ca (în cazul unui trimestru 4 sub așteptări) compania să nu atingă pragul de profitabilitate sau să nu atingă țintele financiare propuse. Pe parcursul anului, această combinație de factori conduce la necesitatea unor linii de finanțare. Compania caută în mod activ extinderea finanțării bancare disponibile, atât pe termen lung, cât și pe termen scurt. Compania ia în calcul orice produs de finanțare pe termen lung, care să reducă riscul de cash flow. Mai mult, pentru anul 2015, compania intenționează să crească ponderea serviciilor de tip contracte de suport care generează venituri recurente lunare și implicit diminuează riscul dat de sezonitate.

### Riscul asociat cu persoane cheie

Succesul Companiei depinde până la un anumit nivel de capacitatea acesteia de a continua să atragă, să păstreze și să motiveze personal calificat. Businessul Bittnet se bazează pe ingineri cu o calificare înaltă și cu remunerație pe măsură, care se găsesc în număr restrâns și pot primi oferte de la concurență. În cazul în care Compania nu reușește să gestioneze în mod optim nevoile personalului, se poate ca acest lucru să aibă un efect advers material semnificativ asupra afacerii, a condițiilor financiare, a rezultatelor operaționale sau prospectivelor. Compania oferă pachete compensatorii atractive și cai de dezvoltare a carierei dinamice pentru atragerea, păstrarea și motivarea personalului experimentat și cu potențial. În mod particular, trendul de nearshoring (companii multinaționale muta în România activitățile de suport IT pentru organizația globală), aduce oportunități deosebite companiei noastre, dar prezintă și riscul ca giganti mondiali să dezechilibreze piața forței de muncă din IT, oferind castiguri dimensionate conform bugetelor și puterii de cumpărare din Vest, creând astfel o problemă cu stabilitatea forței de muncă și companiei noastre. În cursul primelor 6 luni ale anului 2015, în piața de IT s-a observat o migrare continuă și pronunțată a personalului între companii din domeniu. Până la 30 iunie 2015, Bittnet a continuat să înregistreze o fluctuație de personal atipic de mică pentru această industrie dar nu există garanții că această situație va continua. Unul din elementele cheie din strategia pentru 2015 - 2016 este construirea unui puternic brand de angajator, care să susțină activitatea de recrutare și menținere a unei echipe valoroase. În acest sens, compania a recrutat în H2 2015 o persoană pentru poziția de HR Manager, care va avea un rol important în dezvoltarea și propagarea culturii organizaționale a companiei.

### Riscul asociat cu clienții semnificativi

La 30 iunie 2015, structura clienților Companiei era foarte concentrată. Primii cinci clienți generau 59% din venituri.

- Partener “reseller” pt activitatea de integrare IT (pentru lanț magazine DIY) - 39%
- Client din sectorul telecomunicațiilor - 11%
- Client din sectorul centrelor de suport IT - 5%
- Client din sectorul telecomunicațiilor - 3%
- Client din sectorul “manufacturing” - 3%

Spre deosebire de H1 2014 când 4 din primii 5 clienți ca dimensiune au fost clienți pe proiecte de integrare (cifra de afaceri mai mare, marja brută mai mică), în semestrul 1 2015, 4 din 5 clienți au fost clienți exclusiv cu proiecte de servicii sau training, iar cel mai mare client a continuat o pondere semnificativă de servicii atașate proiectului de integrare.

### Liquidity risk

The liquidity risk is associated with owning immobilized or financial assets. The company's activity does not depend on owning financial and immobilized assets and transforming them into liquidities. The company's assets (equipment) is used in current activity (services). From the total assets the largest part consists of receivables and bank liquid. From this point of view, for the company, more important are the cash flow and credit risks.

### Credit risk

The credit risk represents the risk for the company's debtors to not be able to honor their obligations in due date because of financial problems. The company is less exposed to this risk because of the specific nature of its products and services which address companies of a certain size and with a sturdy financial situation.

The company analyzes new clients using specialized tools (specific sites with the capability of analyzing a client's reliability) and has a strict procedure and documentation for orders and delivery of goods and services.

Despite the above, the company has not identified a solution that completely eliminates the credit risk - this being one of the most important risks for a company of our size.

### Cash flow risk

The cash flow risk is associated with the fact that the company cannot honor its debts in due date.

In the company's activity this has two components which we closely follow:

- The synchronization of due date payments from our clients for a certain project with due date payments to the suppliers for that project. The company's procedures have a 0 priority for this synchronization (the due date for our client to be sooner than the due date to our supplier). This problem picks up on the form of back-to-back clauses when it comes to receiving invoices for subcontracted services or paying sales commissions. Additionally in order to address the issue in which clients with a strong negotiating power require due dates which the suppliers cannot hold, we actively look for solutions like factoring. As an example during 2014 the company had available and accessed 3 different facilities without regress from 3 different financiers.
- The risk of business seasonality. Because of the specific nature of the clients which the company addresses (companies which operate on an annual budget, investment plans etc.), in the B2B IT industry segment, we noticed an increase in the volume of business in the fourth quarter. On the other hand the delivery capacity cannot easily be re-dimensioned and as such in case of a less-than-expected fourth quarter there is the risk for the company's profitability to not reach the set goals. Throughout the year this leads to the necessity of financing lines. The company actively seeks the extension of financing from banks in both short and long run. The company takes into account any financing tool for the long run which reduces the risk of cash flow. More so, the company desires to increase the volume of support services for 2015, which bring a constant monthly revenue which in turn reduces the “seasonal” risk.

### Risk associated with key individuals

The Company's success depends to a significant degree on its ability to continue to attract, retain and motivate qualified personnel. Bittnet's business relies on highly qualified and adequately compensated engineers, which are limited in number and might receive position offers from competition. The Issuer's failure to manage its personnel needs successfully could have a material adverse effect on the business, financial condition, results of operations or prospects. The Company offers attractive compensation packages and dynamic career paths in order to attract, retain and motivate experienced and promising personnel.

In particular, the nearshoring trend (multinationals which move their IT support activity in Romania for the global organization) brings important opportunities to our company but also presents the risk that global giants unbalance the IT labor market by offering wages dimensioned to their own budgets and buying power from the West, creating a problem regarding labor equilibrium within our company. During the first 6 months of 2015, in the IT labor market a continuous and intense migration trend between companies could be observed. Until 30th of June 2015, Bittnet has registered an unusual small fluctuation of personnel for this industry but there are no guarantees that this trend will hold. One of the key strategic elements for 2015-2016 is to build a strong employer brand which will sustain the recruiting activity and maintain a valuable team. As such, the company has recruited a person for the position of HR Manager in H2 2015, which will hold an important role in developing and propagating the organizational culture of the company.

### Risk associated with significant clients

At 30th of June 2015, the company's client structure was very concentrated. The first five clients generated 59% of revenues.

- Reseller partner for integration projects (for DIY chainstore) - 39%
- Customer from the telecommunications sector - 11%
- Customer from the IT support services sector - 5%
- Customer from the telecommunications sector - 3%
- Customer from the “manufacturing” sector - 3%

Unlike H1 2014, when 4 out of the first 5 customers represented integration projects (high revenue but smaller gross margin), in the first semester of 2015, 4 out of 5 customers represented services or training projects. Furthermore, the largest customer had a significant portion of services attached to the integration project.

La 30 iunie 2014 situatia concentrarii clientilor arata astfel:

- Client din sectorul telecomunicatiilor - 22%
- Companie de leasing operational pentru client din "manufacturing"
- Companie de programare soft / jocuri -5%
- Client din sectorul centrelor de suport IT - 5%
- Client din secotrul "manufacturing" -5%

Structura clienților este dominată de companii din sectorul IT (cu patru din cinci cei mai mari clienți). O structură a clienților foarte concentrată poate da naștere riscului asociat cu o posibilă pierdere a unuia dintre clienții importanți. Pierderea unui client semnificativ poate afecta negativ nivelul veniturilor și al profiturilor raportate de Companie. Compania lucrează în mod activ la dezvoltarea de noi parteneriate care să ofere o dispersie a acestui risc.

#### Riscul asociat cu drepturile asupra mărcii înregistrate

Marca înregistrată „Bittnet Systems” este deținută de o terță parte care are o legătură personală cu managementul Companiei (în continuare denumit licențiatorul). În 2010, Bittnet a semnat un acord conform, în baza căruia Compania poate utiliza marca înregistrată, platind pentru aceasta un procent din valoarea cifrei de afaceri generată într-un an.

Contractul a fost semnat pe o perioadă de 10 ani (pană în 2020) și nu include nici o perioadă de notificare pentru terminarea acestuia. Acordul conține penalități contractuale, conform cărora pentru fiecare zi de întârziere a plăților există o dobândă egală cu 0,1% din valoarea plății.

Prevederile contractuale menționate mai sus pot determina anumiți factori de risc pentru activitățile Companiei. Din cauza modalității de calcul a plăților, o creștere a veniturilor va determina o creștere a valorii plăților către licențiator. Mai mult decât atât, o creștere a sumelor de plată pentru utilizarea mărcii înregistrate va determina micșorarea impactului levierului operațional și a profiturilor raportate de Companie.

După cum este menționat în Codul Civil Românesc, deoarece nu este precizat nici un termen de notificare a rezilierii, licențiatorul poate termina contractul și poate revoca dreptul de folosință al mărcii într-o perioadă rezonabilă de timp (care înseamnă minimum 15 zile).

Compania lucrează la o versiune actualizată a acestui contract, pentru a asigura o perioadă mai mare de notificare a încetării contractului în cazul deciziei unilaterale a licențiatorului.

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

Obiectivul strategic al Companiei este de a dezvolta în mod continuu relațiile cu clienții. Nu poate fi exclusă posibilitatea ca Bittnet să nu fie capabilă să extindă baza curentă de clienți sau posibilitatea ca relațiile cu clienții existenți să se deterioreze. Există de asemenea și riscul ca Societatea să nu fie capabilă să îndeplinească alte elemente din strategia pe care și-a definit-o, adică: largirea forței de vânzări, stabilirea unui birou local în unul dintre principalele orașe ale țării, consolidarea poziției de lider pe piața de Training IT, extinderea bazei de clienți și furnizarea de training-uri pentru un număr mai mare de potențiali clienți, iar dezvoltarea și crearea de parteneriate strategice cu firme cu profile similare sau complementare nu se vor dovedi de succes. Pentru a reduce acest risc, Compania intenționează să extindă oferta de produse și servicii și să îmbunătățească activitățile de marketing.

#### Riscul asociat cu realizarea prognozelor financiare

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

#### Riscul asociat cu ratele dobanzilor

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

#### Riscul asociat cu listarea acțiunilor Companiei pe piața AeRO - prețul viitor pe acțiune și lichiditatea tranzacțiilor

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

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

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

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

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

At June 30th 2014, the situation of customer concentration looks like this:

- Customer from the telecommunications sector - 22%
- Company of leasing operational for client from "manufacturing"
- Software (gaming) company -5%
- Customer from the IT support services sector - 5%
- Customer from the "manufacturing" sector -5%

The client structure is dominated by companies from the IT sector (with 4 out of the biggest 5 clients). A very concentrated client structure can lead to a risk associated with the possible loss of one of the important clients. The loss of an important client can negatively affect the levels of revenue and profits for the company. The company is actively working on developing new partnerships in order to disperse this risk.

#### Risk associated with the rights to the trademark

The „Bittnet Systems” trademark is owned by a third party related personally to the Company’s management (hereinafter also referred to as licensor). In 2010 the Issuer signed an agreement under which the Company can use the trademark by paying a percentage of turnover value generated in a given year.

The agreement was signed for 10-year length period (until 2020) and does not include and terms of notice for dismissal. The agreement contains contractual penalties, according to which for each day of delay in payments there are interest charged equal to 0,1% of payment value.

The aforementioned contractual provisions impose several risk factors on Company’s activities. Due to the payment calculation method the increase in revenues will lead to higher value of payments made to the licensor. Moreover increased payments for usage of trademark will lower the impact of operational leverage and profits reported by the Company. As stated in Romanian Civil Code, because there are no terms of notice for dismissal, the licensor can terminate the contract and revoke the Company’s rights to the usage of trademark within a reasonable period (which means minimum 15 days).

The Company is currently working on a updated version of the contract, to ensure a longer cancellation notice in the case of unilateral decision of the licensor.

#### Risk associated with realization of business development plan

The Issuer’s strategic objective is to continuously develop relationships with clients. It cannot be excluded that the Issuer will not be able to expand the current client base and that the relationships with existing customers will be deteriorating. There is also risk that the Issuer will not be able to perform other elements of the strategy, that is: the expansion of sales team, launching a new local office in one of the main Romanian cities, strengthening the position of a leader of the IT Training market, expanding the customer base and to provide trainings to more potential customers, development and creation of strategic partnerships with companies of similar or complementary profiles will not be successful. In order to reduce the aforementioned risk the Issuer’s Board intends to extend the product and services offer and improve marketing activities.

#### Risk associated with realization of the financial forecasts

Financial forecasts assume successful implementation of a growth strategy based on existing resources and business units. However, there is risk associated with the realization of the financial forecasts. Forecasts were created with due diligence, however they were not verified by the auditor. The actual data reported in future periodic reports may differ from forecasted values as a result of unforeseen factors in the environment of the Company. The Issuer will provide information according to the possibility of realization of financial forecast in each quarterly report.

#### Risk associated with interest rates

The Company is exposed to the risk of interest rate increase due to the raised credits and loans. Any increase in interest rates will be reflected as an increase of financial costs. The Company regularly monitors the market situation to predict the risk associated with interest rates.

#### Risk associated with the listing of the Company on the AeRO market - future price per share and transaction liquidity

The price of shares and the liquidity of transactions for companies listed on the AeRO market depend on the number and size of the buy and sell orders placed by investors. There can be no guarantee regarding the future price of shares and their liquidity after the debut on the AeRO market for the Company. There is no guarantee that after an investor has bought shares of the company he can sell them at a satisfying level of price.

#### Risk associated with direct investment in shares

Shareholders should be aware of the risk associated with direct investment in shares which is greater than the risk associated with public securities or shares in an investment fund, mainly because of the volatility and unpredictable nature of share prices, in both short and long-term.

#### Risk associated with changing law and tax in Romania

Changes in the Romanian legal or tax systems may affect the economic activity of the Issuer. Changes related to the adjustment of the Romanian legislation to EU regulations may affect the legal environment of business activity of the Issuer and its financial results. Lack of consistent rules and protracted procedure for obtaining administrative decisions may also restrict further development of the Issuer. In order to minimize the risk the Company regularly analyzes the changes in these regulations and their interpretations.

## PREZENTAREA ȘI ANALIZAREA EFECTELOR ASUPRA SITUAȚIEI FINANCIARE A SOCIETĂȚII COMERCIALE A TUTUROR CHELTUIELILOR DE CAPITAL, CURENTE SAU ANTICIPATE (PRECIZÂND SCOPUL ȘI SURSELE DE FINANȚARE A ACESTOR CHELTUIELI), COMPARATIV CU ACEEAȘI PERIOADĂ A ANULUI TRECUT.

În cursul semestrului 1 a fost finalizată implementarea de sisteme informatice integrate Microsoft Dynamics: CRM și NAV. În cursul anului 2014, Bittnet a decis migrarea către sistemul de gestiune a relațiilor cu clienții (CRM - customer relationship management) oferit de compania americană Microsoft, sistem numit Dynamics CRM Online. Migrarea a fost decisă pe baza analizei de tip "TCO" (total cost of ownership) - care avantajează sistemul Microsoft Dynamics versus sistemul anterior Salesforce.com. În plus, sistemul Dynamics CRM online ne-a permis implementarea a multiple funcționalități care să asiste în mod proactiv echipa de vânzare în activitatea lor profesională. Este vorba în special despre automatizarea procesului de vânzare, sub forma unui flux de tipul NEXT / NEXT / NEXT, care ne asigură că fiecare membru al echipei de vânzări urmează aceiași pași, obține din relația cu clienții un set predefinit de informații, și poate genera o ofertă completă în maximum 8 secunde.

Nu în ultimul rând, sistemul de tip CRM de la Microsoft ne-a permis și adoptarea unui nou sistem de tip ERP (Enterprise Resource Planning), tot de la compania americană Microsoft. Acest sistem - Microsoft Dynamics NAV - permite reproducerea tuturor funcționalităților sistemului anterior (emiterea de facturi către clienți, înregistrarea de facturi de la furnizori, urmărirea încasărilor și plăților pe proiecte - centre de profit - ) și, în plus, permite producerea direct din sistem a situațiilor contabile, eliminând astfel 'dublarea' informației în sistemul companiei de contabilitate externalizate. Noul sistem permite reducerea timpilor de lucru pentru procesarea extraselor prin importarea automată, reducerea timpilor de procesare a comenzilor către furnizori prin automatizarea procesului de achiziție, ca urmare a procesului de vânzare, permite corelarea automată a seriilor produselor cumpărate prin facturile de achiziție cu livrările la clienți aferente facturilor de revânzare, etc.

În plus, noul sistem ERP este complet integrat cu sistemul CRM, astfel încât se elimină dublarea informațiilor de facturare, se elimină riscul de erori umane între departamentul de vânzări și cel de facturare și se asigură integrarea real-time la nivel de proiecte (centre de profit).

Investiția s-a ridicat la o sumă totală de 37.500 euro și a fost realizată din fonduri proprii.

Pentru semestrul 2 al anului fiscal 2015, compania previzionează cheltuieli de capital în valoare de sub 7.000 euro, majoritatea constituind bugetul proiectului de migrare al website-ului către o nouă platformă, care să asigure o mai bună prezență în mediul online al companiei, și totodată, o ușurare a procesului de management al conținutului site-ului în timp real, pentru a susține în viitor campaniile de marketing ale companiei.

## PREZENTAREA ȘI ANALIZAREA EVENIMENTELOR, TRANZACȚIILOR, SCHIMBĂRILOR ECONOMICE CARE AFECTEAZĂ SEMNIFICATIV VENITURILE DIN ACTIVITATEA DE BAZĂ. PRECIZAREA MĂSURII ÎN CARE AU FOST AFECTATE VENITURILE DE FIECARE ELEMENT IDENTIFICAT. COMPARAȚIE CU PERIOADA CORESPUNZĂTOARE A ANULUI TRECUT.

Fata de semestrul 1 al anului 2014, în perioada de raportare, Societatea a observat următoarele evenimente și tendințe care pot afecta semnificativ veniturile Societății:

### O mobilitate crescută în forța de muncă din domeniul IT

La nivelul tuturor partenerilor noștri de afaceri (clienți, furnizori) existenți și potențiali am observat schimbări în rândul personalului cu care Societatea interacționează. Relațiile construite cu partenerii de afaceri se bazează (ca în orice proces de vânzare B2B) pe relații interumane construite în timp între 'actorii dialogului comercial'. Aceste schimbări pot afecta veniturile societății în două moduri:

- Relațiile cu clienții pot suferi prin pierderea contactului sau a încrederii dobândite de-a lungul anilor de livrări de calitate odată cu schimbarea persoanelor de legătură cu care Societatea a dezvoltat relații, situație care poate produce prelungirea proceselor de achiziție, amânarea derulării unor proiecte, sau trecerea prin noi procese de achiziție, toate având potențial de a influența negativ veniturile societății.
- Relațiile cu furnizorii pot deveni mai greoaie odată cu schimbarea persoanelor de contact din cadrul societăților furnizor, ceea ce poate afecta negativ veniturile societății datorită întâzierii în setarea proiectelor, sau chiar a imposibilității contractării unor proiecte, datorită lipsei de reacție a unor furnizori.

În semestrul 1 2015, nu am observat materializarea acestor riscuri în relația cu compania noastră. În schimb, această tendință poate genera și influențe pozitive asupra veniturilor companiei, prin ușurarea deschiderii relațiilor cu noi parteneri (clienți, furnizori) odată cu angajarea de către aceștia a unor persoane cu care Societatea a obținut deja relații de încredere și colaborare reușită.

## PRESENTATION AND ANALYSIS OF THE EFFECTS ON THE COMPANY'S FINANCIAL POSITION OF ALL CAPITAL EXPENDITURE, EITHER CURRENT OR ANTICIPATED (BY MENTIONING THE PURPOSE AND THE SOURCE OF FINANCE FOR THE EXPENDITURE), IN COMPARISON WITH THE SAME PERIOD OF THE LAST

During the first semester the implementation of integrated information systems Microsoft Dynamics CRM and NAV was completed. The migration was chosen based on the TCO (total cost of ownership) analysis - which proved to favor the Dynamics CRM online system compared to the Salesforce.com one. Additionally the Dynamics CRM online system allowed us to implement multiple functionalities which can proactively assist the sales team in their professional activity. The main focus was to create an automated process for sales based on a NEXT/NEXT/NEXT flux which guarantees that each member of the sales team follows the same steps, obtains a predefined set of information from clients and generates a complete offer in a maximum of 8 seconds.

Last but not least, the CRM system from Microsoft allowed the company to adopt a new ERP (Enterprise Resource Planning) system, also from the Microsoft company. This system - Microsoft Dynamics NAV - allows the replication of all the functionalities of the previous system (issue invoices to clients, register invoices to suppliers, overview of payments and earnings for projects (profit centers)) as well as allow the issuing of financial statements directly from the system eliminating the "doubling" of the information in the externalized book-keeping company. The new system reduces the work time required to process excerpts through automated import, reduce processing time for orders issued to suppliers by automating the acquisition process and allows the automated correlation of the series of bought products through invoices with the deliveries to the clients associated with the resale invoices etc.

Also, the new ERP system is completely integrated with the CRM system, thus eliminating the "doubling" of invoice information, the risk of human error between the sales and the billing departments and assures real-time integration for projects (profit centers).

The investment was valued at a total of 37.500 EUR and was made from own funds.

For the second semester of the fiscal year 2015, the company expects capital expenditures of less than 7.000 EUR, most of these expenditures representing the budget of migrating the website to a new platform, which will allow for a better presence in the online environment and at the same time, eases the process of managing the website's content in real time in order to support the future marketing campaigns of the company.

## PRESENTATION AND ANALYSIS OF THE EVENTS, TRANSACTIONS, ECONOMIC CHANGES WHICH SIGNIFICANTLY AFFECT THE INCOME GENERATED BY THE MAIN ACTIVITY. MENTION OF THE EXTENT TO WHICH THE INCOME HAS BEEN AFFECTED BY EACH ELEMENT IDENTIFIED. COMPARISON WITH THE SAME PERIOD OF THE LAST YEAR.

Compared to the first semester of 2014, in the reporting period, the organization has observed the following events and trends that can significantly affect revenues:

### An increased mobility of the work force from the IT field

At the level of all our existing and potential business partners (clients, suppliers) we noticed changes regarding the people with which the organization interacts. Relations built with our partners are based (as in any B2B sales process) on interhuman relations which are built in time between the actors in the "commercial dialogue". These changes can affect the revenues of the company in two ways:

- Customer relations can suffer through the loss of contact or trust resulted from the years of high quality deliveries with the change of the contact person that the organization build a business relation, which can lead to an increase in the acquisition period, delay in projects or going through new sales processes all of which have a negative influence on revenues
- Supplier relations can become slow with the change of the contact person within the supplier society which can negatively affect the organization's revenues because of delays in setting projects or even an impossibility of contracting new projects due to lack of reaction from the suppliers

In the first semester of 2015, we did not see these concerns materialize in the case of our company. On the other hand, these tendencies can have a positive influence on the company's revenues by easing the tying of relations process with new partners (clients, suppliers) once said partners hire new people with which the company already has good relations

Contextul general de incertitudine / instabilitate economica si politica

In randul clientilor existenti si potentiali ai Societatii am remarcat in primul semestru o reticenta produsa de contextul economic global: companii ale caror venituri la nivel global au fost afectate de scaderea pretului petrolului, companii ale caror venituri la nivel global au fost afectate de situatia din Rusia, etc. Aceste companii tind sa amane contractarea proiectelor bugetate pentru anul 2015, ceea ce poate afecta negativ veniturile societatii.

In randul furnizorilor existenti si potentiali ai Societatii am remarcat in primul semestru o scadere a disponibilitatii de finantare a proiectelor, datorata de probleme intampinate :

- de catre societatile mama datorita expunerii la evenimentele din Grecia
- de societatile mama datorita expunerii fata de piata din Rusia
- de catre societatile locale ca urmare a expunerii fata de companii romanesti care au inregistrat probleme de lichiditate.

Aceasta scadere a disponibilitatii de finantare a proiectelor a condus Societatea la imposibilitatea de a contracta un proiect semnificativ in cursul S1.

Societatea cauta in mod activ parteneri de finantare alternativi pentru a putea adresa acest trend, privind cu interes potentialul de a creste cota de piata prin contractarea unor proiecte pe care alti concurenti nu le vor putea contracta.

Trendul de nearshoring

Odata cu mutarea catre Romania a centrelor de operatiuni in domeniul IT a mai multor companii multinationale, compania noastra se bucura de o oportunitate dubla: pe de-o parte potentialul de crestere al veniturilor din training IT pentru echipele locale ale acestor companii, iar pe de alta parte potentialul de a obtine venituri din subcontractarea unor servicii avansate (asa numitele "Level 3") pentru aceste centre de suport global.

Pe de alta parte, acest trend poate afecta negativ veniturile Societatii prin scaderea capacitatii de livrare a Societatii, in cazul in care aceste companii multinationale ar face oferte financiare mai bune adresate actualilor membri ai echipei Bittnet.

## GRADUL DE REALIZARE AL TINTELOR PENTRU ANUL 2015

Profit and loss account [RON]	Forecasted value 2015	Reported value HY2015	% of realization after HY
Turnover	19,800,000	3,604,246	18.2%
Operating expenses, including:	18,742,500	4,219,746	22.5%
- Depreciation and Amortization	22,500	15,754	70.0%
Operating result	1,057,500	-554,424	-52.4%
Financial result, including:	442,000	560,151	126.7%
- Profit from sale of Treasury Shares	613,000	632,697	103.2%
- Financial expenses	171,000	120,638	70.5%
Gross result	1,499,500	5,727	0.4%
Net result	1,259,580	-5,089	-0.4%
Number of shares	4,504,383	4,504,383	100.0%
Net result per share	0,28	-0.0011	0.4%

The general context of economical and political uncertainty / instability

Among the existing and potential clients of the company we noticed, in the first semester a certain reticence because of the global economic context: companies whose revenues have gone down due to the lowering of petroleum price, companies whose revenues were affected by the events in Russia, etc. These companies tend to postpone the contracting of budgeted projects for 2015 which can negatively affect the revenues of the company.

Among the existing and potential suppliers of the company we noticed during the first semester a decrease in financial disponibility for projects due to problems:

- of the parent company due to exposure to events in Greece
- of the parent company due to exposure to the market in Russia
- of local companies due to exposure of romanian companies that registered liquidity issues

This decrease in financial disponibility in contracting projects has lead the company to the impossibility of contracting a significant at least one projects during the first semester.

The organization is actively seeking financing partners in order to address this trend looking to increase market share by contracting projects which other competitors cannot.

Nearshoring trend

Due to the movement to Romania of IT operations centers of several multinationals, our company has a double opportunity: on the one hand the potential to increase training revenues with training for the local teams for said companies and on the other hand the potential to be subcontracted for advanced services (so called "Layer 3") for these global support centers.

However, this trend can also negatively affect the company's revenues by lowering the delivery capacity of the company in case said multinational companies offer better financial prospects to current members of the Bittnet team.

## REALIZATION OF FINANCIAL FORECASTS FOR 2015

Profit and loss account [RON]	Forecasted value 2015	Reported value HY2015	% of realization after HY
Turnover	19,800,000	3,604,246	18.2%
Operating expenses, including:	18,742,500	4,219,746	22.5%
- Depreciation and Amortization	22,500	15,754	70.0%
Operating result	1,057,500	-554,424	-52.4%
Financial result, including:	442,000	560,151	126.7%
- Profit from sale of Treasury Shares	613,000	632,697	103.2%
- Financial expenses	171,000	120,638	70.5%
Gross result	1,499,500	5,727	0.4%
Net result	1,259,580	-5,089	-0.4%
Number of shares	4,504,383	4,504,383	100.0%
Net result per share	0,28	-0.0011	0.4%

## SCHIMBĂRI CARE AFECTEAZĂ CAPITALUL ȘI ADMINISTRAREA SOCIETĂȚII COMERCIALE

### DESCRIEREA CAZURILOR ÎN CARE SOCIETATEA COMERCIALĂ A FOST ÎN IMPOSIBILITATEA DE A-ȘI RESPECTA OBLIGAȚIILE FINANCIARE ÎN TIMPUL PERIOADEI RESPECTIVE.

Societatea nu s-a aflat în imposibilitatea de a își respecta obligațiile financiare.

### DESCRIEREA ORICĂREI MODIFICĂRI PRIVIND DREPTURILE DEȚINĂTORILOR DE VALORI MOBILIARE EMISE DE SOCIETATEA COMERCIALĂ.

Nu există modificări privind drepturile deținătorilor de valori mobiliare emise de societate.

În cursul semestrului 1 al anului fiscal 2015, în perioada anterioară listării pe piața AeRO, societatea și-a majorat capitalul social cu suma de 117,105.3 lei (reprezentând 1 171 053 acțiuni), până la suma de 450,438.3 lei (un total de 4 504 383 acțiuni). Ulterior acestei majorări, societatea a dobândit de la acționari acțiuni proprii în valoare de 11,710.9 lei, pentru a atinge o deținere de acțiuni proprii de 10% din total capital social. În vederea listării, societatea a vândut acțiunile de trezorerie - 450 439 acțiuni reprezentând 10% din total capital social - către fondul polonez de investiții Carpathia Capital.

Structura curentă a acționariatului conform informațiilor privind deținerea pe care societatea le-a primit este:

Actionar	Nr Actiuni	Procent din capital și drepturi de vot
LOGOFĂTU CRISTIAN-ION	1.456.113	32,3300 %
LOGOFĂTU MIHAI-ALEXANDRU-CONSTANTIN	1.456.113	32,3300 %
CAPATINA-GROSANU RAZVAN	919.650	20,4200 %
CARPATIA CAPITAL SA POZNAN	304 923	6,77%
ALTI ACTIONARI	367 884	8,17 %

## CHANGES WHICH AFFECT THE COMPANY'S CAPITAL AND ADMINISTRATION

### DESCRIPTION OF THE SITUATIONS WHEN THE COMPANY WAS UNABLE TO FULFIL ITS FINANCIAL OBLIGATIONS WITHIN THAT PERIOD.

The company has not been unable to fulfil its financial obligations.

### DESCRIPTION OF ANY CHANGE IN THE RIGHTS OF HOLDERS OF SECURITIES ISSUED BY THE COMPANY.

There are no changes in the rights of holders of securities issued by the company.

During the first semester of the fiscal year 2015, before being listed on the AeRO market, the company increased its social capital with the sum of 117.105,3 RON (representing 1 171 053 shares) reaching the total sum of 450.438,3 RON (a total of 4 504 383 shares).

Ulterior to this increase, the company had obtained shares representing 10% of total social capital. In order to be listed, the company has sold the abovementioned treasury shares (450 439 shares representing 10% of total social capital) to the Polish investment fund Carpathia Capital.

The current shareholder structure, according to obtained holding ownership disclosures, is as follows:

Shareholder	No. of shares	% of share capital and votes
LOGOFĂTU CRISTIAN-ION	1.456.113	32,3300 %
LOGOFĂTU MIHAI-ALEXANDRU-CONSTANTIN	1.456.113	32,3300 %
CAPATINA-GROSANU RAZVAN	919.650	20,4200 %
CARPATIA CAPITAL SA POZNAN	304 923	6,77%
ALTI ACTIONARI	367 884	8,17 %

## TRANZACȚII SEMNIFICATIVE

Nu este cazul - În perioada de raportare Societatea nu a încheiat tranzacții semnificative cu persoane cu care acționează în mod concertat.

## SEMNĂTURI

Raportul va fi semnat de către reprezentantul autorizat al Consiliului de Administrație, de către managerul/directorul executiv al societății și de către contabilul șef al respectivei societăți. Raportul va fi însoțit de copii ale documentelor justificative pentru toate modificările aduse actelor constitutive ale societății comerciale, precum și structurilor de conducere ale societății comerciale (administrație, executiv etc).

### MIHAI LOGOFATU - ADMINISTRATOR

## ANEXE

Situația activelor, datoriilor și capitalurilor proprii

Contul de profit și pierdere

Date informative

Situația fluxurilor de trezorerie

## SIGNIFICANT TRANSACTIONS

Not the case - In the reporting period the company did not conclude any significant transactions with parties with which the company acts in concert.

## SIGNATURES

The report shall be signed by the representative authorised by the Board of Directors, by the company's manager/CEO and by that company's chief accountant.

The report shall be accompanied by copies of all documents in proof of all the changes in the company's incorporation documents, as well as in the company's administration structures (administration, executives, revisers).

### MIHAI LOGOFATU - ADMINISTRATOR

## ANNEXES

Balance sheet

Profit and loss account

Informative data

Cash flow statement

