

<b>Numele companiei</b>	BITTNET SYSTEMS S.A
<b>Sediul social</b>	Strada Șoimuș Nr. 23, Bloc 2, Apartament 24, Sector 4, București
<b>Punct de lucru</b>	Bulevardul Iuliu Maniu, 7-11, Etaj 1, Sector 6, București
<b>Telefon/Fax</b>	021.527.16.00 / 021.527.16.98
<b>Cod Unic de Înregistrare la Registrul Comerțului</b>	21181848
<b>Număr de ordine la Registrul Comerțului</b>	J40/3752/2007
<b>Piața pe care sunt tranzacționate acțiunile</b>	AeRO ATS
<b>Capital subscris și vărsat</b>	450 438,30 RON
<b>Principalele caracteristici ale titlurilor emise de companie</b>	4.504.383 acțiuni la prețul nominal de 0.10 RON per acțiune

## Rezultate preliminare Bittnet – An fiscal 2015

---

## Cuprins

Mesaj de la CEO.....	3
Informații generale despre companie .....	4
Training IT.....	4
Soluții IT.....	4
Privire de ansamblu asupra rezultatelor financiare, inclusiv propunerile de alocare a profitului .....	6
Evenimente semnificative .....	7
Descrierea activității: Elemente esențiale de interes.....	9
Echipa de vânzări.....	9
Echipa tehnică .....	11
Echipa de Marketing .....	13
Centrul IT Training - Realizari .....	14
Rezultate financiare .....	15
Elemente de interes din bilanț .....	15
Capitaluri proprii .....	16

## Mesaj de la CEO



Primul an în calitate de companie publică, listată pe piața AeRO a Bursei de Valori București, coincide cu cel mai bun an de până acum pentru organizația Bittnet din punct de vedere al rezultatelor financiare, dar și al operaționalelor înregistrate. Acțiunile au fost tranzacționate într-un număr de 148 ședințe de tranzacționare în cursul anului 2015, iar în total peste 7% din acțiuni și-au schimbat proprietarii în această perioadă. Mulțumim acționarilor care și-au exprimat astfel votul de încredere, vot care ne confirmă încrederea în planurile comunicate, dar și în echipa care construiește zilnic un brand românesc de referință.

Sperăm ca rezultatele companiei să le confirme sau să le depășească așteptările. Astfel, creșterea puternică a profitabilității a venit ca o confirmare a strategiei de creștere agresivă urmată de companie. Profitul net al companiei în anul fiscal 2015 este de 5 ori mai mare decât cel din 2014. La momentul 18 februarie, indicatorul PER al companiei înregistrează valoarea de 6.7 față de 37.2, la momentul listării. Vom continua să urmărim aceeași strategie de creștere agresivă și în 2016.

urmărim aceeași strategie de creștere agresivă și în 2016.

Anul 2015 a fost un an de tranziție accelerată:

- de la statutul de companie privată (chiar dacă una foarte transparentă) către noul statut - de companie publică
- de la o companie preponderent locală către companie cu amprentă națională, orientată către cele mai noi trenduri tehnologice: cloud , cybersecurity, datacenter
- de la un model de sales mixt către un model de sales bazat pe marjă brută, urmărind o mai bună aliniere a intereselor acționarilor cu cele ale forței de vânzări.

Vă anunț cu plăcere realizările companiei în acest an:

- implementarea unei structuri de management și organigrame care să asigure o creștere susținută pentru următorii 2-3 ani
- creșterea puternică a forței de vânzări și a rolurilor de suport pentru aceasta - demers ce va fi continuat și în 2016
- finalizarea cu succes a primului an de activitate a biroului regional Cluj, proiect pilot care s-a dovedit a fi o decizie strategică bună și totodată o experiență de învățare care să ne permită să dezvoltăm următoarele birouri regionale în 2016
- crearea unui fundament operațional pentru scalabilitate - standardizarea și integrarea operațiunilor prin instrumente IT moderne, care asigură transparență, reducerea erorilor, costuri reduse, posibilitate de scalabilitate.

Probabil că cea mai mare realizare este că toate aceste reușite financiare și operaționale au avut loc în contextul unui mediu de business volatil, datorat atât schimbărilor la nivel politic și macroeconomic peste tot în lume, dar și a fluctuației de personal din piața românească (atât în cadrul clienților, cât și în cadrul partenerilor noștri). Toate acestea au determinat prudență în deciziile de achiziții și în rândul companiilor private - companii care au reprezentat și în anul 2015 segmentul țintă pentru noi.

Intenționăm să continuăm strategia de dezvoltare organică în perioada următoare, 2016-2017, în condițiile în care motoarele identificate pentru creștere au confirmat-o în 2015. Ne vom axa în continuare asupra proiectelor de referință, urmărind și recompensând profitabilitatea brută a fiecărui proiect. Considerăm că în 2016 trendurile identificate în 2015 - cloudul, securitatea cibernetică, virtualizarea și data centerul vor continua să fie sursa de creștere a businessului. Intenționăm să ne concentrăm eforturile și resursele pentru a fi printre cei mai relevanți parteneri de IT în aceste domenii, atât prin consolidarea poziției de one-stop-shop care ne-a conferit poziția de lider de piață în ceea ce privește trainingul IT, dar și în businessul de integrare, punând atenție deosebită în a oferi servicii de valoare adăugată mare - consultanță și migrare spre cloud, asigurarea securității soluțiilor informatice, și oferirea de soluții IT în regim de "managed services".

Nu excludem nici eventuale achiziții sau oportunități de consolidare, dacă aceste oportunități se dovedesc a fi consistente cu modelul și valorile companiei.

---

## Informații generale despre companie

Bittnet a fost fondată în anul 2007 de către Mihai și Cristian Logofătu, drept continuare a poveștii de succes a unei echipe tinere și entuziaste de profesioniști în IT, ce au început să lucreze împreună între 2000 și 2004, oferind studenților și elevilor cursuri Cisco Networking și Microsoft, la nivel de academie.

Compania este înregistrată la Registrul Comerțului cu numărul J40/3752/2007. În februarie 2009, compania și-a schimbat statutul legal în societate pe acțiuni, ca urmare a unei majorări a capitalului social, folosind profiturile generate în 2008.

În 2012, compania a avut parte de o nouă infuzie de capital printr-o acțiune de tipul "Business-Angel" din partea domnului Răzvan Căpățînă.

În 2015, compania a atras o nouă infuzie de capital din partea fondului de investiții Polonez Carpathia Capital SA și s-a listat la Bursa de Valori București pe segmentul AeRO, cu simbolul BNET, devenind astfel prima companie de IT din România listată la Bursă.

De la începutul activității, compania s-a concentrat pe livrarea de traininguri IT și pe activitatea de integrator IT, bazată pe tehnologiile liderilor de piață precum Cisco, Microsoft, Dell, Oracle, HP, VMware, Google, Amazon Web Services etc.

## Training IT

Bittnet este liderul pieței de training IT din România, cu o echipă în continuă creștere, cu peste 15 ani de experiență și mai mult de 13.000 de cursanți instruiți. De-a lungul acestor ani, Bittnet a livrat peste 30.000 de ore de training IT. Compania are cea mai mare echipă de traineri din România, lucru ce îi asigură conservarea avantajelor competitive. Mai mult, suntem într-un continuu proces de recrutare și dezvoltare de noi talente și resurse.

Bittnet oferă o gamă variată de cursuri IT. Fiecare curs poate fi susținut în două moduri flexibile: intensiv (5 zile pe săptămână, 8 ore pe zi) sau format mixt (cursuri de 2/4/6 ore, în funcție de nevoia clientului). Fiecare student primește acces la echipament dedicat, curricula oficială, precum și la examene online și offline.

Oferim cel mai mare portofoliu de pe piață: portofoliul de training conține peste 1.500 de cursuri. Din acest portofoliu, cele mai importante training-uri sunt cele ale vendorilor mari, precum: Cisco, Microsoft, Microsoft Office, Amazon Web Services, ITIL, Linux, VMware, Oracle, Citrix, IBM, RedHat, Adobe, Avaya, Dell - SonicWall, EMC, HP, Juniper etc. Portofoliul de business training conține management de proiect, managementul ITIL și al serviciilor IT, business intelligence, CRM, ERP, Agile etc. Având posibilitatea de a livra cursuri atât în română cât și în engleză, compania operează într-un parteneriat strategic cu Global Knowledge, liderul mondial al pieței de training IT.

## Soluții IT

Businessul de integrator înseamnă că oferim clienților noștri soluțiile și serviciile de care au nevoie începând cu analiza inițială, faza de design, implementare și testare ce rezultă în proiecte la cheie pentru companii cu nevoi diferite în ceea ce privește IT-ul:

- Infrastructură de rețea (routing, switching, Wi-Fi assessment, optimization, consultanță)
- Cybersecurity (securitatea de rețea, securitate pentru data center, securitate pentru dispozitivele utilizatorilor, IPS, Advanced Malware Protection, Next Generation Firewall, securitate pentru e-mail și Web)
- Managementul rețelelor (monitorizare și alertare, management centralizat, analiza traficului)
- Migrarea și servicii de tip cloud (cloud privat, public și hibrid, trecerea de la o versiune la o alta, migrare și relocalizare pas cu pas)
- Virtualizare și data center (computing, stocare, rețelistică, backup, platforme de virtualizare, VDI)
- Mobilitatea angajaților, inclusiv Bring Your Own Device - BYOD

- 
- Comunicații și colaborare centralizată (telefonie IP, DECT phones, mesagerie instantă, prezență on-line, conferințe web)
  - Conferințe video, inclusiv teleprezență (pentru desktop-uri, pentru sala administrativă, camere de conferință, smartphones, tablete, notebook-uri și stații de lucru, integrare cu smartboards)
  - Licențe de software (Microsoft, Adobe, Cisco, Bitdefender, Dell, VMware, Veeam)
  - Consultanță generală
  - Servicii de mentenanță și suport
  - Training customizat, hands-on pentru soluții specifice

Bittnet este în măsură să ofere clienților săi și servicii bazate pe cloud:

- Microsoft Office 365
- Microsoft cloud provisioning (Azure)
- Infrastructură cloud de la Cisco (Meraki)
- Infrastructură cloud pentru video-conferințe (Webex)
- Infrastructură cloud pentru securitate Web (ScanSafe)
- Managementul energiei prin Cisco cloud ( Joulex)
- Google Apps

Competențele echipei Bittnet sunt certificate la cel mai înalt nivel și sunt recunoscute de liderii pieței. Certificările companiei cuprind:

- Cisco Learning Partner
- Cisco Certified Silver Partner
- Cisco Advanced Collaboration Architecture Specialization
- Cisco Advanced Data Center Architecture Specialization
- Cisco Advanced Enterprise Networks Architecture Specialization
- Cisco Advanced Security Architecture Specialization
- Microsoft Silver Learning Partner
- Microsoft Cloud Partner
- Microsoft Silver Datacenter Partner
- Dell SonicWall Preferred Partner
- Citrix Silver Solution Advisor
- Citrix Authorized Learning Center
- Google Apps Authorized Reseller
- Oracle Authorized Education Reseller
- Oracle Silver Partner
- HP Silver Partner
- Jabra Registered Partner
- Veeam System Integrator
- VMware Solution Provider Partner
- IBM Training Provider - via Global Knowledge
- Amazon Web Services Authorized Training Partner

## Privire de ansamblu asupra rezultatelor financiare, inclusiv propunerile de alocare a profitului

Rezultatele financiare ale companiei confirmă abordarea managementului cu privire la modul de funcționare a companiei, pornind de la specificul afacerii. Activăm într-un domeniu bazat pe cunoștințe, ceea ce necesită o echipă numeroasă și experimentată de profesioniști, atât în departamentele de vânzări, operațiuni, cât și în domeniul tehnic. Acest model de business conduce la o structură ridicată a costurilor fixe. Pe de alta parte, odată ce marja brută generată de companie depășește costurile fixe, marja generată ulterior devine automat profit. Din acest motiv, compania urmărește în continuare modelul de “creștere accelerată”. În 2015, în comparație cu anul 2014, o creștere de 35% a încasărilor (având același procent de marjă brută față de 2014) a adus cu sine o creștere mult mai accelerată a profitului brut, cum era de așteptat. Numerele de mai jos sunt exprimate în mii de RON:

	2014	2015	Evoluția pe ani
<b>Încasări totale</b>	8,374	11,270	+35%
<b>Integrare IT</b>	5,680	6,950	+22%
<b>Training IT</b>	2,690	3,690	+37%
<b>Financiare (în urma listării la BVB)</b>	0	630	
<b>Costuri Totale</b>	8,100	10,100	+25%
<b>Profit Net</b>	212	1,030	+386%
<b>Impozit pe Profit</b>	56	187	
<b>Cheltuieli cu Dobanzile</b>	119	173	
<b>Cheltuieli cu Amortizarea</b>	169	153	
<b>EBIT</b>	387	757	+96%
<b>EBITDA</b>	556	910	+64%
<b>EPS</b>	0.047	0.2287	+221%
<b>PER</b>	37.2 (la listare )	6.7 (la 19 februarie)	

Propunerea managementului pentru alocarea acestor profituri este reinvestirea, așa cum a fost explicat în planul de afaceri din Memorandumul de Informare publicat la listarea pe BVB. Astfel, managementul va propune acționarilor o majorare a capitalului propriu al companiei, folosind profiturile exercițiilor financiare 2011 - 2015, prin emiterea de acțiuni gratuite pentru a fi distribuite acționarilor de la data de referință, în proporție de 3 noi acțiuni pentru fiecare acțiune deținută.

Avem intenția de a urmări aceeași strategie agresivă de creștere în 2016, bazându-ne pe cei trei piloni de creștere:

- extinderea acoperirii geografice
- lărgirea portofoliului de produse
- valorificarea trendurilor industriei.

În 2015, am întărit ceea ce am descoperit în 2014 - avem o bună oportunitate de a pătrunde în piețele vestice, atât cu servicii de training, cât și cu servicii de consultanță și implementare, concentrându-ne pe zone de profil înalt, precum data center, virtualizare și cloud. Am avansat ideea de "dezvoltare regională" dincolo de granițele României și avem o poziție dedicată de Inside Sales Representative pentru Europa de Vest.

Ne vom concentra pe servicii cu valoare adăugată mare, care au contribuit la creșterea profitabilității în anul 2015. Prin urmare, am recrutat un nou director pentru echipa tehnică - un inginer cu mare experiență în proiecte de integrare, dar și absolvent de MBA- și am creat un rol dedicat de Business Development Manager pe zona de integrare IT. Serviciile de cloud vor primi mai multă atenție din partea întregii echipe și dorim să livrăm mai multe servicii legate de cloud în 2016, inclusiv livrări de tip "as a service", bazate pe o infrastructură IT proprie sau închiriată, în loc de a vinde doar soluțiile hardware. Intenționăm să migrăm spre o abordare de tipul "managed services".

Pentru a continua să fim o companie în avanpostul dezvoltării tehnologice - și astfel să continuăm să fim relevanți pentru partenerii noștri - strategia noastră trebuie să asigure și o stabilitate financiară pentru companie. Managementul intenționează să propună acționarilor un număr de soluții ce vor ajuta la atingerea acestui deziderat, precum: emiterea de obligațiuni pe o durată de 3-5 ani, emiterea de acțiuni preferențiale și împuternicirea administratorului pentru a ajunge la noi acorduri de a accesa noi produse de finanțare de la partenerii noștri bancari.

## Evenimente semnificative

Din punct de vedere operațional, cea mai importantă realizare este lărgirea echipei de experți, atât pe zona de vânzări, cât și pe cea tehnică/de ingineri. Într-un an caracterizat de fluctuații masive la nivel de angajați, în toate echipele jucătorilor de pe piața IT (vândori, importatori/distribuitori, revânzători/integratori, centre de training), Bittnet nu numai că a reușit să se opună tendinței de pe piață, dar a reușit ca la sfârșitul anului să aibă o echipă mai numeroasă și mai puternică decât cea de la începutul anului. În primul semestru al anului ne-am concentrat pe extinderea echipei de vânzări și după ce am atins această țintă, ne-am concentrat în a doua jumătate a anului pe echipa tehnică. Dacă am început anul 2015 cu 2 ingineri seniori certificați Cisco la nivel de experți (mai puțin de 50 în România) și 4 instructori certificați Cisco, începutul anului 2016 ne găsește cu 6 ingineri la nivel de expert (CCIE), un BVP - Business value practitioner și 9 instructori certificați Cisco. De asemenea, am început 2016 cu 2 traineri certificați Amazon Web Services și 5 noi traineri în proces de acreditare, 1 trainer certificat Citrix, un trainer certificat ITIL și am ajuns la un număr total de 7 traineri certificați Microsoft, cei mai buni din industrie, 1 trainer de Java și un trainer senior pe zona de programare.

Mai jos, găsiți o recapitulare a evenimentelor relevante raportate de către companie în perioada trecută, de la momentul listării și până la momentul acestui raport:

- În 2015 Bittnet a fost inclusă în topul **Technology Fast 50** din EMEA creat de Deloitte, pentru al doilea an consecutiv (locul 33 din 50, în comparație cu 333 din 500, în 2014). Numai 10 alte companii de IT din România au fost incluse în acest top anul trecut.
- Compania a lucrat constant la extinderea ofertei sale, **lărgirea portofoliului de vândori**, atât din punct de vedere al training-ului, cât și din perspectiva Serviciilor și Soluțiilor de integrare. În 2015 compania a obținut numeroase noi certificări: Dell SonicWall Authorized Training Partner, Citrix Silver Solution Advisor (and Learning Center?) și centru autorizat de training ITIL, reușind în același timp să își mențină statutul cu vândorii tradiționali.
- **Semnarea unui contract semnificativ de servicii de training:** pe data de 27 ianuarie, Bittnet a informat acționarii cu privire la semnarea unui contract pentru furnizarea de servicii de training cu o valoare estimată de 240.000 EUR, fără nicio obligație din partea beneficiarului, cu privire la plasarea de comenzi, pentru a îndeplini contractul pe durata acestuia. Contractul este de tip cadru, cu o durată de 2 ani și cu prelungire automată. Contractul se află sub clauze stricte de confidențialitate cu privire la identitatea clientului.
- **Act adițional la contract de tip linie de credit revolving:** pe data de 4 ianuarie, Bittnet informează acționarii cu privire la semnarea unui act adițional pentru o linie de credit cu Banca Transilvania SA. Singura modificare

- în ceea ce privește contractul este data de reînnoire - 20 decembrie 2017. Valoarea creditului a rămas neschimbată - 1.000.000 RON, precum și structura garanției: Garanție din partea FNGCIMM - 700.000 RON, alocarea creanțelor conturilor anumitor clienți, garanții personale din partea fondatorilor - Mihai Logofatu și Cristian Logofatu, garanții generale, cu sumele din conturile companiei deschise la Banca Transilvania SA.
- **Semnarea unui contract semnificativ de livrare echipamente și servicii de instalare:** pe 23 decembrie 2015, Bittnet a informat acționarii cu privire la livrarea unui proiect ce presupune livrarea și instalarea de echipamente IT&C, cu o valoare de 1.430.000 RON, aflat sub clauze stricte de confidențialitate cu privire la identitatea clientului.
  - **Dan Berceanu - membru nou în board-ul consultativ Bittnet:** pe 9 noiembrie 2015, Bittnet a informat acționarii cu privire la participarea lui Dan Berceanu - expert în training și vânzări, precum și cunoscut antreprenor local - în consiliul de consultanță al Bittnet. Dan Berceanu are o experiență de peste 20 de ani în managementul echipelor și în vânzări. A deținut roluri de management în companii mari din România, cu activități în domenii precum: comerț în detaliu, FMCG, chimical, mentenanță industrială și consultanță. Cunoscut trainer și antreprenor local, Dan Berceanu își conduce propria companie - Equatorial - ce livrează workshop-uri pentru angajații din managementul mijlociu și de top.
  - **Lansarea unui nou produs - statutul de centru de training autorizat ITIL:** pe 3 noiembrie 2015, Bittnet a informat acționarii cu privire la obținerea statutului de centru de training autorizat ITIL. Standardele ITIL sunt general acceptate pentru companiile de suport IT, ceea ce le face relevante pentru categoria de client al emitentului. Mai mult, consolidarea pe piață a poziției de partener de training IT de tipul one-stop-shop face parte din strategia pentru 2015-2017. Atât în 2014 cât și în 2015, emitentul a adresat cererile pentru training ITIL prin revânzarea acestora către parteneri autorizați. Odată cu statutul de centru de training autorizat pentru traininguri ITIL, emitentul va fi capabil să răspundă direct cererilor clienților, folosind propriile resurse. Acest lucru asigură atât o șansă mai mare de câștigare a proiectelor prin diferențierea de concurență, cât și premisa de a crește profitabilitatea acestui tip de training.
  - **Semnarea unui contract de credit:** pe 16 septembrie 2015, Bittnet a informat acționarii cu privire la semnarea unui contract pentru un produs de credit de tipul "schimb de finanțe" cu NexteBank SA. Produsul este sub forma unei limite de credit de 1.000.000 RON, pentru care se pot face retrageri individuale în urma depunerii ordinelor de comandă confirmate de la clienți aprobați de către bancă, în proiecte pentru care termenele de plată cerute de clienți nu pot fi satisfăcute de furnizorii companiei. Garanțiile pentru acest contract sunt: alocarea creanțelor conturilor ce vor fi generate de proiecte individuale cu acest produs, garanții generale cu sumele din conturile companiei deschise la NexteBank SA, garanție personală din partea administratorului - Mihai Logofătu. Limita creditului ajunge la maturitate pe 15 iunie 2016, dacă nu este reînnoit. Acest produs a fost folosit ulterior pentru achiziționarea de mărfuri necesare pentru contractul semnificativ de servicii de instalare semnat în decembrie 2015.
  - **Lansarea unui nou produs - Partener de training certificat Dell SonicWall:** pe 21 august 2015, Bittnet a informat acționarii cu privire la obținerea certificării de Partener Autorizat de Training Dell SonicWall. Această certificare reprezintă recunoașterea capacităților tehnice ale companiei de a poziționa soluții Dell SonicWall către clienți. Dell este un producător de soluții IT la nivel global, iar SonicWall este un brand de top în ceea ce privește produsele de securitate. Bittnet a poziționat soluții SonicWall ca Partener Preferențial Dell din 2013. Noua linie de training consolidează statutul companiei de partener de training de tipul "one stop shop" pe piața de IT din România, fiind singurul Partener de Training Autorizat pentru Dell SonicWall din România.
  - **Semnarea unui contract semnificativ pentru echipamente și software:** pe 28 iulie 2015, Bittnet a informat acționarii cu privire la semnarea unui contract pentru livrarea de echipamente IT&C și software către STIROM S.A. cu o valoare estimată de 200.000 EUR. Contractul este unul de tip cadru, cu o durată de un an și cu reînnoire automată. Livrările vor fi bazate pe ordine de cumpărare ferme confirmate, fără nicio obligație din partea STIROM pentru a atinge sau depăși valoarea estimată.
  - **Semnarea unui contract semnificativ pentru servicii de instalare Wi-Fi:** pe 2 iulie 2015, Bittnet a informat acționarii cu privire la semnarea unui contract de livrare de servicii de instalare Wi-Fi către Cronus eBusiness SRL cu o valoare estimată de 200.000 EUR. Contractul este de tip cadru, cu multiple livrări anticipate în primul semestru al anului 2015, bazate pe ordine de cumpărare ferme, fără nicio obligație din partea Cronus pentru a atinge sau depăși valoarea estimată.



- **Semnarea unui contract de credit:** pe 15 iunie 2015, Bittnet a informat acționarii cu privire la semnarea unui contract de credit cu NexteBank SA. Valoarea creditului este de 1.200.000 RON. Garanțiile pentru acest contract sunt: scrisoare de garanție din partea FNGC IMM - 840.000 RON, depozitul companiei - 360.000 RON, garanție personală din partea Administratorului - Mihai Logofatu. Maturitatea liniei de credit este de 1 an și trebuie achitat pe 17 iunie 2016, dacă nu este reînnoit. Creditul va fi folosit pentru a finanța activitățile curente - proiecte pe termen scurt.
- **Lansarea unui nou produs - certificarea Citrix Silver Solution Advisor:** pe 5 iunie 2015, Bittnet a informat acționarii cu privire la obținerea certificării Citrix Silver Solution Advisor. Această certificare dovedește capacitățile tehnice ale companiei de a poziționa soluții Citrix către clienți finali. Citrix este un producător global pentru soluții IT de virtualizare, securitate și mobilitate și colaborare de înaltă calitate. Adăugarea unui nou vendor de clasă mondială la portofoliul companiei face parte din strategia de dezvoltare a companiei pentru o continuă expansiune a portofoliului de servicii și produse în concordanță cu trendurile din piață. Noile produse pe care compania le-a adăugat la portofoliul său sunt: ppDNA, CloudBridge, CloudPlatform, CloudPortal Business Manager, CloudPortal Services Manager, GoToMeeting, GoToTraining, GoToWebinar, Melio, NetScaler, NetScaler Gateway, ShareFile, VDI--in--a--Box și suita Workspace.
- **Debutul pe piața AeRO pentru Bittnet Systems:** pe 15 aprilie 2015, Bittnet Systems S.A. a debutat pe piața AeRO la Bursa de Valori București ca prima companie de IT din România. Prețul de referință a fost de 1.46 RON, în timp ce prețul de deschidere a fost de 1.73 RON.
- **Infuzie de capital din partea unui investitor:** pe 9 martie 2015, Bittnet și-a majorat capitalul cu intenția de a spori capacitățile de vânzare și pentru a crește veniturile pe viitor prin vânzarea de acțiuni reprezentând 10% din capitalul social și numărul de voturi în Adunarea Generală a Acționarilor către Carpathia Capital, un fond de investiții polonez, ce alocă fonduri în sectorul întreprinderilor mici și mijlocii din România. Prețul de cumpărare pentru 450.439 acțiuni la SC Bittnet Systems SA a dus la o valoare de 150.000 EUR (aproximativ 665.000 RON), adică un preț de 0,33 EUR (aproximativ 1,46 RON) per acțiune și a fost achitată cash.

## Descrierea activității: Elemente esențiale de interes

### Echipa de vânzări

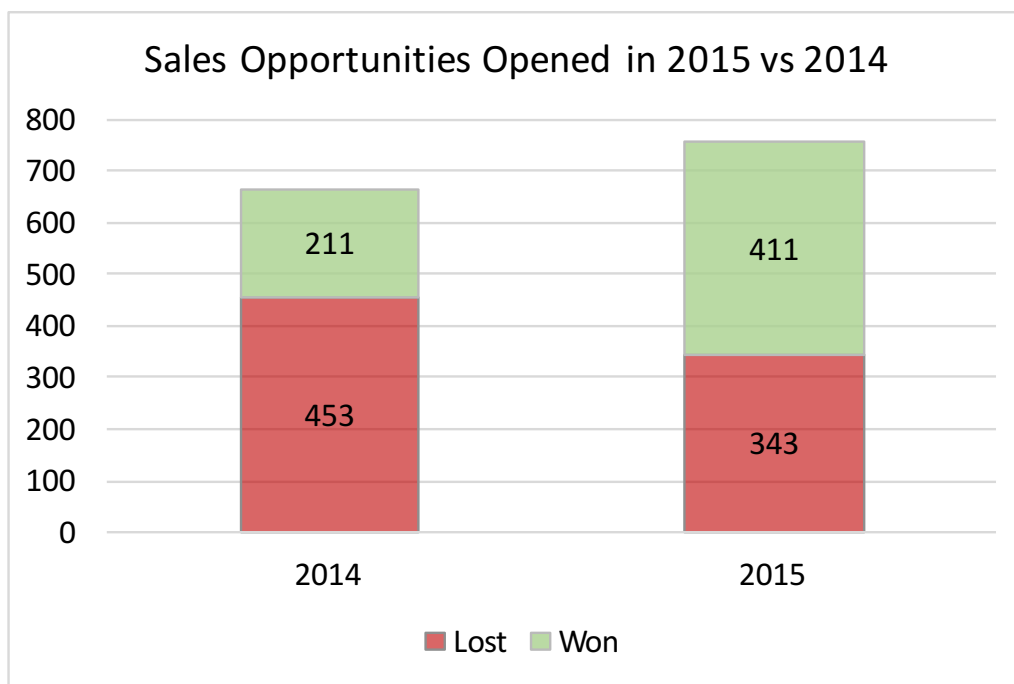
În timpul anului 2015 am realizat o serie de schimbări operaționale, menite să îmbunătățească procesul și rezultatele, folosind un management mai bun și întărind alinierea intereselor acționarilor.

Schimbările care au avut loc sunt:

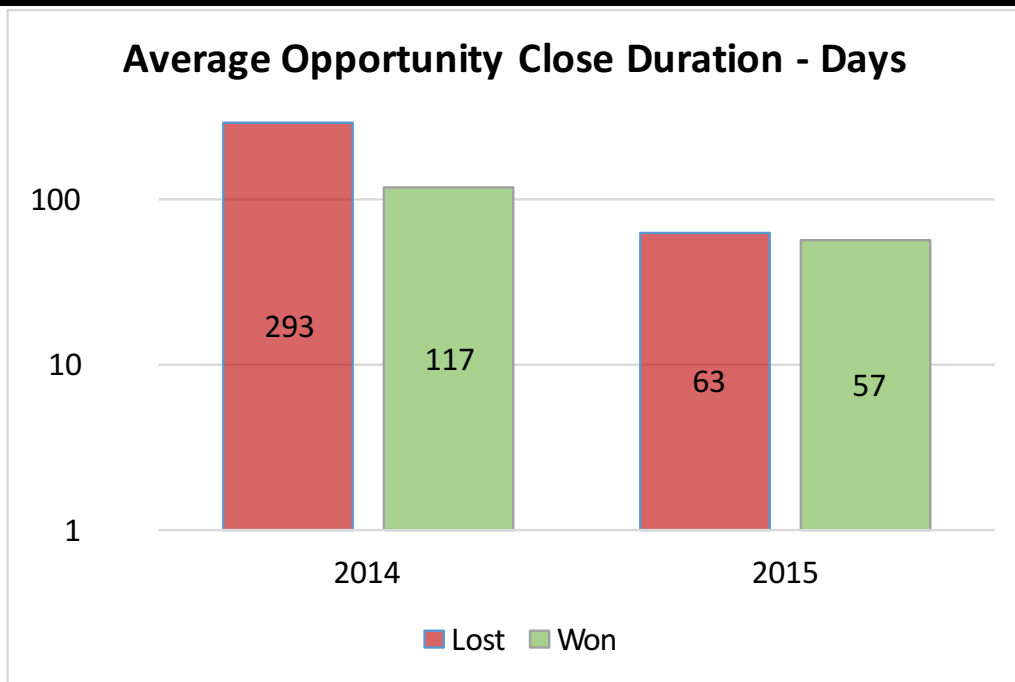
- Adoptarea completă a unei noi unelte CRM cu procese destinate să ajute echipa de vânzări să închidă oportunitățile. Această unealtă produce, de asemenea, standardizarea ofertei de vânzare, ceea ce permite echipei de vânzări să creeze o ofertă ce conține toate caracteristicile și beneficiile propunerii noastre între 2 și 8 secunde.
- Am schimbat formula de bonusare pentru a lua în calcul doar marja brută, generată de fiecare vânzător, indiferent de tipul de proiect din care este generată, și indiferent de veniturile din proiect. De asemenea, bonusul continuă să accelereze pe măsură ce marja generată crește pentru a obține o mai bună aliniere a intereselor dintre vânzător și acționariat. Astfel, ne concentrăm pe oportunități cu o valoare ridicată, atât pe training, cât și pe servicii în locul oportunităților, cu o cifră ridicată, dar cu o marjă redusă. În general, situațiile cifră ridicată - marjă redusă sunt caracterizate de risc financiar mai pronunțat.
- Am dezvoltat în mod semnificativ funcțiile interne de "suport pentru echipa de vânzări" (după cum este recomandat în multiple articole și studii HBR despre *Ce diferențiază o echipă bună de vânzări de una obișnuită*: timp petrecut cu managerul și un departament de suport pentru vânzări). Numărul de roluri din acest departament a crescut de la 1 la 4.

- Mihai Logofătu a preluat funcția de manager de vânzări pentru a superviza procesul de tranziție. Acest lucru a condus la o transmitere în proporții de 100% a obiectivelor companiei către echipa de vânzări și o mai bună privire de ansamblu asupra proceselor în ceea ce privește conformitatea și diferențiatorii principali.

Drept rezultat, echipa de vânzări a îmbunătățit atât numărul de oportunități identificate (“deschise” în CRM) - o creștere de 13% - dar, mai important, a îmbunătățit procentul de oportunități câștigate - de la 32% la 55% dintre oportunitățile identificate:



Ca număr, totalul oportunităților “câștigate” aproape că s-a dublat în 2015 în comparație cu anul 2014. Un alt element foarte important ce arată îmbunătățirile procesului de vânzare este scurtarea “duratei de închidere”, ceea ce se traduce prin “cât de repede obținem decizia finală de la client?” Cu cât este mai rapid răspunsul, cu atât echipa poate adresa mai multe oportunități într-un timp dat. Îmbunătățirea în cazul oportunităților “câștigate” este de 10%, dar este foarte semnificativă în ceea ce privește oportunitățile “pierdute” - ceea ce înseamnă că timpul alocat unei oportunități ce va fi pierdută a scăzut cu 60% - dublând astfel timpul petrecut de echipa de vânzări în a identifica și dezvolta noi oportunități.



## Echipa tehnică

Cea mai semnificativă provocare pe care industria a întâlnit-o în 2015 este fluctuația de personal (așa numita “circulație a personalului” sau “agitație”) în fața deschiderii pieței de muncă pe IT în Europa de Vest, ceea ce a fost accelerată de faptul că IT-ul este “o singură lume/ o singură piață”.

Bittnet s-a confruntat cu această problemă - precum și celelalte companii cu care avem afaceri. Cu toate acestea, două decizii pe care le-am luat în 2015 ne-au permis să rezolvăm acest subiect într-un mod “câștigător”:

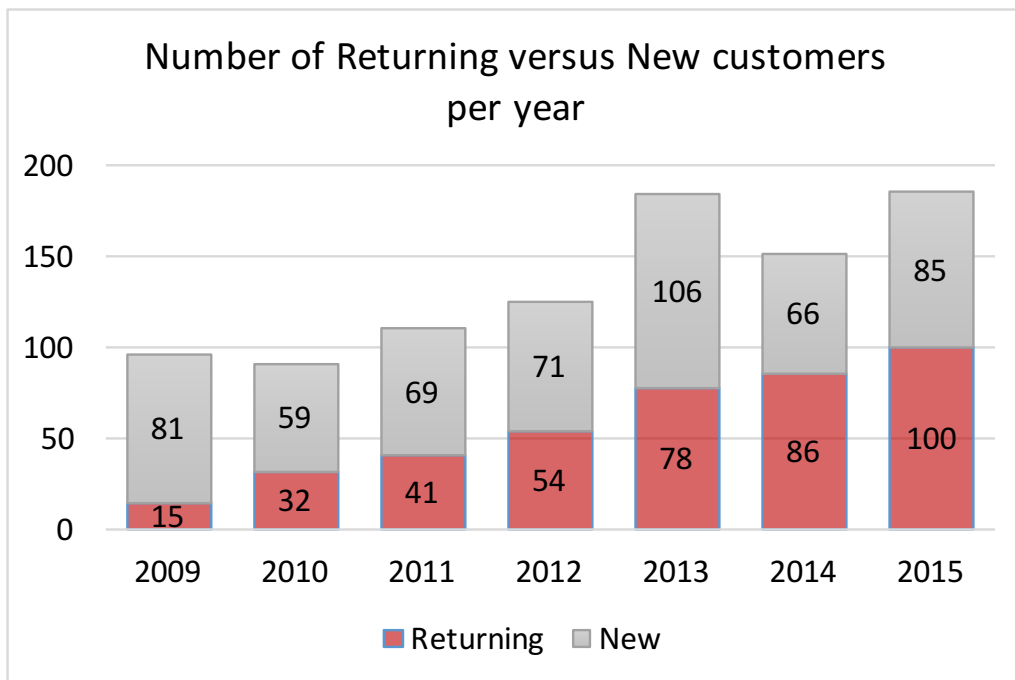
1. adăugarea în organigramă a rolului de HR intern și ocuparea lui de către o nouă colegă cu experiență în recrutarea și relația cu profesioniștii IT. Rolul de HR are două obiective:
  - a. recrutarea continuă - identificarea de noi talente pentru a le include în echipa noastră tehnică;
  - b. crearea și păstrarea unui mediu de lucru plăcut, antrenant și sănătos, concentrat pe promovarea în mod constant a valorilor companiei pe care se bazează cultura companiei: competență, performanță, integritate, flexibilitate și distracție.
2. listarea pe Bursa de Valori București, fapt ce ne-a permis să obținem un profil de angajator apreciat și ne-a ajutat în diferențierea noastră, drept o companie deschisă și transparentă - o imagine extrem de apreciată de toți noii angajați în 2015.

În aceste condiții, am reușit să creștem în mod semnificativ forța echipei tehnice, atât prin adăugarea de noi expertize, cât și prin descoperirea de talente. Acest lucru ne-a permis să începem 2016 cu mult mai multe certificări și calificări, atât din punct de vedere al integrării IT (5 noi experți Cisco Certified Internetwork, dintre care 1 dublu certificat CCIE, ingineri certificați Citrix, Juniper și Checkpoint), cât și din punct de vedere al trainingului (5 noi Cisco Certified Instructors în 2015, 2 traineri certificați Amazon Web Services și 5 noi traineri în proces de acreditare, 2 noi traineri Microsoft Certified ajungând la un număr total de 7 traineri certificați Microsoft, cei mai buni din industrie, un trainer de Java, 1 trainer certificat Citrix, un trainer senior pe zona de programare și un trainer certificat ITIL etc.)

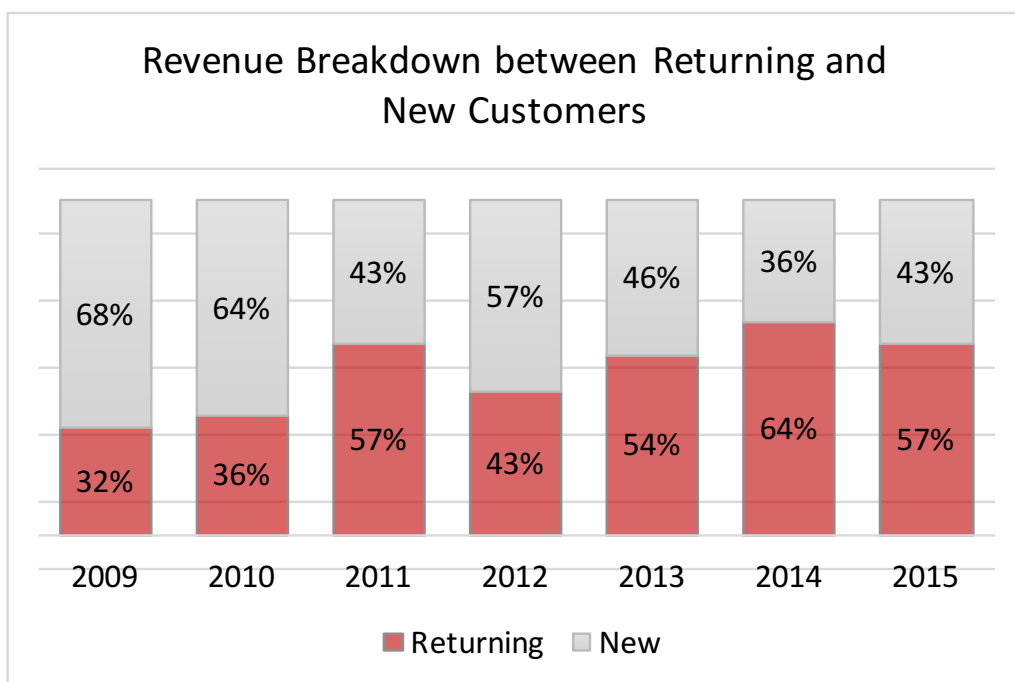
Extinderea semnificativă a capacității de livrare a fost perfect exemplificată în săptămâna 16-20 noiembrie, când am livrat în mod simultan, 9 cursuri în 6 orașe diferite din România:

<http://www.bittnetsystems.ro/news-cifre-record-pentru-bittnet-liderul-pietei-de-training-it-din-romania-88>

Un alt indicator important ce dovedește performanța echipei tehnice este rata ridicată a clienților recurenți, ce ne-a caracterizat încă de la începuturile activității; cu atât mai important, având în vedere schimbările la nivel de personal, acest rezultat demonstrează că procedurile și cultura companiei sunt un diferențiator puternic și real, ce face din Bittnet un brand cu valoare.



După cum am observat și în trecut, clienții recurenți își dezvoltă încrederea în serviciile noastre și de obicei cheltuiesc mai mult în momentul revenirii. În 2015, acest trend s-a menținut, încasările medii per client recurent au fost de 15.000 EUR, în comparație cu 13.500 EUR în 2014. Împărțirea încasărilor în funcție de clienți recurenți și noi se păstrează în linie cu așteptările. Creșterea numărului de clienți noi, precum și a procentului de încasări de la clienți noi se datorează expansiunii echipei de vânzări, precum și diversificarea activităților de marketing, care în mod natural generează noi clienți.



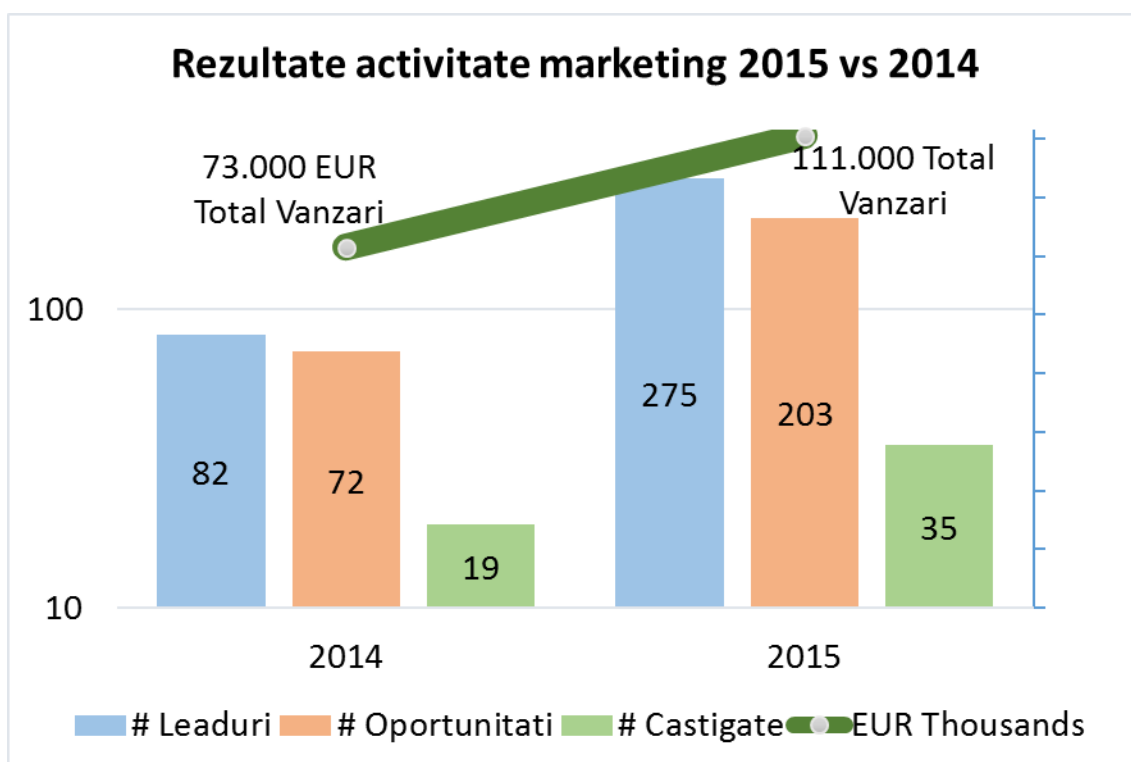
## Echipa de Marketing

Operăm într-un model de Business to Business (“B2B”) având produse și servicii cu un ciclu vânzare lung și dependent de relația pe care echipa de vânzări reușește să o stabilească cu clienții în funcție de încredere și performanță. Departamentul de marketing are rolul de facilita și îmbunătăți activitatea echipei de vânzări în ceea ce privește identificarea și abordarea noilor clienți. Mai mult, departamentul de marketing trebuie să asigure o bună vizibilitate a companiei pe piață, făcând eforturi pentru a ne plasa drept “prima opțiune”, atunci când clienții se gândesc la un partener IT de încredere (atât pe zona de training, cât și pe cea de integrare). Din acest motiv, în 2015 am organizat și am participat la mai multe evenimente B2B, toate adresate profesioniștilor din IT, precum IT Training Fest, AWSome Day, Bittnet Partner’s Day, etc. Activitatea noastră a generat contact cu peste 400 de potențiali clienți pe care i-am abordat prin campanii de generare de leaduri. De asemenea, acesta este modul prin care departamentul de marketing își aduce aportul la eforturile continue ale companiei de a-și diversifica portofoliul. Prin prezența noastră la aceste evenimente ne asigurăm că actualii clienți, cât și posibillii clienți, sunt conștienți de certificările și expertizele noastre aflate în creștere.

Evenimentul propriu al companiei, IT Training Fest, a cunoscut în 2015 cel mai mare succes de la începutul său. Am avut peste 150 de participanți unici la ediția desfășurată la București, înscriși la sesiunile noastre de training hands-on, precum și 6 parteneri diferiți (Citrix, Oracle, Dell, Veeam, Colors in Project, UTI Academy). Credem că modul prin care putem face compania Bittnet vizibilă pe piață nu ține numai de relația noastră cu clientul, cât și de relația pe care o avem cu partenerii noștri. Prezența lor într-un număr atât de ridicat la IT Training Fest ne face să credem că ne văd ca pe un partener de încredere, competent și pe care se pot baza, ceea ce vrem să le transmitem și clienților despre noi. În iunie 2015 am organizat o ediție de ITTF și la Cluj, constând în 6 workshopuri dedicate tehnologiilor Citrix, Cisco, Oracle și AWS.

În cursul anului 2015 am participat la toate evenimentele relevante ale vendorilor de IT (precum Cisco Connect, Microsoft Summit, Oracle University Summit, AWS - ATP Council etc.) și am organizat două ediții ale evenimentului AWSome Day - la București și Cluj, cu un număr total de 480 de participanți.

O parte semnificativă a activității noastre în 2015 a fost orientată către prezența noastră în mediul online, pe care am îmbunătățit-o în mod constant și am pregătit o schimbare majoră în 2016. Acest lucru ne face încrezători în decizia de a upgrada website-ul, precum și în rezultatele pe care acesta le va genera.



Din punctul de vedere al cifrelor de vânzări, echipa de marketing a generat pentru 2015 următoarele rezultate:

- Un număr total de 275 de leaduri generate de marketing, versus 82 in 2014
- 203 dintre acestea au fost calificate devenind oportunități, versus 72 în 2014
- 35 dintre oportunități au fost câștigate, versus 19 în 2014
- Suma totală a oportunităților câștigate, exprimate în euro a fost 111.212, versus 73.281 de euro în 2014

Dincolo de generarea cifrelor, obiectivul principal al departamentului este de a inova, de a asculta nevoile clienților și de a ajuta echipa de vânzări a răspunde nevoilor acestora, fiind proactivi și flexibili, raportat la solicitările clientului.

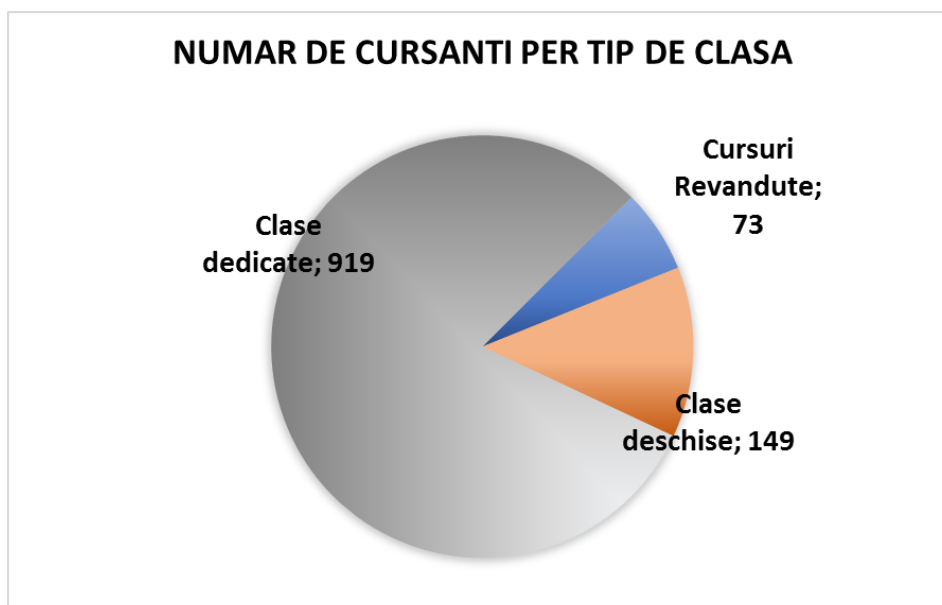
## Centrul IT Training - Realizari

### Vendori noi și reînnoiri

- În 2015 ne-am reînnoit parteneriatul cu: Microsoft, Amazon Web Services, Oracle și Cisco, deoarece restul parteneriatelor noastre sunt încă active (cu alți producători IT ale căror traininguri suntem autorizați să le livrăm).
- ITIL a fost adăugat în portofoliul nostru prin semnarea unui acord, devenind unul dintre cei 3 parteneri de training autorizați în România.
- Citrix a fost adăugat în portofoliu - Bittnet a devenit singurul partener de livrare servicii de training Citrix
- Dell SonicWALL a fost adăugat în portofoliul de training, întărind poziția Bittnet de one-stop-shop.

### Cursanți instruiți - un nou prag atins

- total per an: 1141
- cursanți în clase deschise înregistrați prin orarul public: 149
- cursanți în clase închise dedicate: 919
- cursuri revândute: 73



## Rezultate financiare

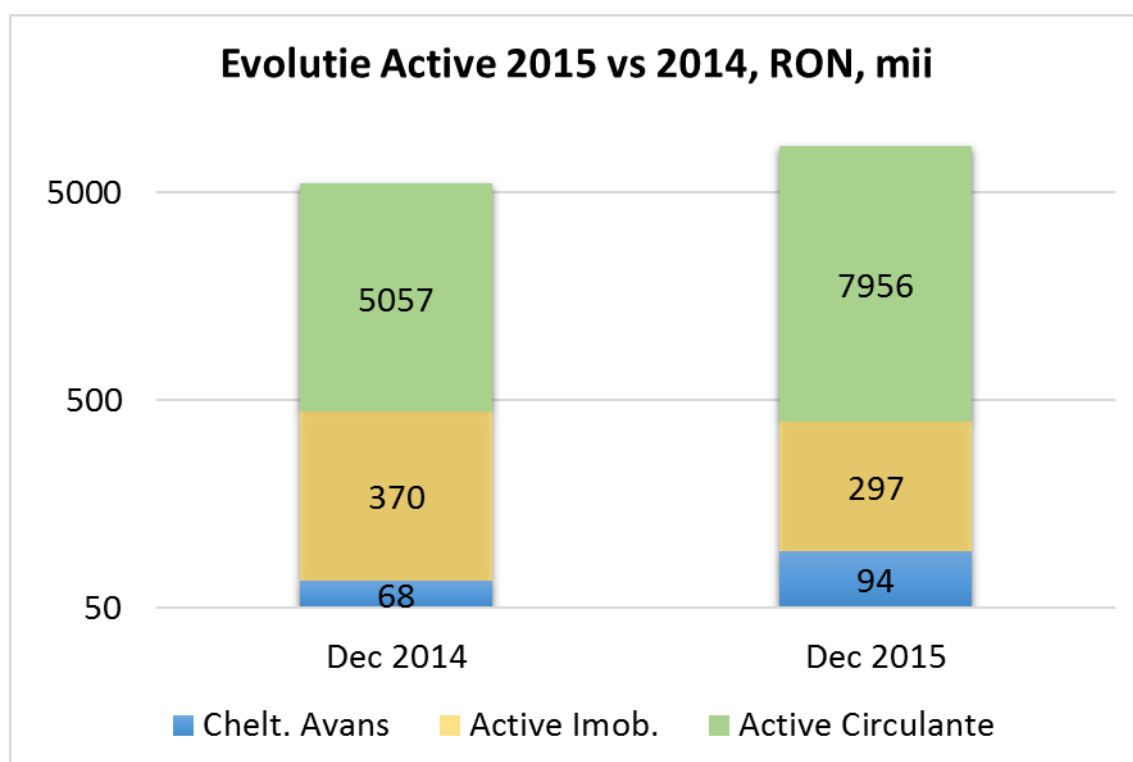
Principalii factori de creștere a încasărilor au fost:

- Încasări din datacenter: +160% în comparație cu 2014
- Încasări din wireless / mobilitate: +107% în comparație cu 2014
- Servicii de implementare / migrare: +65% în comparație cu 2014
- Servicii de suport tehnic recurente: +48% în comparație cu 2014
- Training Amazon Web Services: de 7 ori mai mult în comparație cu 2014
- Training ITIL: +99% în comparație cu 2014 - și mult mai profitabil de când am obținut propria licență
- Training Microsoft: +104% în comparație cu 2014
- Încasări din programarea de examene: +134% în comparație cu 2014
- Adăugarea trainingului Citrix: 130.000 RON
- Training Linux: +53% în comparație cu 2014
- Training Oracle: +48% în comparație cu 2014

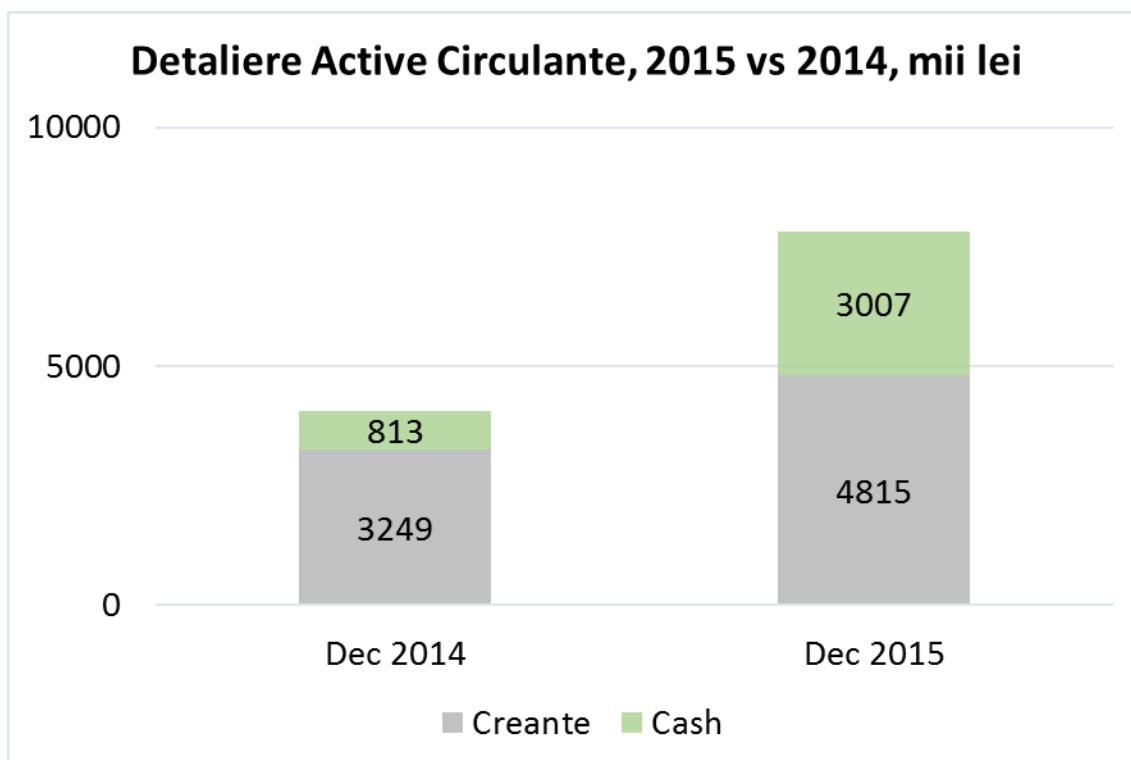
Principalul factor de creștere a profitabilității a fost noua formulă de bonusare pentru echipa de vânzări. Înainte de 2015, formula conținea un accelerator pentru anumite numere din vânzări, indiferent de marja brută a proiectului și un alt accelerator pentru atingerea unui anumit prag de marjă brută. Această abordare a avut ca efect nedorit închiderea unor proiecte cu cifra ridicată, dar cu o marjă scăzută ce accelera bonusul personal al omului de vânzări, dar nu ajuta starea de bine a companiei. Începând cu 2015 însă, am regândit formula pentru a lua în calcul marja brută generată de proiecte și am conectat direct marja brută necesară de la fiecare agent de vânzări cu costurile directe ale acestuia. Accelerarea bonusului are acum loc la anumite praguri de marjă brută generată, ceea ce am considerat că aliniază mai bine interesele forței de vânzări cu cele ale companiei și ale acționarilor.

Rezultatele din 2015 confirmă acest lucru, marja brută generată de afacere crescând procentual în comparație cu încasările. Această concentrare pe marja brută a proiectelor (ce includ training, implementare și servicii de suport - ce au crescut semnificativ în 2015, comparativ cu 2014 - *vezi sus*) a dus la o creștere mai rapidă a profitabilității decât prin încasări.

## Elemente de interes din bilanț



Activele totale au crescut cu 52%, în mare parte datorită creșterii cu 50% a creanțelor asupra clienților și o creștere de 3 ori a disponibilului din conturi:



## Capitaluri proprii

Ca urmare a unui an profitabil, capitalurile proprii au crescut de 2,2 ori, de la 860.000 RON la 1.920.000 RON. Intenția managementului este de a capitaliza câștigurile nedistribuite pentru a întări baza de capital a companiei și a îmbunătăți stabilitatea financiară.