

RAPORT SEMESTRIAL - SEMESTRUL 1 2016

SEMIANNUAL REPORT - 1ST HALF OF 2016

Table of Contents

Scrisoarea CEO al companiei.....	5
1. Evenimente semnificative în prima jumătate a anului 2016	7
Semnarea unui contract semnificativ cu o companie de servicii de suport.	7
Semnarea unui contract semnificativ cu Bittdefender.....	7
Obținerea statusului de Cisco Gold Certified Partner.....	7
Urmărind trendul global de securitate IT,	8
Urmărind trendul global al tehnologiei de tip cloud hibrid și public.....	8
Rezultatul adunării acționarilor.....	9
Înregistrarea la Registrul Comerțului a majorării capitalului cu acțiuni gratuite	9
Derularea cu succes a unui plasament privat de obligațiuni la începutul lunii iulie	9
Consolidarea poziției de lider de piață în domeniul training IT.....	10
Cisco Gold Certified Partner	11
Competențe Cloud.....	11
Competențe de securitate.....	11
Consolidarea prezenței locale pe piața din Transilvania	11
Activitatea de vânzări	12
Activitatea de marketing.....	14
Campanii de marketing.....	14
Evenimente	15
Marketing Online.....	15
Activitatea de PR și Comunicare.....	15
Echipa tehnică	16
Primul semestru 1 din istorie când compania a înregistrat profit net.....	16
2. Situația economico-financiară	17
Elemente de bilanț.....	17
Active imobilizate	17
Active Circulante.....	18
Total active minus datorii curente.....	19
Situația datoriilor societății.....	19
Total capitaluri proprii.....	20
Contul de profit și pierdere	21
Analiza vânzărilor.....	21
Elemente de costuri	24
Rezultatul operațional, financiar și profitul brut.....	24
Profitul net.....	25
Dividende declarate și plătite	25
Situația Fluxurilor de Numerar	26

Letter from the CEO.....	5
1. Significant events in the first half of 2016	7
Signing significant contract with a shared support services company.	7
Signing significant contract with Bitdefender.....	7
Obtaining Cisco Gold Certified Partner status	7
Following the IT security global trend.....	8
Following the public and hybrid cloud global trend.....	8
Shareholder Meeting Results	9
Registration with the Trade Registry of the capital increase with free shares.....	9
Successful Private Placement of Corporate Bonds at the beginning of July.	9
Consolidation of “IT Training market leader” position.....	10
Cisco Gold Certified Partner	11
Cloud competencies.....	11
Security competencies.....	11
Consolidating the local presence on the Transylvania market.....	11
Sales Activity.....	12
Marketing activities.....	14
Marketing campaigns.....	14
Events	15
Online Marketing.....	15
PR and Communication Activity	15
Technical team	16
First H1 in our history with a net profit.....	16
2. Economic and financial position	17
Analysis of the Balance Sheet.....	17
Fixed assets.....	17
Current assets.....	18
Total assets minus current debt.....	19
Organization’s debt situation.....	19
Total shareholder equity	20
Profit and loss account.....	21
Analysis of sales.....	21
Cost elements.....	24
Operational and financial result and gross profit.....	24
Net Profit	25
Declared and paid dividends.....	25
Cash Flow	26

3. Analiza activității societății comerciale	27
3.1. 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.	27
Rate de lichiditate.....	27
Riscul de preț.....	28
Riscul de curs valutar	28
Riscul de lichiditate	28
Riscul de credit.....	28
Riscul de cash flow	29
Riscul asociat cu persoane cheie	29
Riscul asociat cu clienții semnificativi	30
Riscul asociat cu drepturile asupra mărcii înregistrate.....	30
Riscul asociat cu realizarea planului de dezvoltare a afacerii.....	31
Riscul asociat cu realizarea prognozelor financiare	31
Riscul asociat cu ratele dobânzilor.....	31
Riscul asociat cu listarea acțiunilor Companiei pe piața AeRO – prețul viitor pe acțiune și lichiditatea tranzacțiilor	31
Riscul asociat cu o investiție directă în acțiuni	31
Riscul asociat cu schimbarea legislației și fiscalității în România.....	32
3.2. 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.....	32
3.3. 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. Comparatie cu perioada corespunzătoare a anului trecut.	32
O mobilitate crescută în forța de muncă din domeniul IT.....	32
Contextul general de incertitudine / instabilitate economică și politică.....	33
Creșterea concurenței neeconomice în businessul de Integrare IT	33
Trendul de nearshoring.....	33
4 Gradul de realizare a previziunilor pentru anul 2016.....	35
5 Schimbări care afectează capitalul și administrarea societății comerciale	35
5.1.Descrierea cazurilor în care societatea comercială a fost în imposibilitatea de a își respecta obligațiile financiare în timpul perioadei respective.	35
5.2.Descrierea oricărei modificări privind drepturile deținătorilor de valori mobiliare emise de societatea comercială.	36
Majorarea capitalului cu acțiuni gratuite 2:1.....	36
Majorarea capitalului cu aporturi noi	36
Structura acționariatului la 30 iunie 2016	37
6. Tranzacții semnificative.....	37
Semnături.....	38
Anexe.....	38

3. Analysis of the company's activity.....	27
3.1. 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.	27
Liquidity position.....	27
Price risk.....	28
Exchange rate risk.....	28
Liquidity risk.....	28
Credit risk.....	28
Cash flow risk.....	29
Risk associated with key individuals.....	29
Risk associated with significant clients	30
Risk associated with the rights to the trademark	30
Risk associated with realization of business development plan.....	31
Risk associated with realization of the financial forecasts.....	31
Risk associated with interest rates.....	31
Risk associated with the listing of the Company on the AeRO market – future price per share and transaction liquidity	31
Risk associated with direct investment in shares	31
Risk associated with changing law and tax in Romania	32
3.2. 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	32
3.3. 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.	32
Mobility of the IT workforce remained high.....	32
The general context of economical and political uncertainty / instability.....	33
Increased uneconomical competition in the Integration business line.	33
Nearshoring trend.....	33
4. Realization of financial forecasts for 2016.....	35
5 Changes which affect the company's capital and administration	35
5.1. Description of the situations when the company was unable to fulfil its financial obligations within that period.	35
5.2. Description of any change in the rights of holders of securities issued by the company.....	36
The capital increase with free shares with a 2:1 rate	36
The capital increase with new contributions.....	36
The current shareholder structure at 30 of June 2016	37
6. Significant transactions	37
Signatures.....	38
Annexes.....	38

RAPORT SEMESTRIAL - SEMESTRUL 1 2016

SEMIANNUAL REPORT - 1ST HALF OF 2016

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

Pentru exercițiul financiar	01.01.2016 - 30.06.2016
Data raportului	26 August 2016
Denumirea societății comerciale	BITTNET SYSTEMS S.A.
Sediul social	Str. Șoimuș nr. 23, bl 2, ap. 24, Sector 4, București
Adresă corespondență / Punct de Lucru	Bd. Iuliu Maniu 7-11, etaj 1, sector 6, București
Numărul de telefon/fax	021.527.16.00 / 021.527.16.98
Cod Unic de înregistrare Registrul Comerțului	21181848
Număr de ordine în Registrul Comerțului	J40/3752/2007
Piața reglementată pe care se tranzacționează valorile mobiliare emise	AeRO ATS
Capitalul social subscris și vărsat	1 351 314,9 RON
Principalele caracteristici ale valorilor mobiliare emise de societatea comercială	13 513 149 acțiuni cu valoare nominală 0.1 lei

Semiannual report according to Regulation CNVM 1/2006

For the financial exercise	01.01.2016 - 30.06.2016
Report date	26th of August 2016
Company name	BITTNET SYSTEMS S.A.
Registered office	Șoimuș Street, no. 23, bl.2, ap. 24, District 4, Bucharest
Mailing Address / Place of Business Conduct	Iuliu Maniu Bd., 7-11, first floor, District 6, Bucharest
Telephone/Fax number	021.527.16.00 / 021.527.16.98
Single Register Code at the Trade Registry Office	21181848
Order Number to Trade Registry Office	J40/3752/2007
Regulated market on which the issued securities are traded	AeRO ATS
Subscribed and paid up share capital	1 351 314,9 RON
Main characteristics of the securities issued by the company	13 513 149 shares of 0.1 lei each

Scrisoarea CEO al companiei

Anul 2016 reprezintă pentru Bittnet al doilea an fiscal în rolul de companie publică listată la Bursa de Valori București, pe segmentul AeRO - dedicat companiilor mici, dar cu o rată de creștere accelerată. Pe parcursul primului an de la listare, acțiunile BNET s-au situat pe locul cinci al celor mai tranzacționate acțiuni ale unui emitent din România, judecând după numărul de tranzacții efectuate. La data de 30 iunie 2016, numărul acționarilor a crescut la 163, fiind vorba despre opt companii și 155 de persoane fizice. Le mulțumim acționarilor și tuturor clienților și partenerilor noștri pentru încrederea acordată în echipa și în viziunea noastră și îi asigurăm și pe această cale că vom face tot posibilul să le răsplătim acest capital de încredere investit în noi.

După un prim semestru foarte productiv din 2015, anul 2016 reprezintă o bună oportunitate pentru noi de a demonstra că acțiunile planificate la finalul anului trecut au fost alegerile corecte pentru compania noastră. Atât rezultatele operaționale, cât și cele financiare au dovedit că anul 2015 a fost un succes, ceea ce ne face încrezători că 2016 va fi unul și mai profitabil.

Am identificat trei piloni de creștere în ciclul de viață curent al Bittnet pentru perioada 2015-2017: consolidarea poziției de lider pe piața de training IT, concretizarea oportunităților pe baza trendurilor din industrie (precum cloud computing, securitatea informatică, nearshoring spre România sau livrarea de training-uri remote prin internet) și continuarea dezvoltării de parteneriate strategice.

În prima jumătate a acestui an, am continuat să implementăm strategia de dezvoltare pentru ciclul 2015-2017. Am extins capacitățile noastre de training IT, atât din punctul de vedere al portofoliului, cât și al capacității de livrare, fapt care ne-a dus la câștigarea mai multor proiecte pentru un portofoliu mai mare de clienți.

Ca urmare a concentrării noastre pe piața în creștere a tehnologiei de tip public cloud, am livrat în H1 2016 mai multe proiecte de consultanță și migrare pentru cloud AWS și am identificat numeroase proiecte pentru a doua jumătate a anului.

Am continuat să extindem departamentul de vânzări și acoperirea teritorială prin deschiderea unui nou birou regional la Sibiu și prin dublarea personalului de la Cluj-Napoca.

De asemenea, am intensificat eforturile de PR și marketing pentru a susține activitatea de vânzare și am continuat să dezvoltăm parteneriatele atât cu partenerii locali, cât și cu vendori internaționali, globali (precum Amazon Web Services, Bitdefender, Checkpoint, Cisco, Citrix, Dell SonicWall, Microsoft, Oracle etc.).

Una dintre cele mai importante reușite în ceea ce privește eforturile continue de auto-depășire a constat în obținerea în luna februarie a anului 2016 a statutului de Cisco Gold Certified Partner, care ne-a fost acordat în urma unui proces de lungă durată și care a verificat abilitățile întregii echipe. Auditul a verificat existența proceselor și procedurilor standardizate la nivel de companie pentru tratarea clienților și a proiectelor în mod egal, asigurând o rată ridicată de succes, capacitatea tehnică, de vânzare și de project management, în ceea ce privește poziționarea, livrarea și menținerea soluțiilor IT complexe, precum și răspunsurile oferite tichetelor de suport ale clienților. În timpul procesului, auditul a verificat de asemenea și satisfacția clienților, practicile de business, precum și capacitatea companiei de a integra soluții de tipul Hybrid IT, Cloud și Managed services, bazate pe tehnologiile Cisco.

În prima parte a anului 2016, companii cunoscute din industria IT s-au găsit în situații dificile, inclusiv în insolvență. La nivel global, uriașe companii IT, fie au fuzionat, fie au cumpărat alte companii, pentru a răspunde condițiilor dificile de business de

Letter from the CEO

2016 marks our second fiscal year as a publicly listed company, on the AeRO segment of the BVB - dedicated to small but fast growing companies. During the first year, BNET shares were the 5th most traded Romanian shares, judging by the number of trades. On June 30th 2016, the shareholders number had increased to 163, i.e.: 8 companies and 155 natural persons. We thank you warmly for believing in our team and our vision! We will spare no effort to be able to repay this trust!

After a very good FY 2015, the first semester of 2016 was a good opportunity to prove that the actions we undertook in 2015 were well chosen and successful. Both, the operational and financial results show significant improvement over the first half of 2015, which makes us confident that we will have a good, profitable year in 2016, as well.

There are three main growth pillars we have identified for the current growth cycle in Bittnet's life (2015-2017): strengthening our position of IT training market leader, capitalizing on wide industry trends (like cloud computing, information security, 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 continued to execute the development plan for the 2015-2017 cycle. We have expanded our training capabilities, both from the portfolio and delivery standpoints, thus reaching new customers and projects.

As a result of a higher focus on public cloud fast growing market, we have delivered in H1 2016, several AWS cloud consultancy and migration projects and identified several projects for the second half.

We have also continued to expand our sales team, and our regional coverage, by opening a regional office in Sibiu, and doubling the headcount of the Cluj office. 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 technology vendors (like Amazon Web Services, Bitdefender, Checkpoint, Cisco, Citrix, Dell, Microsoft, Oracle, SonicWall etc).

One of the most important results of the continuous efforts of self-improvement was the Cisco Gold Certified Partner status, which was awarded to Bittnet in February 2016, following an audit process which lasted X and had verified the skills of the entire team. The audit has checked for the existence of company-wide standardized processes and procedures for treating customers and projects in a unitary fashion, ensuring a high success probability, sales, project management and technical skills for positioning, delivering and maintaining complex IT solutions and the response to customer service request tickets. During the process, the audit has also verified actual customer satisfaction, business practices and the Company's ability to integrate Hybrid IT, Cloud and Managed services solutions based on Cisco technology.

During the first part of 2016, some very well known companies in the IT industry have found themselves in significant trouble, including insolvency. At the global level, huge IT companies are either merging or buying other companies, in order to respond to tougher business and market conditions. Just at the end of June 2016, Great Britain has voted to leave the European Union - event that was dubbed "brexit" - and which has dominated the semester in terms of generating uncertainty.

In this climate of uncertainty, we have focused on our core strengths: delivering high value added implementation services and IT trainings. 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,

pe piață. La sfârșitul lui iunie 2016, Marea Britanie a votat ieșirea din Uniunea Europeană - eveniment numit “Brexit” - care a dominat semestrul în ceea ce privește nesiguranța.

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 (termene de plată de lungă durată, proiecte cu cifră ridicată, dar marjă scăzută etc.) Credem că focalizarea pe operațiuni, pe 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 rămas aproape la fel, dar ne-am adresat unui număr de clienți mai mare cu 75%.

Am continuat să ne concentrăm pe diferențiatorii principali pe care îi deținem: o cultură a performanței și a flexibilității și o echipă inteligentă, educată și responsabilă, care ne oferă posibilitatea de a livra valoare reală clienților, atât din România (prin creșterea dominantei asupra pieței de training și oferirea de noi servicii precum migrare cloud), dar și în afara țării - exporturile noastre au ajuns la 10% din cifra de afaceri (spre deosebire de 4% anul trecut), dintr-o bază de încasări semnificativ mai mare (un plus de 38% vs. 2015).

Acest lucru a condus la mai multe rezultate reconfortante: H1 2016 este primul din istoria companiei în care înregistram un rezultat net pozitiv, chiar dacă vorbim de o sumă nesemnificativă. Și mai reconfortant este faptul că profitul operațional a crescut cu mai mult de 150.000 EUR - la un profit operațional de mai mult de 150.000 RON (versus o pierdere de 550.000 RON în H1 2015).

Acest rezultat dovedește din nou modelul financiar pe baza căruia conducem compania, descris în manualul posesorului: <http://investors.bittnet.ro/manualul-posesorului/?lang=ro>

“Capacitatea noastră operațională și de livrare curentă ne permite să accelerăm creșterea profitului prin creșterea încasărilor - și aceasta este strategia noastră: să continuăm creșterea încasărilor în condiții similare de “marjă brută”, ceea ce va genera mai mulți bani pentru a acoperi structura în general fixă a costurilor, contribuind astfel în mod semnificativ la creșterea profitabilității.”

S1 2016 a adus încă un rezultat financiar semnificativ: este pentru prima dată în istoria companiei când încasările din servicii au depășit încasările din vânzarea de echipamente. Încasările din servicii includ atât serviciile din linia de integrator IT, cât și din cea de training IT. Credem că acest lucru vine ca urmare a schimbării în 2015 a formulei de bonusare a echipei de vânzări, ce aliniază mai bine interesele tuturor părților interesate - prin răsplătirea valorii adăugate (marja brută) create pentru companie. Acest lucru a dus la o concentrare a membrilor echipei pe proiecte de servicii cu o valoare adăugată ridicată în detrimentul proceselor simplificate de a “revinde hardware”. Acest lucru a redus și riscul (deoarece trebuie să plătim distribuitorii cu o mică parte din încasările de la client, iar acest lucru este mai ușor de făcut din surse proprii, în cazul în care un client nu își îndeplinește obligațiile financiare la timp).

Toate acestea ne plasează într-o poziție interesantă pentru cea de-a doua jumătate a anului 2016. 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 ne atingem toate obiectivele de creștere și profitabilitate propuse pentru anul 2016.

Mihai Logofătu,

CEO Bittnet

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 remained almost the same, but the number of customers we have addressed to has grown by almost 75%.

We have continued to focus on the key differentiators that we have: a culture of performance and flexibility and a very smart, educated and responsible team, which allows us to deliver real value to customers, both in Romania (by improving our training-market dominance and providing new services like cloud-migration) and abroad - our exports clocked in at over 10% of revenues (compared to 4% last year), out of a significantly larger revenue base (plus 38% vs 2015)

This has lead to several results which we find very reassuring: 2016 is the first time in our Company’s history when our net result is positive, albeit an insignificant amount. Even more reassuring is the fact that the operational profit has increased with more than 150.000 eur - to an operational profit of more than RON 150.000 (versus an operational loss of RON 550.000 in H1 2015).

This result proves again our financial model for running the company, described in the “Owners’ Manual” : <http://investors.bittnet.ro/bittnet-owners-manual/>

“Our current operational and delivery capacity is such that we can extract accelerated profit growths from the increases in revenues – and that is our strategy: to keep growing the revenues in similar “gross margin” conditions, which will generate more money to cover a generally fixed structure of costs, therefore significantly adding to the bottom line.”

H1 2016 also brought another significant financial result: it is the very first time in our Company’s history when revenues from services have surpassed the revenues from hardware sales. Services revenues include both services from the IT Integrator business line and the IT Training business line. We believe this is a result of the sales bonusing formula change we made in 2015, that better aligns the interests of all stakeholders - by only rewarding added value (gross margin) created for the Company. This has lead all the members of the team to focus on higher value added services projects instead of just on ‘reselling hardware’. This also helps us reduce risks (since we have to pay suppliers a smaller portion of the revenues from the customers, and this is easier to pay from own sources in the case of a customer’s default).

We look forward to the second half of 2016. We have a larger and better organized team versus the last 2 years, 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 and fast growing 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 2016.

Mihai Logofătu,

CEO Bittnet

1. Evenimente semnificative în prima jumătate a anului 2016

Semnarea unui contract semnificativ cu o companie de servicii de suport.

La 27 ianuarie, Bittnet Systems S.A. informează acționarii cu privire la semnarea unui contract de livrare de servicii de training cu o valoare estimată de 240.000 EUR, fără nicio obligație din partea beneficiarului de a plasa ordine de comandă pentru a atinge această sumă pe durata contractului. Contractul este unul de tip cadru, cu o durată de 2 ani și reînnoire automată. Contractul este unul confidențial în ceea ce privește identitatea clientului.

România este pe primul loc în Europa și pe locul 6 în lume, în ceea ce privește numărul de specialiști IT, certificați cu un număr de 100.000 de oameni din domenii diverse ale IT-ului, iar contractul sus-menționat demonstrează concentrarea noastră pe clienți ITO și SSC ce își deschid și își extind centrele de servicii IT în România, segment de piață în care diferențiatorul nostru de one-stop-shop oferă o valoare semnificativă. Suntem încrezatori că în a doua parte a anului mai mulți clienți de o astfel de dimensiune și valoare vor începe să lucreze cu Bittnet la scară largă.

Semnarea unui contract semnificativ cu Bitdefender

Pe 26 aprilie Bittnet Systems S.A. informează acționarii cu privire la semnarea unui contract de livrare de echipament IT&C și software către BITDEFENDER SRL, cu o valoare estimată de 250.000 EUR. Contractul este unul de tip cadru cu o durată de un an și cu reînnoire automată. Livrările vor fi făcute pe bază de ordine de cumpărare ferme, cu nicio obligație din partea BITDEFENDER de a atinge sau depăși valoarea estimată.

Obținerea statusului de Cisco Gold Certified Partner

În data de 2 martie, compania informează acționarii cu privire la obținerea “Cisco Certified Gold Partner”. Bittnet s-a alăturat unui club select de doar 10 companii, care au cea mai înaltă certificare din partea unuia dintre cei mai importanți vendori IT din lume. Compania se așteaptă ca această certificare să îi întărească valoarea de “trusted advisor” în relație cu clienții din București, dar și din Cluj, Timișoara, Sibiu, Brașov etc.

Bittnet este în momentul de față singurul Cisco Certified Gold Partner ce se adresează pieței din Transilvania. Bittnet este singura companie din România ce a obținut această certificare în ultimii 8 ani. Pentru a obține acest statut, Bittnet a trecut printr-un proces de audit independent, ce a verificat abilitățile întregii echipe. Auditul a verificat existența unor procese și proceduri standardizate la nivel de companie, pentru a asigura că fiecare client și proiect este tratat în mod egal, asigurând astfel o rată mare de succes, abilitățile de vânzare, proiect management și tehnice pentru poziționarea, livrarea și menținerea soluțiilor complexe de IT, precum și răspunsurile la tichetele de suport din partea clienților. În timpul procesului, auditul a verificat, de asemenea, satisfacția clienților, practicile de business și abilitatea companiei de a integra soluții de tipul Hybrid IT, Cloud și Managed services, bazate pe tehnologia Cisco.

Am primit certificarea “Gold” pe baza competențelor a 20 de specialiști, care împreună dețin 144 de certificări individuale, de la expertiză în vânzări, management de proiect, la certificări tehnice.

1. Significant events in the first half of 2016

Signing significant contract with a shared support services company.

On January 27th, Bittnet Systems S.A. has informed the shareholders about the signing of a contract for delivering training services with an estimated value of EUR 240.000, without any obligation from beneficiary to place orders to achieve it during the contract. The contract is a framework contract with 2 years duration and automatic renewal. The contract is under strict Non-Disclosure clauses regarding the customer identity.

Romania is 1st in Europe and 6th in the world, in terms of number of certified IT specialists with a pool of about 100,000 people in various IT-oriented profiles and the above contract is demonstrating our focus on the ITO and SSC customers opening or expanding their IT service delivery centres in Romania which represent a market segment where our one stop shop differentiator offers significant value. We are confident that in the second part of the year several new projects and customers of this size and value will start working with Bittnet on a large scale.

Signing significant contract with Bitdefender

On April 26th Bittnet Systems S.A. has informed the shareholders about the signing of a contract for delivering IT&C equipment and software to BITDEFENDER SRL with an estimated value of EUR 250.000. The contract is a framework contract with a one year duration and automatic renewal. Deliveries will be based on specific confirmed purchase orders, with no obligation on the part of BITDEFENDER to reach or to surpass the estimated amount.

Obtaining Cisco Gold Certified Partner status

On March the 2nd, the Company informed shareholders about the achievement of the “Cisco Certified Gold Partner”. Bittnet joined a select club of only 10 companies that have this highest level of certification from one of the most important IT vendors in the world. The company expects that this certification will help it strengthen its value as a “trusted advisor” in relation to its customers from Bucharest, but also Cluj, Timisoara, Sibiu, Brasov, etc.

Bittnet is currently the only Cisco Certified Gold Partner that addresses the Transylvanian market. Bittnet is the only Romanian company to obtain this status in the past 8 years. In order to obtain this status, Bittnet has undergone an independent audit process that has verified the skills of the entire team. The audit has checked for the existence of company-wide standardized processes and procedures for treating customers and projects in a unitary fashion, ensuring a high success probability, sales, project management and technical skills for positioning, delivering and maintaining complex IT solutions and the response to customer service request tickets. During the process, the audit has also verified actual customer satisfaction, business practices and the Company’s ability to integrate Hybrid IT, Cloud and Managed services solutions based on Cisco technology.

We have received the “Gold” certification based on the competencies of 20 specialists which together hold 144 individual certifications, from sales experts, project management to technical certifications.

Urmărind trendul global de securitate IT,

am obținut statutul de Bitdefender Gold Certified Partner pentru a completa portofoliul nostru de servicii și solutii de securitate, pe lângă certificările Cisco Gold și CheckPoint Certified Partner.

Ambele certificări Gold dovedesc clienților noștri cel mai ridicat nivel de capabilități de presales și livrare, precum și acces la un nivel mai ridicat al marjei, fonduri și campanii comune de dezvoltare a pieței, lead-uri, rabaturi și o creștere a marjei directe, ce va duce la creșterea profitabilității pe termen lung.

Urmărind trendul global al tehnologiei de tip cloud hibrid și public

am realizat pași importanți spre liderii globali, prin extinderea capabilităților de cloud și cunoștințelor tehnice de Microsoft, precum și înregistrarea în ecosistemul de parteneri AWS, fiind prima companie de IT din România ce oferă servicii de consultanță și migrare AWS.

Am ales AWS și Microsoft bazându-ne pe dominația totală a acestor vendori în domeniul cloud data, atât de cotele de piață, dar și de capacitatea tehnologică, certificată independent, dincolo de declarațiile fiecărui concurent. Cea mai recentă clasificare realizată de Gartner denotă o situație similară cu cea din ultimii 2 ani:

Figure 1. Magic Quadrant for Cloud Infrastructure as a Service, Worldwide



Following the IT security global trend

we have obtained Bitdefender Gold Certified Partner status to complete our security solutions and services stack in addition to Cisco Gold and CheckPoint Certified Partner status.

Both Gold levels of certification show to our customers the highest level of presales and delivery capabilities as well as give access to higher resell margins, dedicated joint market development funds and campaigns, leads, rebates and upfront higher margins that will increase our profitability over the long term.

Following the public and hybrid cloud global trend

we have made significant steps towards the global leaders thus expanding our Microsoft cloud capabilities and technical knowledge as well as enroll into the AWS partner ecosystem being the very first IT company in Romania to provide aws consultancy and migration services.

Our choice of AWS and Microsoft as public cloud services providers to focus on comes from the total domination of the cloud services both in terms of market share and also in terms of technological ability, certified by independent parties, beyond the marketing statements of each competitor. The most recent Gartner Magic Quadrant data from Gartner regarding cloud services confirms the situation seen in the past 3 years.

Figure 1. Magic Quadrant for Cloud Infrastructure as a Service, Worldwide



Rezultatul adunării acționarilor

Pe 28 aprilie, compania a ținut prima Adunare Generală a Acționarilor în calitate de companie publică, listată la bursă. Participarea acționarilor la Adunarea Generală a fost surprinzător de mare și suntem onorați de interesul arătat pentru Bittnet. Cvorumul, atât pentru adunarea ordinară, cât și pentru cea extraordinară, a depășit 95% din totalul de voturi.

Actionarii au aprobat punctele de pe agendă, dintre care considerăm că următoarele ar trebui punctate:

- majorare de 2:1 a capitalului prin încorporarea profiturilor și a rezervelor din anii precedenți (până în 2015) - noul număr de acțiuni fiind 13.513.149 (capitalul corespunzător fiind 1.351.314,9 RON)
- majorarea capitalului social cu aporturi noi prin emiterea unui număr de 1.000.974 acțiuni, pentru a fi vândute acționarilor înregistrat la 20 mai 2016 la un preț preferențial de 0.78 RON/acțiune
- Emiterea de obligațiuni cu o maturitate de 3 ani și o valoare minimă de 3.350.000 RON
- Aprobarea unui plan de incentivare a persoanelor cheie cu opțiuni pentru a oferi companiei posibilitatea unei astringente motivări a acestora în actualul mediu economic, în care competiția pentru resurse umane este unul dintre cele mai mari riscuri cu care ne confruntăm

Înregistrarea la Registrul Comerțului a majorării capitalului cu acțiuni gratuite

Pe data de 2 iunie, compania a primit din partea Registrului Comerțului Certificatul de Înregistrare a Mențiunilor cu numărul 216431, ce atestă înregistrarea la Registrul Comerțului a deciziei Adunării Generale a Acționarilor din 28 aprilie 2016, referitor la majorarea capitalului cu acțiuni gratuite și forma actualizată a Actului Constitutiv. Forma actualizată a Actului Constitutiv poate fi găsită pe site-ul companiei pentru relații cu investitorii la următorul URL:

<http://goo.gl/iQD0KX>

Procesul de alocare al acțiunilor gratuite s-a finalizat cu succes în data publicării prezentului raport – 26 August 2016 – compania fiind informată de către Depozitarul Central despre încărcarea acțiunilor în conturile acționarilor.

Între data de 30 iunie 2016 și data publicării prezentului raport, următoarele evenimente semnificative trebuie menționate:

Derularea cu succes a unui plasament privat de obligațiuni la începutul lunii iulie

Intermediarul pentru plasamentul privat a fost BRK Financial Group. Obligațiunile au o valoare nominală de 1000 RON, scadență de 3 ani și un cupon anual de 9% plătit trimestrial.

Un total de 4186 obligațiuni au fost subscrise, ceea ce duce la un total de 4.186.000 RON strânși. Au fost 36 de subscripții din partea persoanelor fizice și a 4 companii.

Banii vor fi folosiți de către companie pentru a finanța activitățile curente cu un potențial de a înlocui finanțarea din creșterea dărilor bancare și pentru a finanța planurile de creștere accelerată ale companiei.

În concordanță cu decizia din cadrul Adunării Extraordinare a Acționarilor, compania a început procesul de listare a obligațiunilor pe piața ATS, operată de Bursa de Valori București.

Shareholder Meeting Results

On April 28th the Company has held its first Shareholder Meeting as a publicly listed company. The shareholder participation at the General Meeting has been surprisingly high, and we are honoured by the interest that Bittnet has attracted. The quorum for both the Ordinary and Extraordinary meetings has exceeded 95% of the total votes.

The shareholders have approved all the points on the agenda, out of which we believe that the following should be noted :

- A 2:1 capital increase by incorporating the profits and reserves of previous years (up to 2015) - the new number of shares being 13,513,149 (and the corresponding capital being 1,351,314.9 lei.
- A capital increase with a previous subscription rights listing, to the tune of 1.000.974 shares, to be sold to shareholders of record on May the 20th 2016 at a preferential price of 0.78 lei / share
- A corporate bonds issue with a maturity of 3 years, with a minimum value of RON 3.350.000 .
- A key persons' stock options incentive plan designed to allow the company to better motivate key people in this economical environment, where the competition for human resources is one of the most important risks we are facing.

Registration with the Trade Registry of the capital increase with free shares

On June 2nd, the Company has received from the Trade Registry the Certificate of Registration of Mentions numbered 216431, which attests the registration in the Trade Registry of the Shareholder Meeting Decisions of 28th April 2016, regarding the capital increase with free shares and the actualized form of the Shareholder Agreement. The actualized form of the Shareholder Agreement can be found on the Company's Investor Relations website, at the following URL:

<http://goo.gl/T2We24>

The allocation process for the free shares has been successfully finalized on the date of publication of the present report, the Company being informed by the Central Depository regarding the loading of the shares in the investor's accounts.

Between the date of June 30th 2016 and the date of publication of the present report, the following important events have to be reported:

Successful Private Placement of Corporate Bonds at the beginning of July.

The intermediary for the private placement was BRK Financial Group. The bonds have a face value of RON 1000, a maturity of 3 years and a yearly coupon of 9%, payable quarterly.

A total of 4186 bonds have been subscribed, which brings the total of money raised in the operation to RON 4.186.000. There were 36 subscriptions by natural persons and 4 by companies.

The money will be used by the company for the financing of current activities, with a potential of replacing bank financing, and to finance the accelerated growth plans of the Company.

In accordance to the resolution of the Extraordinary Shareholders Meeting, the Company has begun the process of listing the bonds issue on the ATS market operated by the Bucharest Stock Exchange.

Consolidarea poziției de lider de piață în domeniul training IT

Compania este lider de piață în zona de training IT, justificând acest lucru prin următoarele:

- Activează în majoritatea segmentelor pieței de training IT.
- Nu se află în competiție cu aceiași concurenți pe mai mult de 2 segmente de piață.
- Este, fie liderul de piață, fie cel de-al doilea mare furnizor pe fiecare segment de piață. De exemplu, pentru trainingurile oficiale Cisco, compania estimează o cotă de piață de $\pm 70\%$. Pe de altă parte, în ceea ce privește training-urile Microsoft, compania deține o cotă de piață de $\pm 12\%$ dintr-un total de 10 parteneri din Romania, fiind percepută ca plasându-se pe locul “al doilea”.
- Există segmente de piață pentru care Bittnet nu are competitori (exemplu: partener de training Amazon Web Services), respectiv segmente unde competitorii acoperă doar parțial portofoliul de cursuri relevante.

În semestrul 1 al anului fiscal 2016, compania și-a consolidat poziția de lider al pieței de training IT prin:

- extinderea parteneriatelor cu furnizori de training complementari din piața locală (pentru aria de software, service desk, securitate IT), dar și din piața internațională care să ne susțină poziționarea de one-stop-shop pe care o afirmăm la clienți. Global Knowledge UK, Belgia și Olanda, QA sau Sovolto. Valoarea proiectelor totale din training livrat în afara granițelor în H1 2016 a fost de aproape 400.000 RON.
- creșterea capacității de livrare de traininguri IT. Capacitatea a fost mărită printr-un proces riguros de extindere a numărului de traineri colaboratori care să completeze ecosistemul existent, oferind redundanță la ariile de interes major, respectiv să completeze segmente anterior livrate prin parteneri externi. În H1 am alăturat echipei un număr de 6 traineri colaboratori specializați pe tehnologii de application development ca: Agile, Java, JavaScript, XML, HTML, CSS, Angular JS, Node JS, GSM, GPS, Bluetooth etc.
- Zona de application development a beneficiat de o concentrare specială, fiind una dintre zonele pe care Bittnet nu le acoperea ca portofoliu până în ianuarie 2016. Ca urmare a eforturilor extinse de mărire a portofoliului de colaboratori, aceste topicuri sunt acoperite și livrăm cu succes traininguri.
- Parteneriate noi: ca urmare a participării la o serie de evenimente în afara țării, Bittnet face astăzi parte din LLPA (Leading Learning Partners Association), o organizație europeană lansată în parteneriat cu Microsoft, din care face parte cel mai mare Learning Partner din fiecare țară. Organizația include 27 de membri. România este reprezentată în urma aplicării de către Bittnet.

Toate aceste eforturi au condus la creșterea numărului total de cursanți instruiți. În prima jumătate a anului 2016, Bittnet a instruit un număr total de 872 de cursanți, atât în clase închise, dedicate, cât și în clase deschise, publice. O creștere de 250% față de cei 350 de cursanți instruiți în semestrul 1 al anului 2015.

Un alt element remarcabil pentru prima perioadă a anului fiscal 2016 este creșterea eficienței activității de training, vizibilă prin creșterea semnificativă a numărului de cursanți per clasă derulată, de la 2.7, în medie, pe H1 2015 la 4.7, în medie, pe H1 2016. Această creștere a numărului mediu de cursanți per clasă se datorează mai multor factori, printre care creșterea numărului de agenți de vânzare, dar și managementului mai bun al orarului de clase deschise. Un efect al acestei creșteri a eficienței este creșterea semnificativă a profitabilității activității de training.

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 first semester of the fiscal year 2016, the Company consolidates its position as the leader of the IT training market as following:

- Developing partnerships with providers of complementary training in the local market (for software, service desk, IT security) but also on the international market to support our position of one-stop-shop for our clients. Global Knowledge UK, Belgium and The Netherlands, QA or Sovolto. The total amount of training exported in H1 2016 was RON 400,000.
- Increasing the capacity of delivering IT training. The capacity was increased by a rigorous process of expanding the number of associated trainers to fill the existing environment and to provide redundancy in areas of major interest delivered prior by external partners. In first half of 2016, we added to our team a number of 6 associated trainers certified as: Agile, Java, JavaScript, XML, HTML, CSS, Angular JS, Node JS, GSM, GPS, Bluetooth etc.
- The area of application development has a special focus, being one of the areas not covered by Bittnet portfolio until January 2016. As a result of extensive efforts to enlarge the associated trainers portfolio, these area is cover now and we deliver trainings successfully.
- New partnerships: as a result of participating in a series of international events Bittnet is today part of LLPA (Leading Learning Partners Association) a European organization in partnership with Microsoft which includes the largest Learning Partner from each country. This organization includes 27 members. Romania is represented by Bittnet.

All this efforts had the result of increasing the total number of trained students. In the first half of 2016, Bittnet has trained a total of 872 students in both dedicated (close) classes and open (public) classes. An increase of 250% compared to the 350 students trained in H1 2015.

Another remarkable issue in first half of fiscal year 2016 is the increase of efficiency of trainings, visible by significant growth of the number of students per class, from an average of 2.7 in H1 2015 to an average 4.7 in H1 2016. This increase is a result of several elements, including a larger number of sales agents, as well as a better management of open class schedule. One major effect of this growth in efficiency is the significantly increase of the profitability of business training.

Cisco Gold Certified Partner

În februarie 2016, Bittnet a confirmat în urma auditului, că îndeplinește toate condițiile pentru a fi și anul acesta Cisco Gold Certified Partner. Cisco este liderul mondial în producerea de soluții și tehnologie de comunicații și reprezintă unul dintre principalii parteneri de tehnologie cu care colaborăm în zona de integrare de sisteme de comunicații, respectiv în zona de training IT.

Acest statut reconfirmă nivelul de competență ridicat în raport cu tehnologiile Cisco, respectiv maturitatea companiei BITTNET, ca integrator de solutii Cisco din punct de vedere comercial, operational și tehnic. Este cel mai înalt nivel de încredere cu care Cisco își garantează partenerii de business. Și în acest an, nivelul Gold de parteneriat ne plasează în top 10 parteneri la nivel național și unicul partener de nivel Gold cu prezență pe piața de IT&C din Transilvania.

În cursul semestrului 1, compania a obținut extinderea certificărilor în relația cu producătorul Cisco:

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

În plus, față de relația cu producătorul Cisco, cele două trenduri tehnologice identificate de companie ca potențial maxim de dezvoltare pentru prezent sunt Cloud-ul și Securitatea Informatică. Drept urmare, în acest prim semestru al anului 2016, am pus accent pe extinderea competențelor din aceste arii tehnologice:

Competențe Cloud

Bittnet a obținut o nouă competență aliniată cu tendința de creștere a companiei: Microsoft Silver Cloud Small and Midmarket Solutions. Această competență arată că Bittnet vinde consultativ și implementează cu succes suita Microsoft Office 365 și alte soluții cloud sau hibride, potrivite companiilor mici și mijlocii.

În aceeași perioadă, compania a obținut și înscrierea în programul APN FastTrack al Amazon Web Services - ca urmare a concentrării crescute pe zona de servicii de cloud.

Competențe de securitate

În cursul S1 2016, Bittnet a obținut certificarea Bitdefender Gold, cel mai înalt nivel de parteneriat cu Bitdefender, care certifică faptul că Bittnet are experiență atât în poziționarea, cât și în implementarea soluțiilor de securitate Bitdefender.

Totodată, Bittnet a adăugat în portofoliul de produse de securitate, producătorul american Checkpoint - unul dintre liderii în zona tehnologiilor de securitate a informației.

Consolidarea prezenței locale pe piața din Transilvania

În semestrul 1 a avut loc creșterea bazei de clienți și diversificarea tipului de proiecte pe care le-am inițiat în această regiune cu potențial ridicat. În acest context, am ales să extindem biroul teritorial din Cluj-Napoca cu o poziție de Account Manager, un coleg cu experiență în vânzarea de soluții IT. Deja în al treilea an fiscal de activitate, biroul de la Cluj, condus de Mircea Mușetescu, se dovedește a fi un pas corect făcut în sensul apropierii geografice de clienți, iar rezultatele atât financiare, cât și

Cisco Gold Certified Partner

In February 2016, Bittnet confirmed, after the audit, that meets all the requirements for being this year Cisco Gold Certified Partner. Cisco is the leading worldwide vendor of communications technology solutions and one of our main technological partners in the fields of system integration and also in IT training.

This status reconfirm the high level of competences in relation to Cisco technologies and the Company's experience as a Cisco solutions integrator both operational and technological. Cisco Gold Certified is the highest level of confidence that Cisco guarantees his business partners. This Gold level partnership places us in the top 10 Cisco partners in Romania and the only Gold Partner level for the IT&C market in Transylvania.

During first semester 2016, Bittnet has obtained update certifications in relation with Cisco:

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

In addition to business relation with Cisco, the two technological trends identified by the Company with a maximum development potential are Cloud and Information Security. Therefore, in H1 of 2016 we focused on expanding our technological competencies in this areas:

Cloud competencies

Bittnet obtained a new competence in order with the increase trend of the company:

Microsoft Silver Cloud Small and Midmarket Solutions. This certify that Bittnet successfully sell and implement Microsoft Office 365 package and other cloud solutions matching the needs of small and middle market companies.

In the same period of time, the Company obtained the registration in APN Fast Track program developed by Amazon Web Services, regarding the highly focus on the area of cloud services.

Security competencies

During H1 2016 Bittnet added the Bitdefender Gold certification, the highest level in relation with Bitdefender. This proves Bittnet has experience in both positioning and also implementing the Bitdefender security solutions.

Moreover, Bittnet added in his portfolio of security, the American vendor Checkpoint - one of the most important leaders in information technology security area.

Consolidating the local presence on the Transylvania market

During the first semester there has been an increase of the customers' base, as well as a diversification of projects that we have initiated in this region with high potential. In this context, we have chosen to expand our regional office in Cluj -Napoca with a new position of Account Manager, a colleague with experience in selling IT solutions. Already after the 3rd fiscal year of activity, the regional office Cluj, lead by Mircea Musetescu, proves to be the right step made in terms of geographical proximity in relation with our clients. The results, both financial and operational, confirm the trust we had in what was at

operaționale confirmă încrederea acordată la începutul acestui proiect pilot.

În egală măsură, un eveniment foarte important pentru dezvoltarea companiei l-a reprezentat deschiderea celui de-al doilea birou teritorial din Transilvania, la Sibiu. Urmând exemplul biroului regional de la Cluj, am căutat asiduu persoane care să împărtășească valorile companiei noastre (Performanță, Competență, Flexibilitate și Integritate) și am deschis un birou regional în momentul în care am avut încredere că am găsit un partener pe care să ne bazăm pentru acest ‘pariu’.

Activitatea de vânzări

La nivelul echipei de vânzări, compania se află într-un continuu proces de recrutare pentru poziții de vânzări destinate echipei din București și din județele apropiate. Astăzi, forța de vânzări Bittnet numără 8 parteneri în București, 2 parteneri în Cluj, un partener în Sibiu, 1 sales manager, 2 parteneri pentru back-office support, 2 product manageri, respectiv câte unul pentru zona de training și zona de soluții și servicii IT.

Tot la nivelul echipei de vânzări, începând cu anul 2015, am concentrat atenția către clienții și proiectele cu valoare adăugată mare, fapt ce a condus la schimbarea modelului de recompensare a activității de vânzări. Acest model s-a păstrat și pe parcursul primului semestru din 2016, reflectând concentrarea către proiectele cu risc mai mic din punct de vedere financiar, respectiv cu o margine brută mai mare. Prin acest demers diminuăm riscurile multiple asociate proiectelor de tip “hardware pur”, cu margine brută mică, dar cu cifră mare și implicit cu risc financiar ridicat, care pot debalansa activitatea pe termen lung.

Modelul propus este unic pe piața din România, respectiv în industria de IT și elimină majoritatea elementelor de stres ale sistemelor clasice pe care le întâmpinau chiar și cele mai performante resurse umane. Astfel, modelul curent de măsurare a activității Bittnet urmează trenduri introduse de organizații model la nivel mondial - cum ar fi eliminarea target-urilor. În același timp, actualul model aliniază interesul forței de vânzări cu cel al companiei pe termen lung, iar rezultatele operaționale înregistrate încă din primul an de schimbare confirmă abordarea aleasă.

În cursul primului semestru din anul fiscal 2016, echipa de vânzări a avut o activitate structurată și orientată către creșterea valorii medii a clienților în relație cu Bittnet. Totodată, urmărirea mai bună a procesului și procedurilor de vânzare prin sistemul automatizat de tipul CRM, dar și creșterea efectivă a echipei de vânzări au condus la o creștere cu 60% a oportunităților deschise în primul semestru al anului față de anul trecut și la o îmbunătățire a ratei de închidere cu succes, de la 48% dintre oportunitățile deschise în H1 2015 la 60% dintre oportunitățile deschise în H1 2016.

first a pilot project.

A very important event for the Company’s development was the opening of a second regional office in Transylvania, in Sibiu. Following the example of the office in Cluj, we have searched for people who share our company values (Performance, Expertise, Flexibility and Integrity) and launched, after we were sure we find the right partner, another regional office in Transylvania. We are confident this was the right choice.

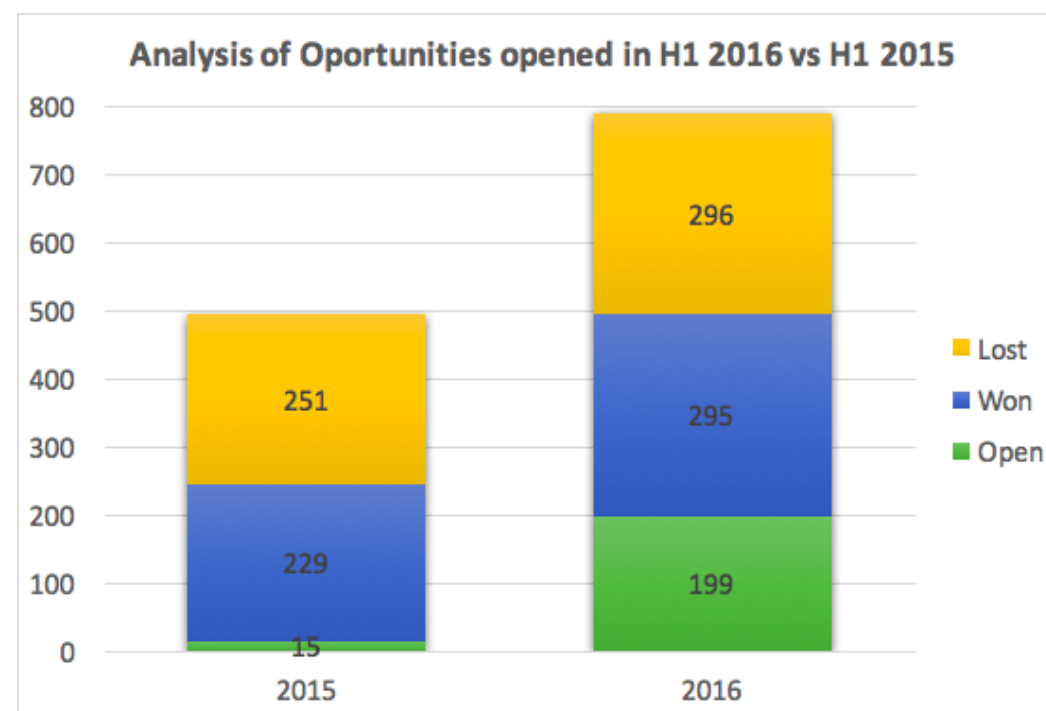
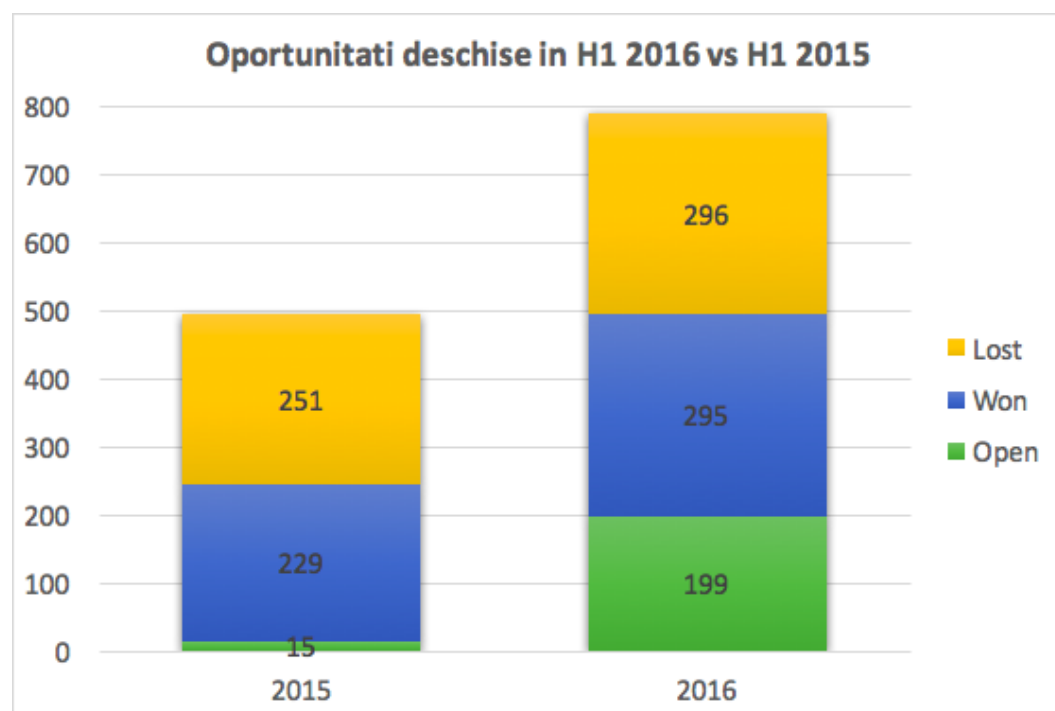
Sales Activity

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, 2 partner in Cluj which addresses the Transilvania zone, 1 partner in Sibiu, 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 lead to a change in the bonusing model for the sales activity. This pattern was preserved also in H1 2016 and 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.

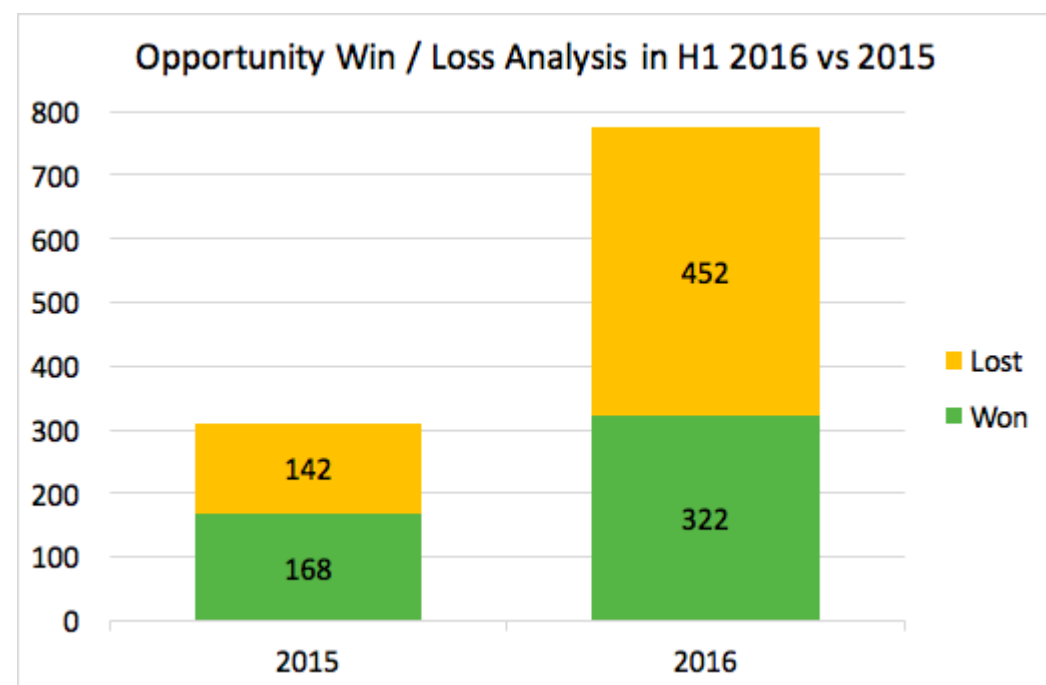
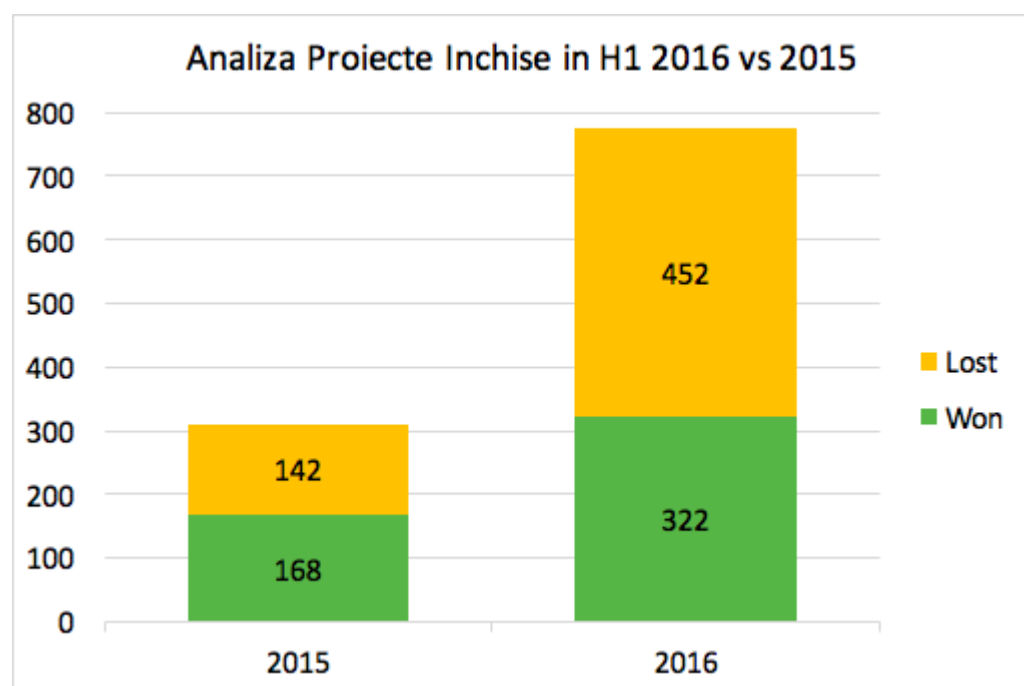
The proposed model is unique in the Romanian market and IT industry and eliminated the majority of stress elements of classic systems which even the most performant human resources encounter. As such, the current model of measuring activities within Bittnet follows the model introduced by organizations 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.

During the first semester of the fiscal year 2016, 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 efficient following of the sales process and procedures using a CRM system, but also the increasing of the sales force, lead to a growth of 60% more opened opportunities in the first semester of 2016 compared to 2015 and, on the other hand, a better percentage of won opportunities: from 48% in H1 2015 to 60% in H1 2016.

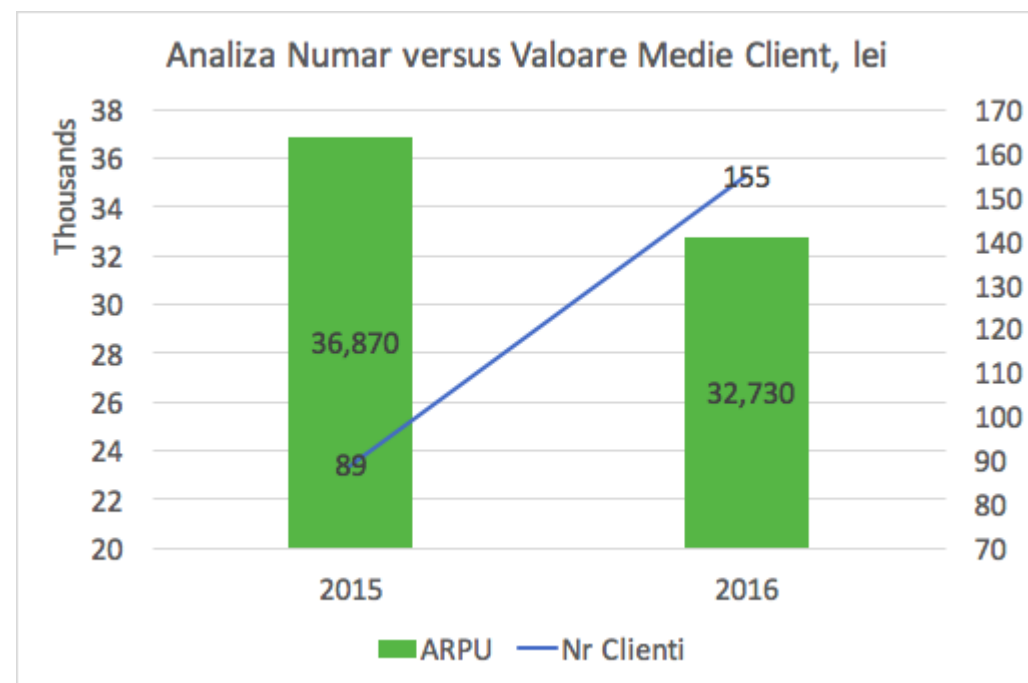


Pe de altă parte, echipa de vânzări nu gestionează într-un semestru doar oportunitățile deschise în semestrul respectiv, și, ca dovadă, analiza oportunităților închise în primul semestru al anului 2016 față de primul semestru al anului 2015 reliefează următoarele:

On the other hand, the sales team doesn't manage only the open opportunities, for a semester. As a proof, the analyze of the closed opportunities in the first half of 2016, compared to the first half of 2015, highlights the following:



În total, au fost gestionate până la închidere, un număr mai mare decât dublu de oportunități, iar numărul de oportunități închise cu succes, aproape s-a dublat de la 168 la 322.



Din punct de vedere al venitului per client, acesta a scăzut (în mod firesc, dată fiind concentrarea pe servicii versus hardware - a se vedea capitolul “Analiză Vânzări”) cu 11%, în schimb, numărul clientilor a crescut cu 74%, până la 155 clienți gestionați în H1 2016 (aproape egal cu numărul total de clienți gestionați în întregul an 2015).

Activitatea de marketing

În prima jumătate a anului 2016, departamentul de marketing al Bittnet a continuat, pe de o parte, inițiativele și proiectele demarate în 2015 și pe de altă parte, a desfășurat activități menite să susțină obiectivele de creștere, conform pilonilor strategiei de marketing a companiei.

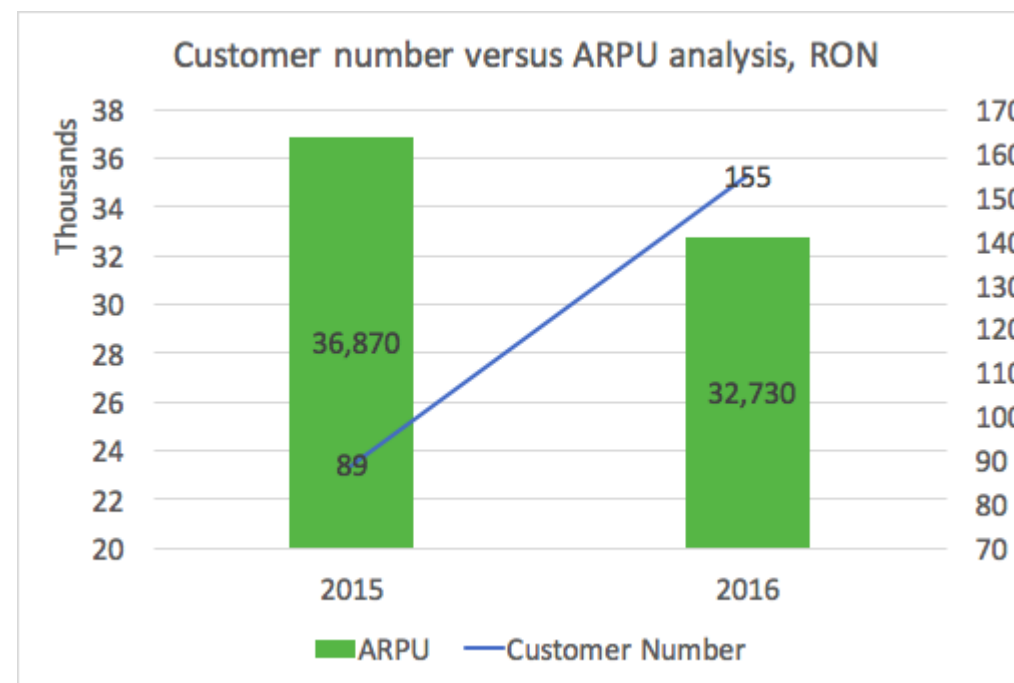
Activitățile desfășurate de acest departament au rolul de a susține efortul echipei de vânzări, prin punerea la dispoziție de materiale de comunicare și prezentare a companiei, dar și generarea de lead-uri pentru aceasta.

Campanii de marketing

În cursul H1 2016, echipa de marketing a demarat o serie de campanii și promoții pentru training-urile organizate de companie. Acestea au avut menirea de a informa specialiștii din domeniul IT cu privire la ultimele trenduri din industrie, dar și de a educa piața de training IT, având în vedere în special tehnologiile cloud - spre exemplu campania: “AWSome Month” <https://www.bittnet.ro/ro/awesome-month>

Unul dintre rezultatele importante ale campaniilor de marketing, orientate pentru a susține activitatea de training, a fost creșterea numărului mediu de cursanți înscriși în clasele de tip deschis, ceea ce are o influență pozitivă semnificativă asupra profitabilității companiei.

In total we managed more than double the number of opportunities compared to last year. Also the number of won opportunities is almost double: from 168 to 322.



In terms of revenue per customer, the amount decreased (naturally, because of the focus on services versus hardware - to be seen the chapter “Sales Analysis”) by 11%. Instead, the number of customers increased by 74% up to 155 clients in H1 2016 (almost equal to the total number of customers for 2015).

Marketing activities

In the first half of 2016, the marketing department of Bittnet continued to implement the initiatives and projects started in 2015 and, on the other hand, has developed strategic activities aimed at supporting growth objectives, in conformity with the strategic marketing pylons of the company.

This department activities have the role to support the effort of the seals team by providing communication and presentation materials, but also generate leads for Company.

Marketing campaigns

During H1 2016 marketing team launched a series of campaigns and promotions for trainings organized by the Company. They were meant to inform IT professionals about the latest trends, as well to educate the IT training market, especially considering cloud technologies - for example the “AWSome Month” campaign: <https://www.bittnet.ro/ro/awesome-month>

One of the most relevant results of targeted marketing campaigns for supporting the training activity was to increase the average number of students enrolled in open classes. This had a significant positive influence on the profitability of our company.

Evenimente

Evenimentele au un loc special în strategia de marketing a Bittnet, astfel, în primele 6 luni ale anului, am organizat o serie de evenimente adresate atât specialiștilor IT, cât și investitorilor / potențialilor investitori.

În primul rând, am vrut să marcăm primul an de activitate în calitate de companie publică, listată pe piața AeRO a Bursei de Valori București. Am organizat cu sprijinul BVB un eveniment la care au fost invitați investitori, potențiali investitori și presa, iar fondatorii companiei au prezentat rezultatele primului an, în calitate de companie publică, dar și planurile companiei.

Am continuat această inițiativă prin organizarea unei întâlniri la sediul Bittnet, dând curs invitației Investors Club, sub forma “Meet the Company. Meet the CEO”. Au dat curs invitației o serie de investitori din piață, persoane care dețineau acțiuni BNET sau care aveau un interes crescut în acest sens. Considerăm că discuția a fost productivă în ambele direcții, pentru că am aflat ce își doresc investitorii de la o companie precum Bittnet, iar noi, la rândul nostru, pentru că ne-a permis cadrul și timpul, am avut ocazia să explicăm mai în detaliu cu ce ne ocupăm, care sunt liniile de afaceri și am dezvoltat mai pe larg planurile de dezvoltare.

Încă de anul trecut, compania a început să pună focus pe tehnologiile cloud. Dacă în toamna anului 2015 organizăm primul eveniment AWSome Day din România, dedicat specialiștilor IT interesați de tehnologiile Amazon Web Services, în H1 2016 am continuat inițiativa cu organizarea unui AWS Meet-Up. În cadrul acestei întâlniri, am reușit să reunim 20 de profesioniști din industrie cu unul dintre trainerii Bittnet pe soluții și tehnologii AWS. Tema întâlnirii a fost **“Amazon Web Services - Usage and benefits in Application Development”**, cu studiu de caz în construirea unei aplicații de uploadare și procesare a fotografiilor panoramice.

Marketing Online

Activitatea de marketing online reprezintă, în continuare, unul dintre pilonii de dezvoltare a companiei. În prima jumătate a anului 2016 am alocat resurse umane proprii, dar și subcontractate, pentru lansarea unei noi versiuni a paginii web www.bittnet.ro - optimizat pentru mobil, și cu un sistem de management al conținutului, care să permită editarea ușoară, în timp real a site-ului.

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, de a menține mesajul cheie: “Bittnet este liderul pieței de training IT din România” și de a întări în mintea publicului țintă, poziția de integrator de soluții și servicii IT.

În cursul primului semestru al anului fiscal 2016, activitățile de PR și Comunicare au avut ca rezultat numeroase apariții în presa scrisă și în mediul online, în publicații precum: Ziarul Financiar, Bursa, Capital, Profit.ro, Business-Magazin, Wall-Street.ro, Business Cover, Anuarul Brandurilor Românești, Agerpres, Globalmanager.ro, Economica.net, InCont.ro sau Business24.ro, dar au contribuit și la apariții live la emisiuni din mediul online precum ZF Live.

Pentru al doilea semestru al anului 2016, Bittnet își propune să continue implementarea activităților stabilite în 2015 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. De asemenea, ne propunem să sprijinim activitatea birourilor regionale din Cluj și Sibiu, prin activități de comunicare dedicate pieței locale.

Events

Events hold a special place within Bittnet’s marketing strategy and, as such in the first 6 months of the year we organized a series of events for both IT professionals and investors / potential investors as well.

First of all, we wanted to mark the first year as a public company on the Bucharest Stock Exchange (BVB). We organized an event with the support of BVB where we invited investors, potential investors and the media. The founders presented the results of the first year as a public company and the future plans.

We have continued this initiative by organizing a meeting at the Company’s headquarters responding the Investors Club invitation: “Meet the Company. Meet the CEO”. They answered our invitation for meeting us investors, people who had BNET stocks or who had an increased interest for Bittnet. We believe that the discussion was a productive one in both directions, because we found out the investor’s desires from a company such as Bittnet, and on the other hand, this meeting allowed us the opportunity to better explain, in more detail, what we do, who we are, which are our business lines and further development plans.

Since last year, the Company acquired a focus on cloud technologies. In second half of 2015 we have organized the first event in Romania dedicated for IT specialists interested in Amazon Web Services: AWSome Day. In 2016 we continued this initiative by organizing a AWS Meet-Up. At this meeting, we managed to bring together 20 IT professionals with one of our AWS solutions and technologies trainers. The meeting theme was: **“Amazon Web Services - Usage and benefits in Application Development”**, with a study in developing an application for uploading and processing of the panorama pictures.

Online Marketing

Online marketing activity continues to be one of the most important pillars for the company’s future development. In the first half of 2016 we allocated our own human resources for this process, as well as a third party to launch a new version of the web site: www.bittnet.ro - optimized for mobile and with a content management system, easy editable in real time.

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 fundement into the public mind the key message: “Bittnet is the IT training market leader in Romania”. Moreover, a very important matter is to implement the idea for our target public that Bittnet is an important integrator of IT solutions and services.

During the first semester of the fiscal year 2016, PR and communication activities had results in the form of appearances in written and online media in publications like: Ziarul Financiar, Bursa, Capital, Profit.ro, Business-Magazin, Wall-Street.ro, Business Cover, Anuarul Brandurilor Romanesti, Agerpres, Globalmanager.ro, Economica.net, InCont.ro or Business24.ro, as well as in televised live apparitions as ZF Live.

For the second semester of 2016, Bittnet intends to continue implementing the PR and Communication strategies agreed upon in 2015, 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. We also aim to support our regional offices in Cluj and Sibiu with dedicated activities for local markets.

Echipa tehnică

În primul semestru al anului 2016, compania a continuat să investească în dezvoltarea echipei tehnice, prin menținerea la zi a certificărilor și extinderii acestora.

Compania a continuat strategia de a investi în tehnologiile de tip cloud, certificând încă o resursă tehnică pe tehnologia Amazon și extinzând echipa de consultanți AWS cu încă un "Certified Solution Architect". În același sens, în a doua parte a anului, compania țintește să crească echipa de consultanți cu încă două resurse umane certificate "Solution Architect" și "DevOps Architect".

O alta arie a pieței de IT în care Bittnet a continuat să dezvolte competențele tehnice este piața de cyber security. În acest sens, în cadrul echipei tehnice am reușit să certificăm încă o resursă la nivel de expert în tehnologiile Cisco de securitate - CCIE.

Tot pe tehnologia de Cyber Security, am extins aria de competențe, prin certificarea unui trainer autorizat pentru soluțiile Dell SonicWall și am semnat un parteneriat cu firma de produse de securitate Checkpoint.

Primul semestru 1 din istorie când compania a înregistrat profit net

Semestrul 1 2016 a fost prima dată în istoria companiei când am înregistrat un rezultat net pozitiv la finalul primului semestru, chiar dacă valoarea este insignifiantă. În schimb, rezultatul operațional la 30 iunie 2016 este cu peste 700.000 lei mai mare decât la 30 iunie 2016, ca urmare a aplicării cu succes a modelului financiar descris în manualul deținătorului de acțiuni Bittnet:

<http://investors.bittnet.ro/manualul-posesorului/?lang=ro>

Technical team

In the first half of 2016, the Company continued investing in developing technical team by keeping up to date and extending their certifications.

The Company continued its strategy of investing in cloud technologies, certifying another technical resource on Amazon technology and expanding our team of consultants with another Amazon AWS "Certified Solution Architect". Moreover, in the second half of this year, Bittnet aims to increase the human resource consultants with another two certified resources of "Solution Architect" and "DevOps Architect".

Another IT market field in which Bittnet continued to develop its technical skills is cyber security. Regard within the technical team, we managed to certify another level expert resource in Cisco Security Technologies – CCIE.

Also on Cyber Security technology we have expanded our competences by certifying a new trainer for Dell SonicWALL solutions and we signed a partnership with Checkpoint security products.

First H1 in our history with a net profit

H1 2016 is the first time in the history of the company when we have recorded a positive result (net profit) in the June 30 Income Statement, even though the amount is insignificant. However, the operating result at 30 June 2016 is over 700,000 lei, higher than operating result last year, following the implementation of a successful financial model described in Bittnet shareholders book:

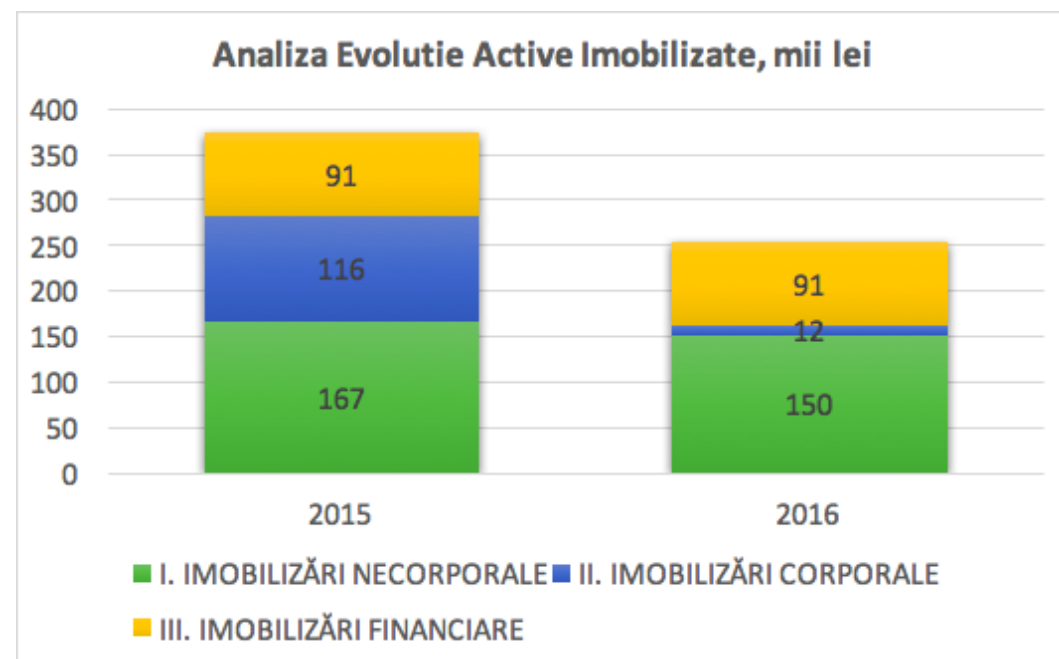
<http://investors.bittnet.ro/manualul-posesorului/?lang=ro>

2. Situația economico-financiară

Elemente de bilanț

Active imobilizate

Imobilizările au scăzut, raportat la primul semestru al anului 2015 (253.745.71 lei în 2016 versus 373.445 lei în 2015), diferența se înregistrează din cauza scăderii valorii activelor corporale, naturale, odată cu amortizarea:

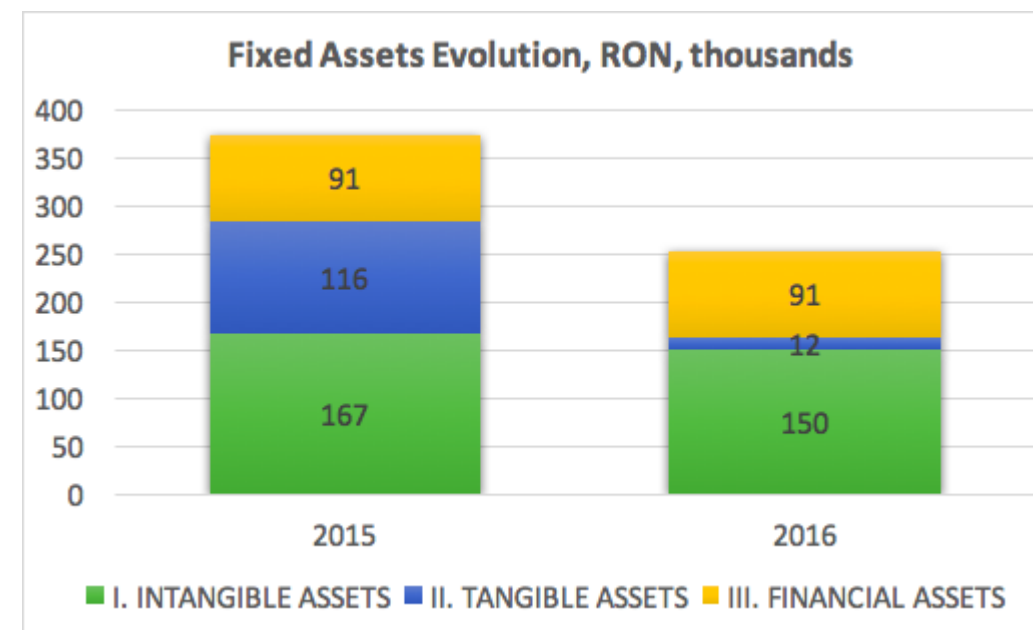


2. Economic and financial position

Analysis of the Balance Sheet

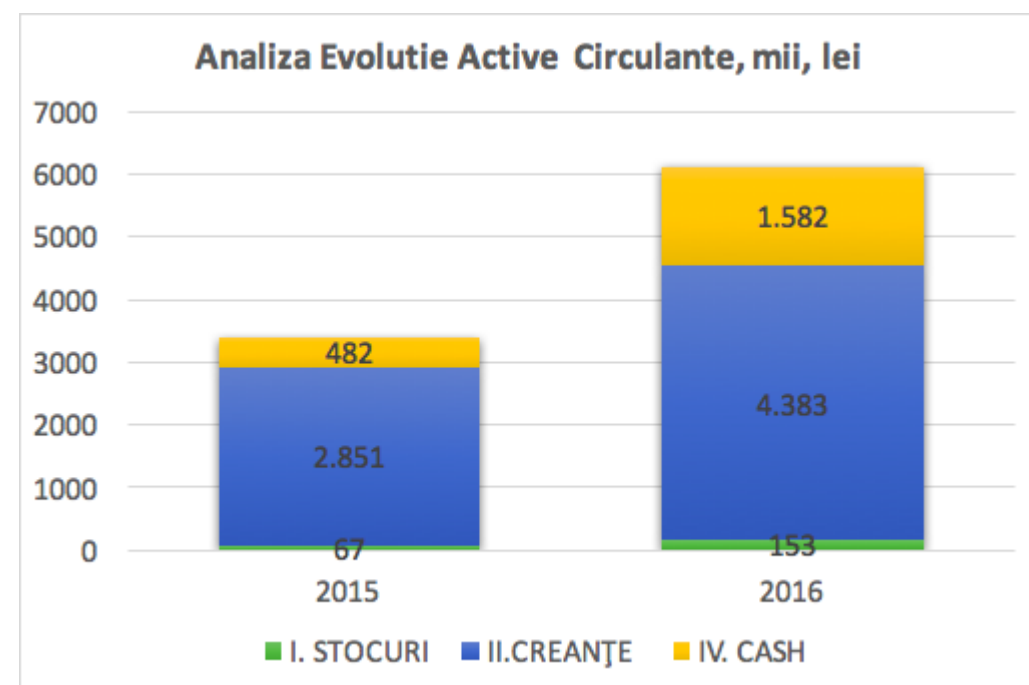
Fixed assets

Fixed assets have decreased compared to the first semester of the year 2015 (253.745,71 RON in 2016 compared to 373.445 in 2015), the difference being due to the tangible, natural assets' decrease in value, with the amortization:



Active Circulante

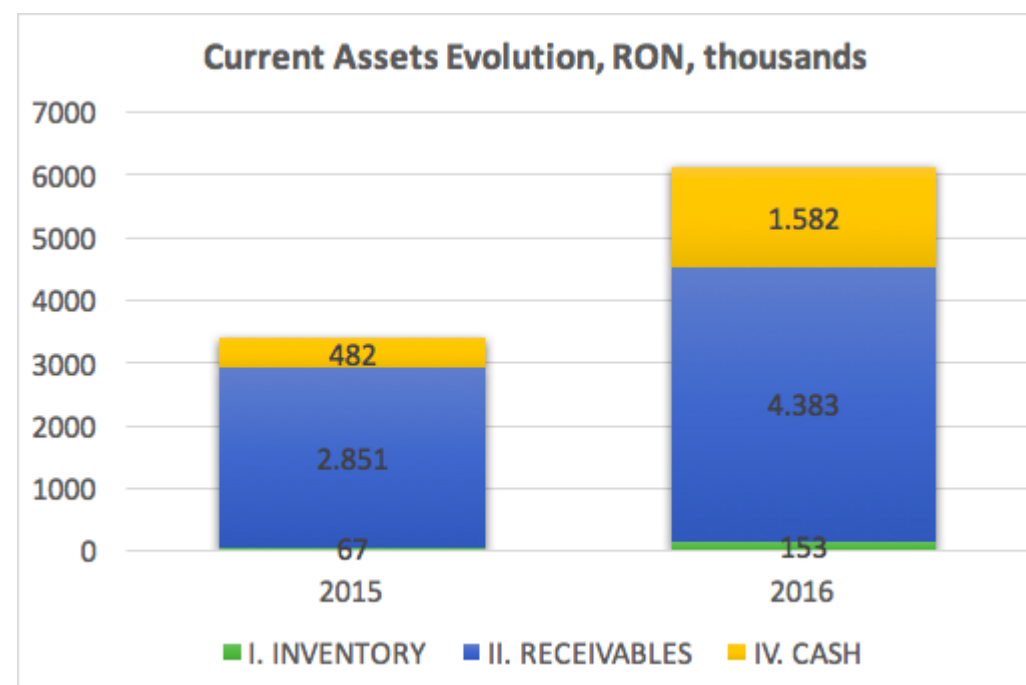
Valoarea totală a activelor circulante a crescut în H1 2016 față de H1 2015, cu o sumă de 2,717,636 lei, în principal datorită creșterii cu 1,1 milioane lei a disponibilităților bănești și cu 1.5 milioane lei a creanțelor. În prima jumătate a anului 2016, structura activelor circulante a variat astfel:



Diferența pozitivă, înregistrată de disponibilitățile bănești lichide, cât și de stocuri, a provenit din activitatea operațională curentă. Diferența pozitivă, înregistrată de creanțe, este naturală, odată cu creșterea cifrei de afaceri.

Current assets

The total value of current assets has increased in H1 2016 in comparison to H1 2015 with the sum of 2.717.636 RON mostly due to the increase of cash by 1.1 million RON and receivables by 1.5 million RON. In the first half of 2016 the structure of current assets was as follows:

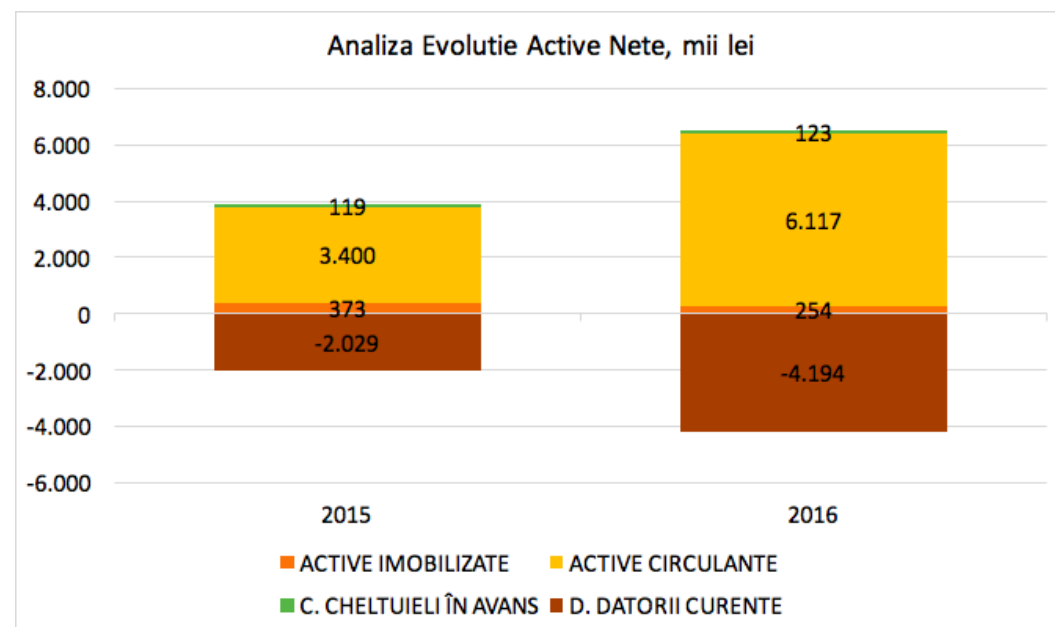


The positive difference in cash comes as well as inventory comes from current activity.

The positive difference in receivables is a natural reaction to the increase in turnover.

Total active minus datorii curente

În H1 2016, față de H1 2015, totalul activelor minus datorii curente a înregistrat o evoluție pozitivă de 437,599 lei, pe fondul creșterii mai pronunțate a activelor circulante (plus 2,717,636 lei), față de datoriile curente (plus 2,164,403 lei).

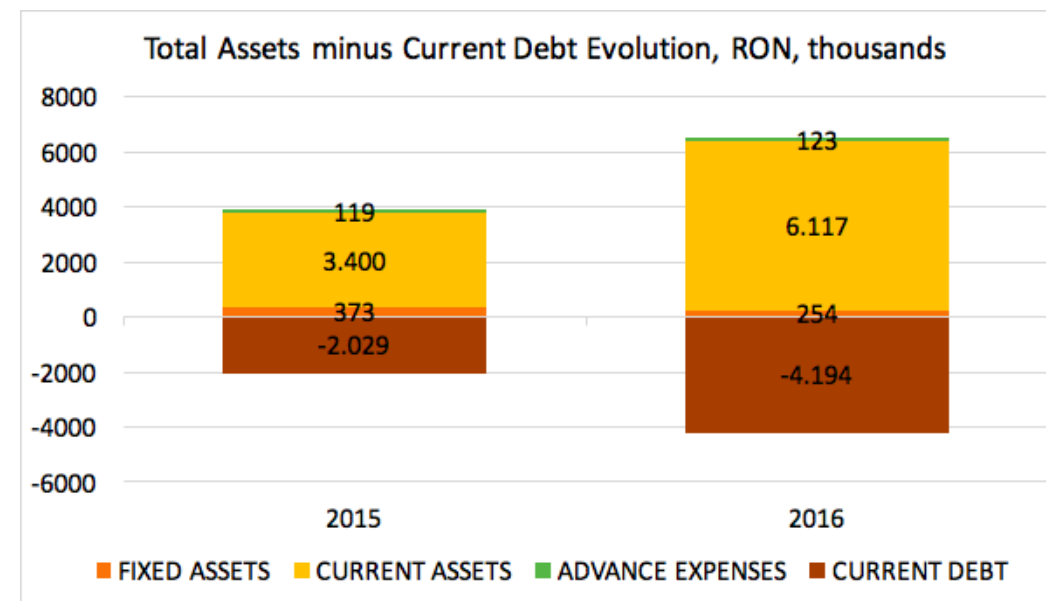


Situatia datoriilor societății

La finalul primului semestru al anului 2016, totalul datoriilor societății se ridică la 4.193.680 lei, în creștere cu 2.1 milioane lei față de finalul perioadei similare din 2015. Creșterea provine din evoluția pozitivă a datoriilor către furnizori, odată cu creșterea creanțelor asupra clienților. Reducerea datoriei pe termen lung, de la 622 mii lei în 2015 la 376 mii lei în 2016, este rezultatul natural al rambursărilor lunare a ratelor la creditele de capital de lucru, contractate în 2014 de la Raiffeisen și Procredit.

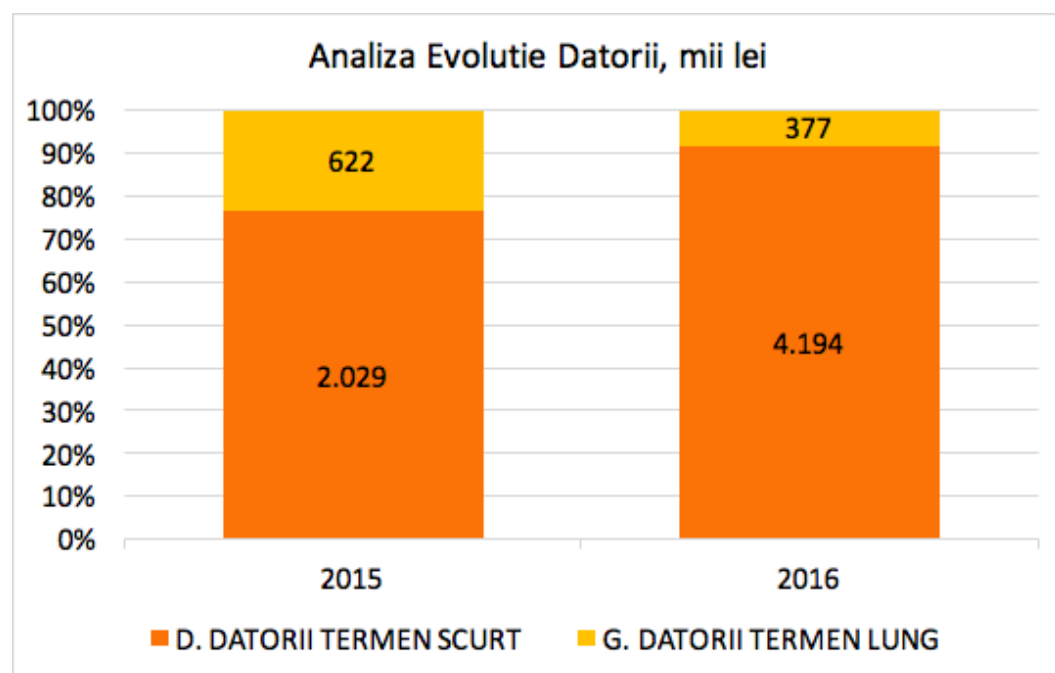
Total assets minus current debt

In H1 2016 compared to H1 2015, total assets minus current debts have registered a positive evolution of 437.599 RON, because of a more pronounced growth of current assets (a plus of 2.717.636 RON), compared to current debts (a plus of 2.717.636 RON).



Organization's debt situation

At the end of the first semester of 2016, the organization's total debts amounted to 4.193.680 RON, an increase of 2.1 million, compared to the end of the same period in 2015. The increase comes from the positive evolution of accounts payables together with the increase in receivables from clients. The reduction in long-term debt from 622 thousand RON to 376 thousand RON comes as a natural result from the monthly reimbursement of working capital credits contracted in 2014 from Raiffeisen and Procredit.



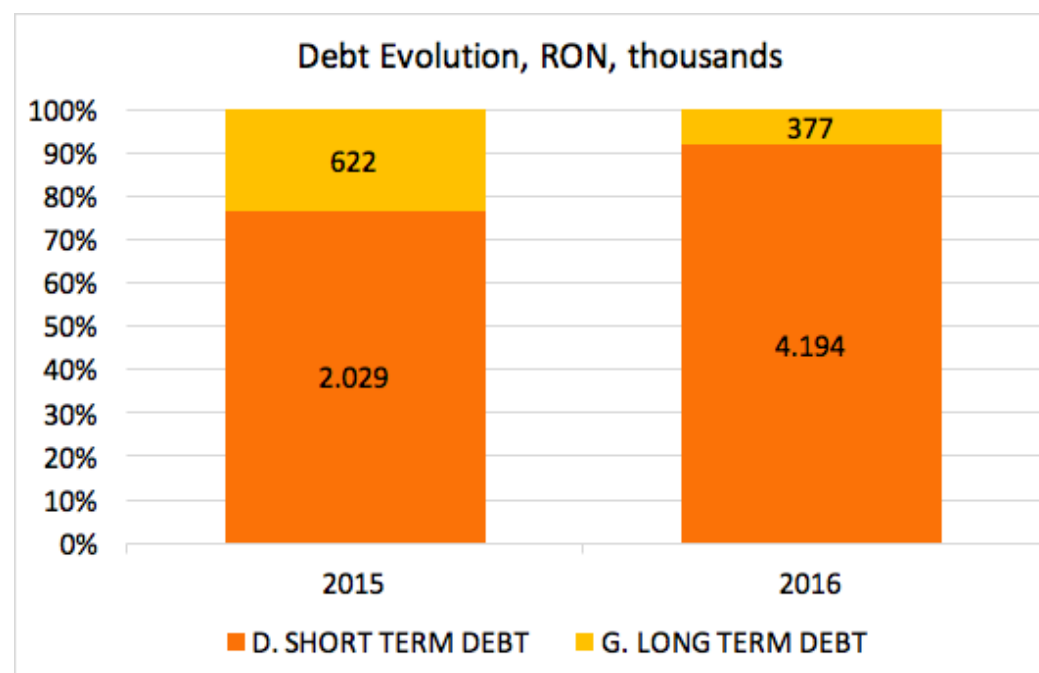
Situația datoriilor către furnizori la 30 iunie 2016 a înregistrat o valoare de 1.268.415,62 lei, în creștere cu 49,61% față de perioada similară a anului trecut. Acest aspect se datorează, în special numărului mai mare de comenzi de vânzare primite de la clienți, care s-au transformat în comenzi de cumpărare la furnizori.

Un alt element bilanțier, care a înregistrat o creștere, este poziția “Credite pe termen scurt” +1,376,460 lei - reflectând acordarea în a doua jumătate a anului trecut a liniei de credit de la Patria Bank și folosirea continuă a acesteia, în valoare de 1,2 milioane lei.

Total capitaluri proprii

Față de 30 iunie 2015, la finalul semestrului I al anului 2016, totalul capitalurilor proprii ale societății a înregistrat o creștere de 1.039.167 lei, datorată în principal următoarelor evoluții semnificative ale unor elemente componente:

- Capital subscris și vărsat = +900.876,60 lei (majorările de capital social prin includerea profiturilor din anii precedenți, operațiune care a dus la oferirea către acționarii companiei de 2 acțiuni gratuite pentru fiecare acțiune deținută. Sursa majorării capitalului social a fost reprezentată de profiturile din anii precedenți, după cum urmează:
 - capitalizarea profiturilor nete nerepartizate, ale anilor 2007-2014, în suma de 392.025,93 lei;
 - capitalizarea primelor de emisiune, în valoare de 1.250,15 lei;
 - capitalizarea sumei de 507.600,52 lei, din profitul nerepartizat al anului 2015)
- Profit reportat = + 115.365,96 lei



The level of payables to suppliers at 30th of June 2016 has registered a value of 1.268.415,62 RON, an increase by 49.61%, compared to the same period last year. This is mostly due to the large number of sales orders received from clients that transformed into buying orders to the suppliers.

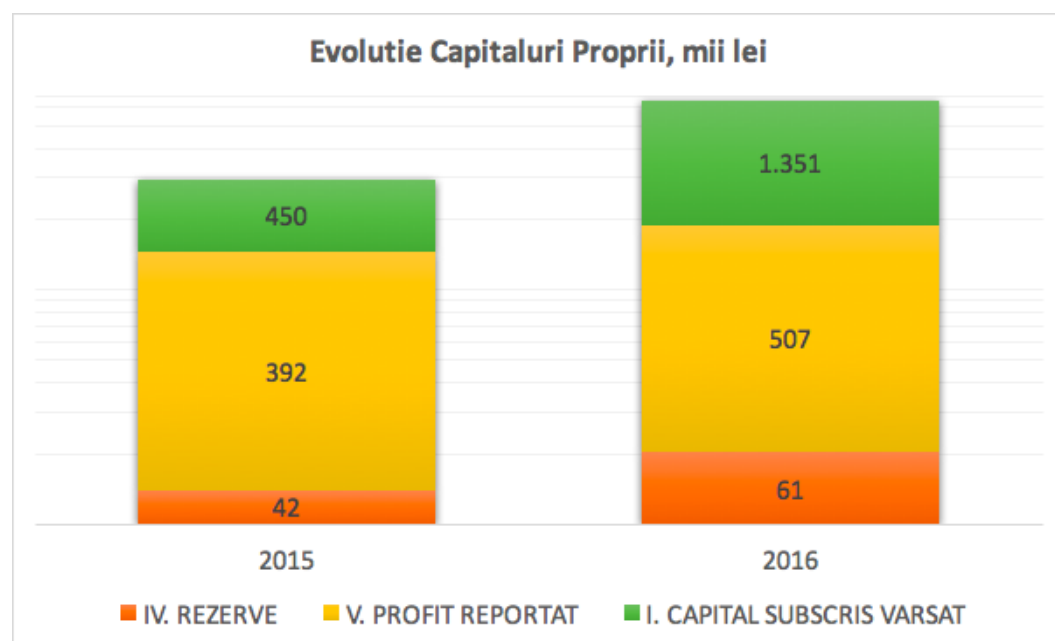
Another element of the balance sheet that registered a positive trend is “Short term credits” +1.376.460 RON - which reflects the credit line contracted in the second half of last year from Patria Bank and its subsequent use - of 1.2 million RON.

Total shareholder equity

Compared to 30th of June 2015, at the end of the first semester of 2016, total own capital of the company registered an increase of 1.039.167 RON, mainly due to the following significant evolution of these components:

- subscribed and paid capital = +900.876,69 RON (increase in capital by including profits from previous years which lead to offering company shareholders 2 free shares for each held share. The major source of social capital has been the profits from previous years as follows:
 - Capitalization of undistributed net profits for 2007-2014, period valued at 392.025,93 RON;
 - Capitalization of share premium valued at 1.250,15 RON
 - Capitalization of the sum of 507.600,52 RON from undistributed profits for the year 2015)
- Reported profit = +115.365,96 RON

Evolutie Capitaluri Proprii, mii lei



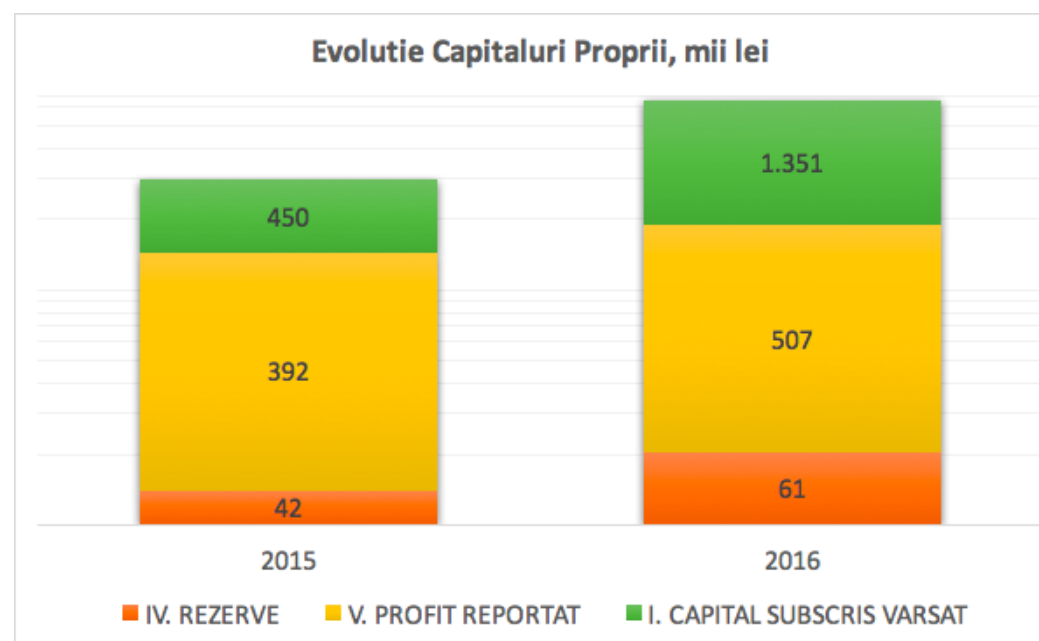
Contul de profit și pierdere

Analiza vânzărilor

Cel mai important element de menționat în analiza vânzărilor pentru semestrul 1 2016 este înregistrarea unei premiere absolute la nivelul companiei - veniturile din servicii prestate au depășit veniturile din revânzarea de mărfuri. De asemenea, dinamica acestor valori este una semnificativă - vânzările de servicii de integrare aproape că s-au triplat, de la 191,381 lei la 564,416 lei, în timp ce veniturile din training au crescut cu 160%, de la puțin sub 1 milion lei în H1 2015 la aproape 2.5 milioane lei în H1 2016. O altă premieră înregistrată în acest semestru a fost echilibrarea veniturilor din activitatea de training cu cele din activitatea de integrare (raport care în mod traditional era 70/30, în favoarea activității de integrator).

Acest rezultat survine ca urmare a unei mai mari concentrări a echipei de vânzări asupra proiectelor cu valoare adăugată, câștigate ca urmare a diferențiatorilor Bittnet - capacitatea de a livra proiecte complexe.

Evolutie Capitaluri Proprii, mii lei

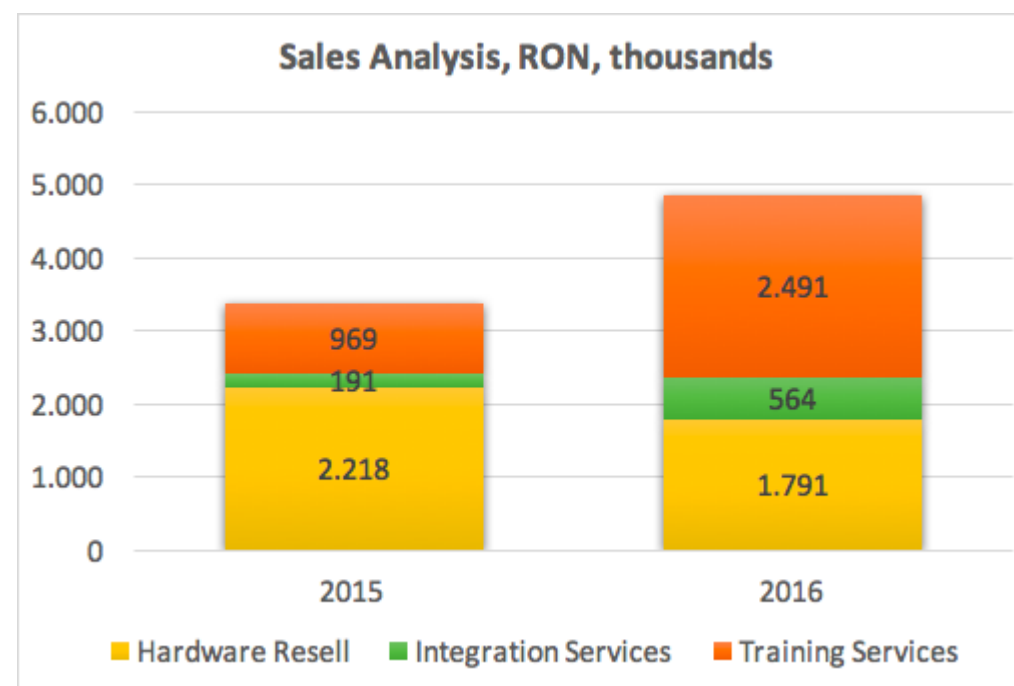
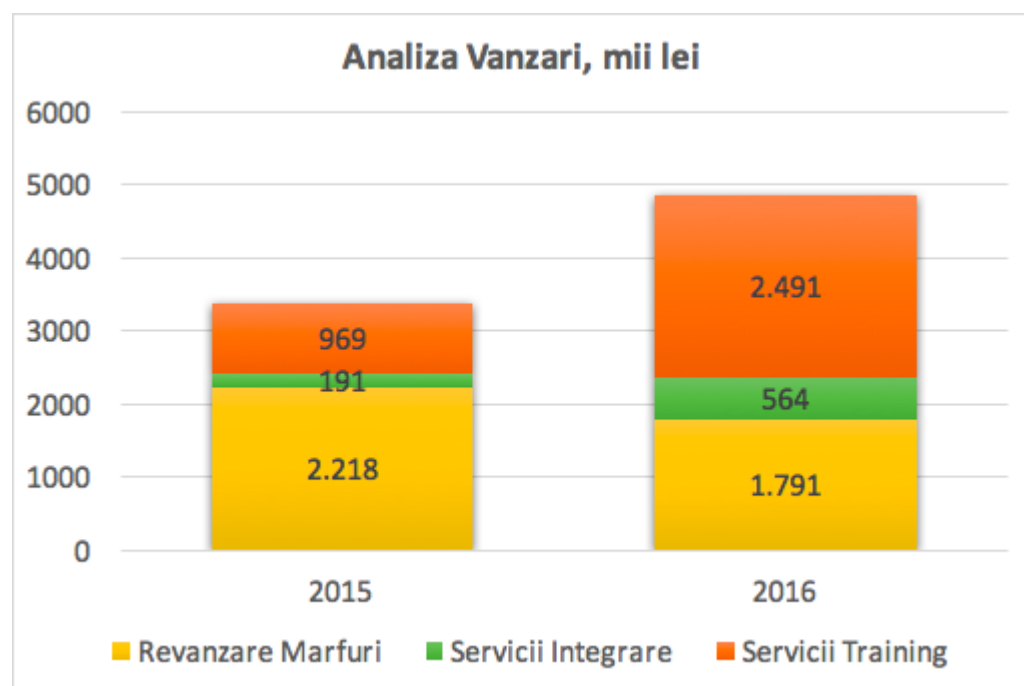


Profit and loss account

Analysis of sales

The most important element to mention in the analysis of sales for the first semester of 2016 is an absolute premiere for the company - revenues from rendered services have exceeded those of reselling goods. Also, the dynamic of these values is a significant one - revenues from rendered services have almost tripled from 191.381 RON to 564.416 RON, while revenue from training has increased by 160%, from a little under 1 million RON in H1 2015 to almost 2.5 million RON in H1 2016. Another premiere registered this semester is the balancing of revenues from training activity with those from integration activity (which traditionally was a 70/30 report in favor of integration).

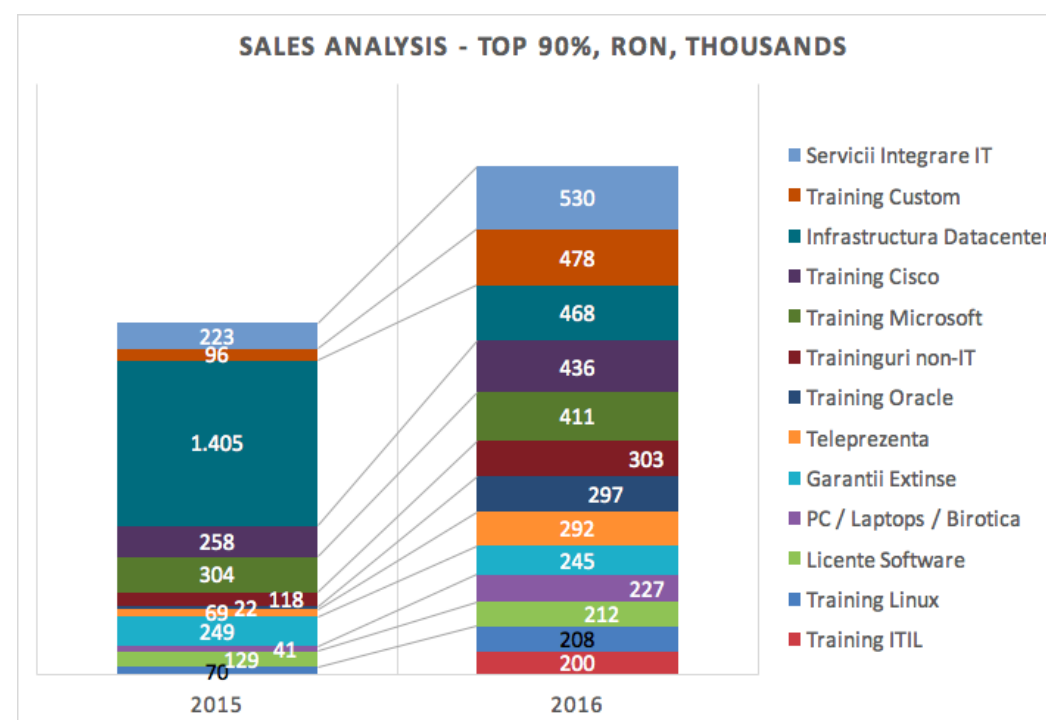
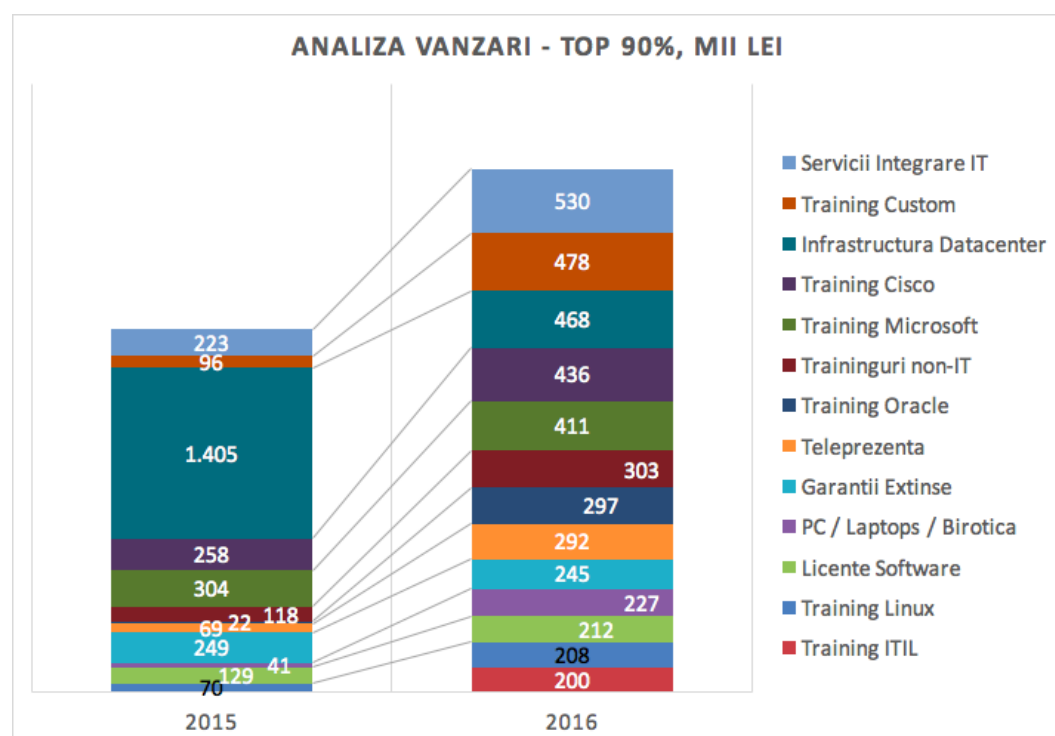
This comes as a result of a higher focus of the sales team on projects with added value, won thanks to Bittnet's differentiators - our capacity to deliver complex projects.



Pentru o mai bună înțelegere a structurii vânzărilor, reproducem în continuare rezultatele primelor 13 cele mai vândute produse, care coincid aproape perfect cu lista de produse cu cele mai mari variații față de H1 2015. Aceste produse totalizează 85% din vânzările H1 2015 și 87% din vânzările H1 2016:

For a better understanding of sales structure we will reproduce the results of the 13 best sold categories of products and services. Those 13 categories are almost perfectly with the list of products with the greatest variations compared to H1 2015.

Together these most sold products and services amount to 85% of revenue in H1 2015 and 87% in H1 2016:



Se remarcă evoluția pozitivă foarte marcată a serviciilor de integrare IT, creșterea puternică a trainingului “custom” și a vânzărilor de training Oracle. Scăderea pronunțată a vânzărilor de infrastructură de datacenter este rezultatul unei combinații între specificul anului 2015 (încheierea livrărilor legate de clientul Leroy Merlin - odată cu expansiunea națională a acestuia), dar și concentrarea pe soluțiile cloud pentru anul 2016, care conduc în mod natural la scăderea vânzărilor de hardware de tip datacenter.

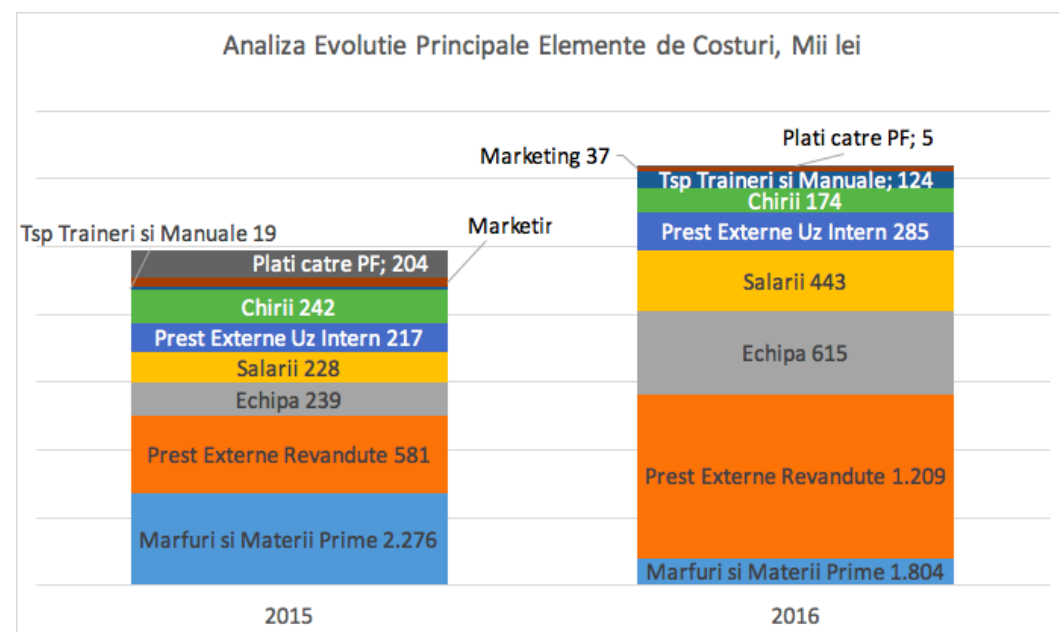
Produs	2015	2016	Evoluție
Training ITIL	0	200,011	200,011
Training Linux	69,571	208,377	138,806
Licențe Software	129,300	211,689	82,389
PC / Laptop-uri / Birotica	41,285	227,009	185,724
Garanții Extinse	249,412	244,727	-4,685
Teleprezență	68,501	291,658	223,157
Training Oracle	21,796	296,610	274,815
Traininguri non-IT	117,629	302,553	184,924
Training Microsoft	303,763	411,251	107,489
Training Cisco	258,037	435,528	177,491
Infrastructură Datacenter	1,404,625	467,650	-936,975

The strong positive evolution of IT integration services, strong growth of “custom” trainings and Oracle trainings stand out. The pronounced decrease in datacenter infrastructure sales is a combination of the specific of 2015 (the closing of the project to Leroy Merlin - with their national expansion) as well as the focus on cloud solutions for 2016 which lead to a natural drop in datacenter type hardware sales.

Product	2015	2016	Evolution
Training ITIL	0	200,011	200,011
Training Linux	69,571	208,377	138,806
Software Licenses	129,300	211,689	82,389
PC / Laptops / Office supplies	41,285	227,009	185,724
Extended Warranty	249,412	244,727	-4,685
Telepresence	68,501	291,658	223,157
Training Oracle	21,796	296,610	274,815
Traininguri non-IT	117,629	302,553	184,924
Training Microsoft	303,763	411,251	107,489
Training Cisco	258,037	435,528	177,491
Datacenter Infrastructure	1,404,625	467,650	-936,975

Elemente de costuri

Dintre elementele de costuri, prezentăm în continuare elementele cu o pondere semnificativă:



Evoluția împărțirii serviciilor vândute versus bunuri este una naturală, corelată cu evoluția încasărilor din vânzări de bunuri versus servicii. În aceeași ordine de idei, creșterea costurilor cu transportul trainerilor și a manualelor reflectă creșterea activității de training împreună cu creșterea exportului de servicii (furnizăm training “on-site” în Europa de Vest).

Creșterea costurilor cu echipa (salarii plus colaboratori) reflectă activitatea de expansiune pe care am finanțat-o în 2015 - și concentrarea noastră continuă, în vederea unei acoperiri regionale și o forță de vânzări și furnizare mai mare.

Rezultatul operațional, financiar și profitul brut

H1 2016 a dovedit faptul că modelul financiar pe care îl urmărim funcționează. Având în vedere că suntem o companie a cărei capacitate de livrare este mai solicitată în al patrulea trimestru și, pe de altă parte, capacitatea de livrare nu este ușor de escaladat, se traduce într-un cost fix, indirect ridicat. În altă ordine de idei, ceea ce acest lucru înseamnă ca modalitate de a conduce business-ul, este că trebuie să creștem marja brută produsă (prin creșterea vânzărilor), deoarece fiecare dolar produs peste pragul costurilor fixe trece direct în contul de profit.

Cu alte cuvinte, mici creșteri în încasări peste un anumit prag, generează o creștere semnificativă a profitabilității.

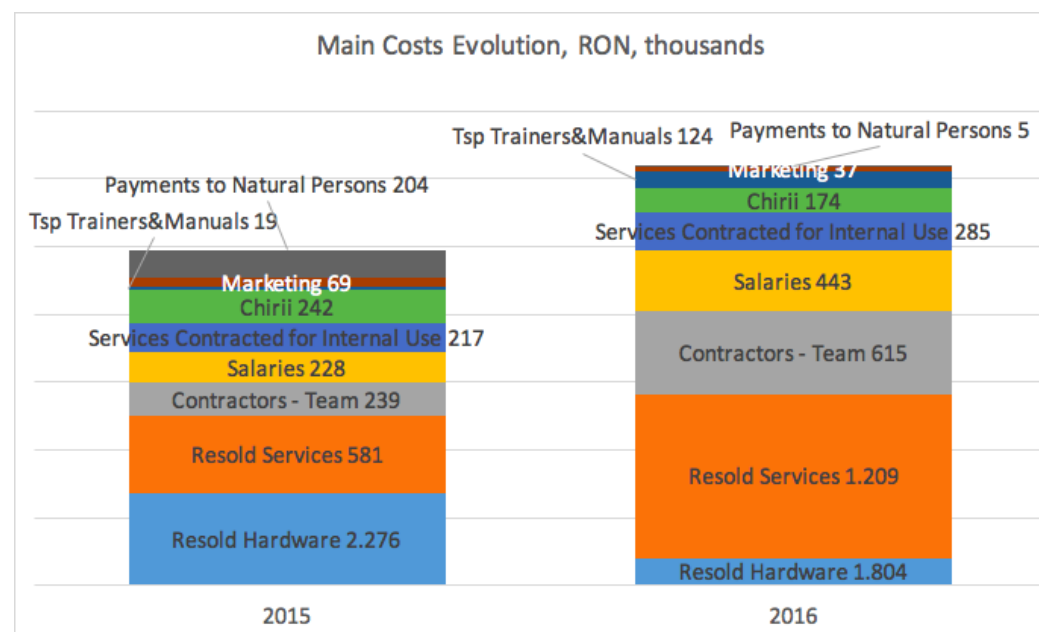
Drept rezultat, profitul operațional înregistrat în H1 2016 este cu aproximativ 700.000 RON mai mare decât în H1 2015.

Rezultatul financiar pentru H1 2015 includea și înregistrarea sumei de 632.697 RON ca încasări din vânzarea de acțiuni - sumă primită din partea Carpathia Capital în schimbul a 10% din acțiunile companiei, tranzacție ce a avut loc pentru a lista compania pe piața AeRO.

Sumele primite în urma procesului de listare erau destinate susținerii planului de dezvoltare a companiei - extinderea forței

Cost elements

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



The evolution of the breakdown of resold services versus goods is a natural element, correlated with the evolution of revenues from sales of goods vs services.

On the same note, the increase in costs related to the transport of trainers and manuals, reflects the increase in the training activity, coupled with the increase in exports of services (we are actually delivering trainings on site in Western Europe).

The increase in costs with the team (salaries plus contractors) reflects the expansion activities that we have financed during 2015 - and our continuous focus to regional coverage and more sales and delivery power.

Operational and financial result and gross profit

H1 2016 has proven again that the financial model that we follow is working. Since we are a company with a delivery capacity that is needed more in the fourth quarter, and, on the other hand, the delivery capacity is not easily scalable, this means that the fixed indirect costs are relatively high. On the other hand, what this means as a target to run the business, is that we need to increase the gross margin that we produce (by raising sales), since all the additional gross margin dollars produced above the threshold set by the fixed costs, goes directly into the profit account.

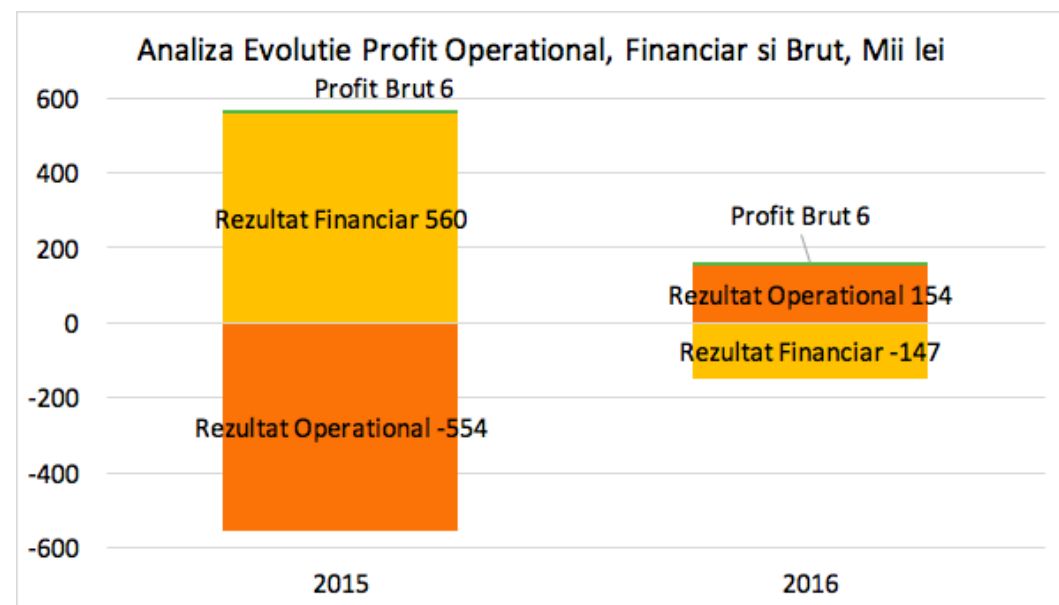
In other words, small increases in revenues over a certain threshold generate significant increases in profitability.

As a result, the operating profit recorded in H1 2016 is roughly 700.000 lei larger than the one recorded in H1 2015.

The financial results for H1 2015 had included 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.

de vânzare, creșterea capacității tehnice și creșterea vizibilității companiei. Din punct de vedere contabil, aceste sume sunt tratate drept cheltuieli operaționale. Pe de altă parte, aceste sume, cu ajutorul cărora a fost finanțată activitatea, au fost înregistrate ca încasări financiare.

Această situație a generat un profit financiar pentru companie în H1 2015. În H1 2016 însă, am înregistrat numai evoluția normală a cheltuielilor datorate pierderii din schimbul valutar și a dobânzilor plătite.



Profitul net

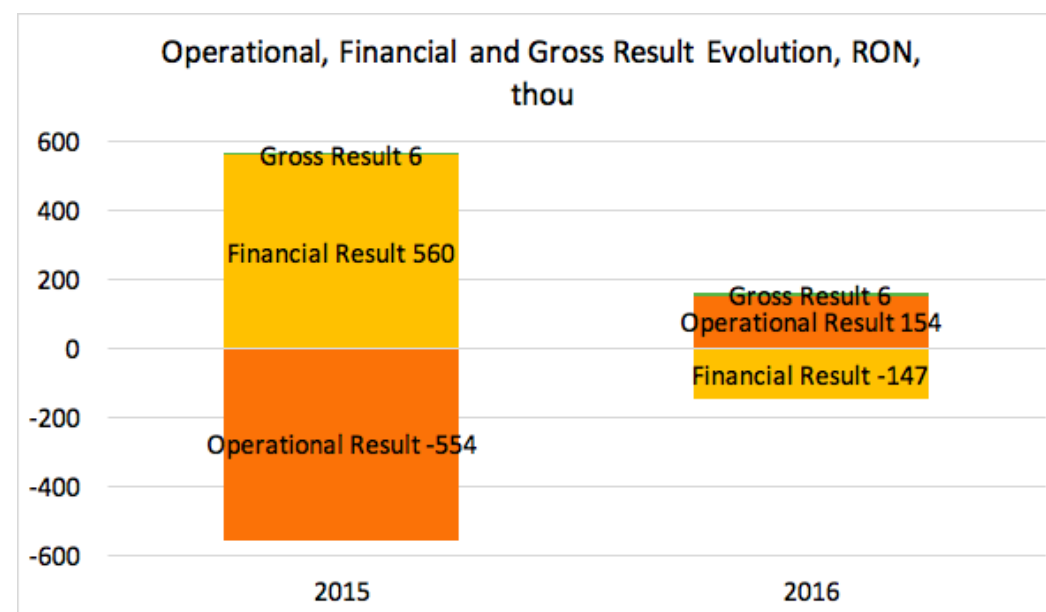
Diferența dintre profitul brut și profitul net este dată de cheltuielile cu impozitul pe profit. Impozitul pe profit se calculează față de profitul impozabil. În calculul profitului impozabil, anumite cheltuieli sunt nedeductibile fiscal (integral sau parțial). Un exemplu care merită menționat îl reprezintă cheltuielile cu închirierea mijloacelor de transport și combustibilul aferent, care nu sunt folosite de echipa de vânzări. În cazul închirierii de mijloace de transport și alimentării acestora cu combustibil pentru a asigura deplasarea la clienți a membrilor echipei tehnice (intervenții, instalări, implementări etc.), aceste cheltuieli sunt deductibile doar în proporție de 50%. Același tratament se aplică și cheltuielilor similare, efectuate pentru deplasarea la clienți a administratorului societății. Aceasta conduce la situația în care calculul impozitului pe profit nu se face ca procent din profitul brut, ci ca procent din profitul impozabil din punct de vedere fiscal. În cazul perioadei de raportare, cheltuiala cu impozitul pe profit a scăzut de la 10.816 lei în H1 2015 la 6.036 lei în H1 2016, conducând la un profit net nesemnificativ, de 245 lei.

Dividende declarate și plătite

În cursul procesului de transformare a actului constitutiv, din societate închisă în societate deschisă, pentru admiterea la tranzacționare pe AeRo, au avut loc mai multe operații, printre care decizia de a aloca 40.234 lei pentru plata de dividende către acționarii fondatori, din profiturile anilor 2007-2011. Aceste sume au fost înregistrate ca datorie, dar nu au fost plătite până la 30 iunie 2016.

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 were treated as operational expenses. On the other hand the sums with which activities were financed were registered as financial revenues.

This situation generated a financial profit for the company in H1 2015. In H1 2016 however, we have only recorded the natural evolution of expenses due to currency exchange losses and the interest paid.



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 case of the reporting period, expenditures with taxes on profit decreased from 10,816 RON in H1 2015 to 6,036 RON in H1 2016, leading to an insignificant net profit of 245 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 40.234 RON 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 2016.

Situția Fluxurilor de Numerar

Denumire indicator	Valoare (RON)
1. + Profit sau pierdere	245
2. + Amortizări și provizioane	69.564
3. – Variația stocurilor (-/+)	+ 20.284
4. – Variația creanțelor (-/+)	- 433.069
5. + Variația datoriilor comerciale (-/+)	- 569.402
6. + Variația altor datorii (-/+)	- 208.823
7. += Flux de numerar din activitatea de exploatare (A)	- 295.631
8. – Investiții efectuate – total, din care:	25.984
9. += Flux de numerar din activitatea de investiții (B)	- 25.984
10. + Variația sumelor datorate instituțiilor de credit (=)-total, din care:	
11. + Credite pe termen scurt (sub un an)	- 651.186
12. + Credite pe termen mediu și lung	-123.321
13. += Flux de numerar din activitatea financiară (C)	- 774.507
14. – Variația altor elemente de activ (-/+)	+ 28.448
15. + Variația altor elemente de pasiv (-/+)	- 301.443
16. += Flux de numerar din alte activități (D)	- 329.891
17. + Disponibilități bănești la începutul perioadei	3.007.788
18. += Flux de numerar net (A+B+C+D)	- 1.426.013
19. + Disponibilități bănești la sfârșitul perioadei	1.581.775

Cash Flow

Indicator Designation	Value (RON)
1. + Profit or loss	245
2. + Amortizations and provisions	69.564
3. – Inventories variations (-/+)	+ 20.284
4. – Receivables variations (-/+)	- 433.069
5. + Commercial debts variation (-/+)	- 569.402
6. + Other debts variation (-/+)	- 208.823
7. += Cash flow from operating activities (A)	- 295.631
8. – Investments made - total, of which:	25.984
9. += Cash flow from investing activities (B)	- 25.984
10. + Variation amounts owed to credit institutions (=)-total, of which:	
11. + Short-term loans (under one year)	- 651.186
12. + Medium and long term loans	-123.321
13. += Cash flow from financial activity (C)	- 774.507
14. – Variation of other asset items (-/+)	+ 28.448
15. + Variation of other liabilities (-/+)	- 301.443
16. += Cash flow from other activities (D)	- 329.891
17. + Monetary availability at early period	3.007.788
18. += Net cash flow (A+B+C+D)	- 1.426.013
19. + Monetary availability at the end period	1.581.775

3. Analiza activității societății comerciale

3.1. 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.

Față de primul semestru al anului 2015, mediul de afaceri românesc și contextul economic global au înregistrat câteva evenimente (Brexit, guvern tehnocrat în România) care ar putea influența lichiditatea societății, astfel:

- Bittnet adresează potențiali clienți care sunt companii mari și foarte mari, adesea multinaționale, adesea cu operațiuni internaționale. De asemenea, Bittnet are furnizori (pentru activitatea de integrator IT) companii multinaționale și expuse financiar pe mai multe piețe. Contextul politic și economic global poate determina reduceri de bugete la clienți sau eliminarea / reducerea liniilor de credit din partea furnizorilor.
- Gradul mare de ‘interoperabilitate’ a jucătorilor din piața IT poate conduce la o criză de lichiditate care să se extindă în întreaga piață, în cazul în care anumiți jucători semnificativi își încetează activitatea sau plățile, ca urmare a evoluției nefavorabile a business-ului sau contextului economico-politic în care aceștia activează. Un astfel de scenariu ar putea să afecteze Bittnet în mod indirect, prin crearea de dificultăți partenerilor noștri de tip furnizori (ceea ce ar putea conduce la restrângerea condițiilor de credit comercial disponibil pentru Bittnet). Tot în mod indirect, un astfel de scenariu ar putea afecta Bittnet în cazul în care parteneri de revânzare ai companiei noastre ar avea probleme de lichiditate datorate legăturilor cu alți jucători a căror activitate devine incertă.

Rate de lichiditate

Rata	Formula	H1 2015	H1 2016
Rata lichidității curente	Active circulante / Datorii curente	1.68	1.46
Rata lichidității rapide	(Active circulante - Stocuri) / Datorii curente	1.64	1.42

Scăderea cu aproximativ 13% a ratelor de lichiditate în H1 2016 față de H1 2015 provine din creșterea mai accentuată a datoriilor curente (106%) față de creanțe (doar 80% creștere față de H1 2016). Această creștere inegală se datorează în principal creșterii creditelor bancare pe termen scurt, folosite pentru a achita parțial furnizorii înaintea încasării sumelor de la client: compania înregistrează o creștere de 1.5 milioane lei la creanțe și o creștere de doar 640 mii lei la datorii către furnizori, în schimb, o creștere a finanțării bancare cu 1.3 milioane lei, a condus la o creștere cash cu 1.1 milioane lei.

Considerăm important de menționat că în cazul unei societăți de talia Bittnet Systems, există o serie de factori de risc, generată întocmai de dimensiunea curentă a societății. În acest sens, reproducem o listă de riscuri pe care investitorii trebuie să le aibă în vedere în analiza companiei noastre:

3. Analysis of the company’s activity

3.1. 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 2015, the romanian business environment and global economic context recorded several events (“Brexit”, “technocrat government”), 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 2015	H1 2016
Current ratio	Current assets/ Current liabilities	1.68	1.46
Quick ratio	(Current assets - Inventory) / current liabilities	1.64	1.42

The 13% decrease in the liquidity ratios in H1 2016 versus H1 2015 is owed to the higher increase of Current Liabilities (106%) versus the increase in Current Liabilities (only 80% increase YoY). This difference comes particularly from the increase in short term bank debt which was partially used to pay suppliers in advance of receiving the money from customers: we have an 1,5 million RON increase in receivables versus a 640 thousand RON increase in suppliers, while the bank loans increase with RON 1,3 million has lead to just a 1,1 million RON increase in cash.

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:

Riscul de preț

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

Acest risc de preț are două componente: riscul fluctuației prețului la elementele care compun costurile fixe ale companiei și riscul fluctuației prețului la elementele ce compun costurile variabile ale fiecărui proiect.

Compania ține sub control atent riscul fluctuației prețului la elementele de cost variabil prin următoarele acțiuni:

- compania nu operează cu stocuri, fiecare comandă la furnizori fiind plasată pe baza comenzilor primite de la clienți, astfel încât marja comercială este “locked in”;
- compania nu are în derulare contracte cu prețuri fixe pentru livrări 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 variație a prețului”.

Compania ține sub control atent riscul fluctuației prețului la elementele de cost fix, astfel:

- În cazul prețurilor forței de muncă (angajați sau subcontractori): compania nu are contracte pe termen lung, cu livrări succesive și prețuri fixe cu clienții, putând astfel oferta în orice moment, ținând cont de situația curentă. Estimăm că o creștere a costurilor cu forța de muncă va afecta similar întreaga industrie, nu doar compania;
- Din poziția de lider de piață în domeniul trainingului IT, compania poate obține 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 până în ianuarie 2017, iar prețul include utilitățile.

Riscul de curs valutar

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

- Compania nu depune oferte de vânzare “cross currency” (oferte cu prețul de vânzare exprimat în altă valută decât în cel de achiziție);
- În cazul în care ni se solicită astfel de oferte, includem clauze de tip “limita de variație”;
- Toate prețurile de vânzare din contracte sunt exprimate în valută, cu facturarea în lei la cursul din data livrării;
- Compania nu operează cu stocuri.

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 vândute, care se adresează către companii de anumite dimensiuni, cu o situație financiară deosebită.

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 workforce 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.

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)

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.

Totuși, 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 preia 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 clienți 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 2016 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 (în cazul unui trimestru 4 sub așteptări) în cazul companiei, ca aceasta 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.

Riscul asociat cu persoane cheie

Succesul companiei depinde până la un anumit nivel de capacitatea acesteia de a continua să atragă, să pastreze și să motiveze personal calificat. Business-ul Bittnet se bazează pe ingineri cu o calificare înaltă și cu remunerație pe măsură, care se găsesc în număr restrâns și care 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 material advers semnificativ asupra afacerii, a condițiilor financiare, a rezultatelor operaționale sau a prospekțiilor. Compania oferă pachete compensatorii atractive și căi de dezvoltare a carierei dinamice pentru atragerea, păstrarea și motivarea personalului experimentat și cu potențial. În mod particular, trendul de nearshoring (companii multinaționale mută în România activitățile de suport IT pentru organizația globală), aduce oportunități deosebite companiei noastre, dar prezintă și riscul ca giganți mondiali să dezechilibreze piața forței de muncă din IT, oferind câștiguri dimensionate, conform bugetelor și puterii de cumpărare din Vest, creând astfel o problemă cu stabilitatea forței de muncă și companiei noastre. În primele 6 luni ale anului 2016, piața muncii în domeniul IT a continuat să fie foarte dinamică. În cei 9 ani de existență, Bittnet a înregistrat o fluctuație de personal atipică mică pentru această industrie, dar nu există garanții că această situație va continua.

Unul dintre elementele cheie din strategia pentru 2016 - 2017 este construirea unui puternic brand de angajator, care să susțină activitatea de recrutare și de menținere a unei echipe valoroase. În consecință, compania a recrutat un specialist pe poziția de HR Manager în al doilea semestru din 2015. Această persoană se concentrează pe crearea unei culturi

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 sale 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 2016 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.

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 2016, the IT labor market continued to be a very 'hot' one. In our 9 years of history, 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 2016-2017 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, and she has focused on creating and strengthening the message of the company culture and employer brand.

organizaționale puternice și a unui brand de angajator important pe piața muncii.

Bittnet este una dintre companiile ‘early adopters’ a Equatorial Marathon - <http://eqm.equatorial.ro/> (o abordare gamificată - învățare prin joc - pentru construirea și întărirea culturii organizaționale), alături de mari companii de tipul “Angajator de Top” precum Holcim, TRW sau BAT. În primul semestru al anului 2016, echipa noastră a luat parte în provocări concepute pentru a conduce membrii să se cunoască mai bine, să identifice pasiuni comune, să petreacă mai mult timp împreună în afara biroului și să colaboreze atât la rezolvarea unor sarcini operaționale legate de activitatea profesională, cât și de îmbunătățire a abilităților de comunicare și interrelaționare. Această activitate (maratonul Equatorial) a înregistrat un succes deosebit, echipa noastră fiind una dintre cele mai bine plasate în clasamentul companiilor, în ciuda numărului sensibil mai mic de membri, comparativ cu multinaționalele care au mai luat parte.

De asemenea, managementul a propus acționarilor, iar aceștia au aprobat în cadrul Adunării Generale a Acționarilor din 28 aprilie 2016, crearea unui plan de incentivare a persoanelor cheie cu opțiuni de achiziționare a acțiunilor companiei la preț preferențial - Stock Option Plan. Această abordare are scopul de a crește gradul de “engagement” a persoanelor cheie și de a alinia mai bine interesul acestora cu interesele acționarilor.

Planul de incentivare aprobat de AGEA poate fi regăsit la adresa: <https://goo.gl/gIfRm4>

Riscul asociat cu clienții semnificativi

La 30 iunie 2015, structura clienților Companiei era foarte concentrată. Primii cinci clienți generau 59% din venituri, iar primii 10 concentrau 63% din venituri. 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.

La 30 iunie 2016, situația concentrării clienților s-a îmbunătățit semnificativ față de media istorică, dar rămâne una concentrată. La jumătatea anului 2016, primii 10 clienți concentrează doar 47% din cifra de afaceri, în condițiile în care suma totală facturată către primii 10 clienți a crescut față de 2015 cu 3% (2.36 milioane lei vs 2.28 milioane lei în 2015). Cu alte cuvinte, creșterea de 38% a cifrei de afaceri s-a realizat prin ‘deconcentrarea’ vânzărilor.

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, plătind pentru aceasta un procent din valoarea cifrei de afaceri generată într-un an.

Contractul a fost semnat pe o perioadă de 10 ani (până 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. În cursul anului 2015, compania a negociat noi termeni contractuali pentru acest acord, în scopul de a adresa riscurile identificate la momentul listării. Noii termeni contractuali prevăd un termen minim de 6 luni pentru notificarea de reziliere unilaterală din partea licențiatorului.

Conform acordului cu deținătorul mărcii, în primul semestru al anului 2016, nu au fost efectuate plăți în contul acestui contract, compania fiind în prezent în negocieri privind preluarea mărcii de către companie în condiții de minim impact

Bittnet is one of the early adopters of Equatorial Marathon - <http://eqm.equatorial.ro/> (a gamified - learning by playing - approach to building and strengthening company culture), along with other top employers in Romania, like Holcim, TRW and BAT. During the first semester of 2016, our team has been involved in tasks designed to get each member to know each other better, to identify common passions, to spend time together outside of work, and to cooperate and collaborate on tasks both regarding work and operational improvements, but also communication and interaction skills. This activity has had a great success, our team being one of the highest placed in the ‘companies’ rankings, despite having a much smaller number of members than some multinationals that also took part.

Another approach designed to increase engagement and alignment between key persons and the shareholders has been the approval, in the General Shareholder Meeting, of a Key Person's Stock Option Incentive Plan. This Plan aims to raise awareness of "engagement" for key employees and better align their interests with shareholders' interests.

The approved Stock Option Plan is described here: <https://goo.gl/gIfRm4>

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, and the first 10 concentrated 63% of revenues. 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. The company is actively working on developing new partnerships in order to disperse this risk.

On June 30th 2016, the situation was significantly better compared to the historical average, but still showed a great amount of concentration. Our first 10 customers for H1 2016 concentrate only 47% of revenues, despite the fact that total revenues have increased 3% YoY (2.36 million lei vs 2.28 million lei in 2015). In other words, the revenue increase of 38% has been accomplished by ‘deconcentrating’ sales.

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.

Contractual arrangements mentioned above can cause risk factors for the Company's activities. Because of the calculation methodology for payments, a growth in revenue will cause an increase in payments. However, during 2015 the Company negotiated new contract terms for the agreement, in order to eliminate identified risks for the IPO. New contract terms provide for a minimum period of 6 months for unilateral ending notice from the licensor.

According with an agreement with the brand owner, in the first half of 2016 there were not made any payments of this contract. The company is currently in negotiations on taking over the brand with minimal financial impact for minority shareholders.

financiar asupra acționarilor minoritari.

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, mai exact: lărgirea 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 afacere existente. Cu toate acestea, există riscul asociat cu realizarea prognozelor financiare. Prognozele au fost create cu diligență, însă ele sunt prognoze. Datele actuale, relatate în raportări periodice viitoare, pot fi diferite de valorile prognozate ca rezultat al unor factori care nu au fost prevăzuți în mediul companiei. Societatea va oferi informații privitoare la posibilitatea realizării prognozelor financiare.

Riscul asociat cu ratele dobânzilor

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

În perioada cuprinsă între 30 iunie și data publicării acestui raport (26 august), compania a derulat cu succes o ofertă de vânzare prin plasament privat de obligațiuni, conform Hotărârii nr. 9 a Adunării Generale Extraordinare a Acționarilor din data de 28 aprilie 2016. Obligațiunile au valoare nominală de 1000 lei, o scadență de 3 ani și o dobândă anuală de 9% fixă, plătită trimestrial.

Au fost subscribe în total 4186 obligațiuni, ceea ce ridică suma totală atrasă în cadrul plasamentului la 4.186.000 lei. Ca urmare a acestui plasament de succes, compania a demarat demersuri de renegociere a condițiilor contractuale cu partenerii bancari.

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 nicio garanție asupra prețului viitor al acțiunilor companiei după debutul pe piața AeRO și nicio 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 participații în fonduri de investiții, în principal din cauza volatilității și evoluției imprevizibile a prețurilor acțiunilor, atât pe termen scurt, cât și pe termen lung.

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.

Between June 30th and the publication date of this report (August 26th), the Company successfully managed to sell a private placement of bonds according to Decision No. 9 of the Extraordinary General Meeting of Shareholders held on April 28th 2016. The bonds have a nominal value of RON 1,000 a 3 year maturity and a fixed annual interest of 9%, payable quarterly. They were issued a total number of 4186 bonds, which raises the total amount to RON 4,186 million. Following this successful placement, the company has initiated to renegotiate the contractual conditions with banking partners.

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.

Riscul asociat cu schimbarea legislatiei 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.

3.2. 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.

Pe parcursul primului semestru din 2016, singurele cheltuieli de capital au fost cele legate de lansarea noului website (aproximativ 22.700 lei) și de achiziția unui demo-kit de teleconferințe (aproximativ 3.300 lei).

Scopul noului site este unul complex: pe de o parte, tehnologia pe care era creat vechiul site era una care își arătase limitările, îngreunând adăugarea de conținut nou și updatarea celui existent. De asemenea, site-ul vechi nu era optimizat pentru telefonie mobilă, în condițiile în care cele mai multe accesări online în prezent se fac de pe un telefon inteligent. Din acest motiv, Google penalizează site-urile care nu au optimizare și pentru telefoanele inteligente.

În al doilea rând, noi credem că, în special pentru piețele occidentale, noua platformă va asigura o mai bună prezență în mediul online, devenind astfel mai relevanți, mai cunoscuți și, în final, susținând direct procesul de vânzare.

Rolul demo-kit-ului de teleconferință ne ajută să menținem relațiile cu furnizorii, cât și să le propunem soluții clienților într-o manieră mai eficientă.

Sumele totale cheltuite în H1 2016 raportat la H1 2015 sunt substanțial mai reduse, acest lucru se datorează faptului că în prima parte din 2015 am finalizat implementarea noului sistem CRM-ERP, ceea ce a reprezentat o investiție de aproximativ 35.000 euro.

Pentru a doua jumătate a anului, compania va menține nivelul cheltuielilor conform cu bugetul aprobat de Adunarea Generală a Acționarilor.

3.3. 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.

Față de semestrul 1 al anului 2015, în perioada de raportare, societatea a observat următoarele evenimente și trenduri 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

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.

3.2. 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 H1 2016, the only capital expenditures have been related to the launching of a new website (approx. 22,700 lei) and the acquisition of a teleconferencing demo-kit (approx. 3,300 lei).

The purpose of the new website is a complex one: on one hand, the technology for the previous version of the website had reached its limits, and made it difficult to add new content easily, while also keeping structures and content maps updated. It was also not mobile-optimized, in a new era where most visits come from mobile devices, and Google penalizes sites that are not mobile friendly.

The second aspect is that we believe that, especially for the Western markets, the website and online campaigns should be of significant help to the sales activity, so the new website is geared towards easy content editing, publication, and funneling visits to actual sales.

The teleconferencing demo kit helps us maintain a good standing with vendors, obtain and maintain certified partners and also helps us demonstrate proposed solutions to customers.

The total amounts spent in H1 2016 vs H1 2015 are significantly lower, because the first part of 2015 has seen the finalization of the new CRM-ERP system, which was an investment of ± EUR 35.000.

For the second part of the year, the Company intends to keep in line with the approved Budget of Expenses, and only authorize capital expenditures where absolutely needed, and where the ROI is easily identifiable.

3.3. 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 2015, in the reporting period, the organization has observed the following events and trends that can significantly affect revenues:

Mobility of the IT workforce remained high

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 achiziții, toate având potențialul 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 întârzierii în setarea proiectelor sau chiar a imposibilității contractării unor proiecte, datorită lipsei de reacție a unor furnizori.

În semestrul 1 2016, 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 o colaborare reușită.

Contextul general de incertitudine / instabilitate economică și politică

În rândul clienților existenți și potențiali ai societății, am remarcat în primul semestru, o reticență produsă de contextul economic global: companii ale căror venituri la nivel internațional au fost afectate din cauza climatului macroeconomic, generat de factori globali instabili. Aceste companii tind să amâne contractarea proiectelor bugetate pentru anul 2016, ceea ce poate afecta negativ veniturile societății.

În rândul furnizorilor existenți și potențiali ai companiei, am remarcat în primul semestru o îmbunătățire a situației, unul dintre furnizori a finalizat procesul de insolvență - rupându-se de vechea entitate juridică; un alt influent distribuitor internațional de servicii IT a reușit să-și consolideze poziția pe piață.

Compania este în permanentă căutare a partenerilor de finanțare, în încercarea de a mări cota de piață deținută în prezent, prin contractarea de noi proiecte pe care alți competitori nu le pot onora.

Creșterea concurenței neeconomice în businessul de Integrare IT

Presa economică a publicat rezultatele financiare pentru anul 2015 ale unor companii cu care ne-am aflat parțial în concurență (este vorba despre alți integratori de servicii IT). Trendul constatat este unul de profitabilitate redusă:

- Unul dintre competitori a înregistrat profit în 2015, după 7 ani consecutivi de pierdere;
- Alți concurenți au raportat profituri de 3-5 ori mai mari decât al nostru, dar rezultate din cifre de afaceri de 15-18 ori mai mari (ceea ce se traduce în marje nete mult mai reduse);
- Unii competitori au înregistrat pierderi substanțiale, unul dintre ei intrând deja în insolvență;
- Un concurent a raportat pierdere de 25% din totalul veniturilor.

Acest context arată că în mediul clasic de business de integrare IT este din ce în ce mai complicat de supraviețuit și demonstrează că decizia de a urma trendul din zona de servicii (în special servicii cloud și training) a fost una pozitivă.

Trendul de nearshoring

Odată cu mutarea către România a centrelor de operațiuni în domeniul IT a mai multor companii multinaționale, compania noastră se bucură de o oportunitate dublă: pe de o parte, potențialul de creștere a veniturilor din training IT pentru echipele

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 build 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 H1 2016 we have not noticed these kind of risks materialized for our company. Instead, this trend can also generate positive influences to Company's revenue by opening relationships with new partners (customers, suppliers) with the hiring of persons with whom the Company has already achieved successful relationships of trust and positive cooperation.

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 external, global factors, etc. These companies tend to postpone the contracting of budgeted projects for 2016 which can negatively affect the revenues of the company.

Among the existing and potential suppliers of the company, we noticed an improvement of the situation, with one of our suppliers finalizing the insolvency process - breaking up from the past juridical entity, and another, powerful, international IT distributor, consolidating the position on the market,

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

Increased uneconomical competition in the Integration business line.

The financial press has published the 2015 financial results of companies that we sometimes compete against (other IT integrators). The visible trend is one of low profitability:

- One competitor recorded their first profit in 2015 after 7 years of losses;
- Other competitors have profits that are 3-5 times larger than ours but obtained from revenues up to 15- 18 times higher (so much smaller net margins);
- Some competitors have significant additional losses, one of them already going into insolvency in 2016;
- One particular competitor has losses of 25% of revenues.

This environment shows that the classical integration business is harder and harder to survive in, and proves that the move to follow the services trend (especially cloud services and training) has been a good move.

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

locale ale acestor companii, iar pe de altă parte, potențialul de a obține venituri din subcontractarea unor servicii avansate (așa numite “Level 3”) pentru aceste centre de suport global.

Pe de altă parte, acest trend poate afecta negativ veniturile societății, prin scăderea capacității de livrare a societății, în cazul în care aceste companii multinaționale ar face oferte financiare mai bune, adresate actualilor membri ai echipei Bittnet.

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.

4 Gradul de realizare a previziunilor pentru anul 2016

Cont de profit și pierdere [RON]	Valoarea previzionată 2016	Valoarea raportată HY2016	% de realizare după HY
Cifra de afaceri	19 035 000	4 989 913	26.21%
Cheltuielile de exploatare, inclusiv:	-17 307 000	-4.924.178	28.45%
- Depreciere și Amortizare	-135 000	-69.564	51.52%
Operating result	1 728 000	153.644	8.89%
Rezultate financiare, inclusiv:	-440 000	-147.363	33.49%
- Profit din vânzarea acțiunilor de trezorerie	0	0	0
- Cheltuieli financiare	-440 000	-163.768	37.22%
Rezultatul brut	1 288 000	6.281	4.88%
Rezultatul net	1 081 920	245	0.023%
Numărul de acțiuni	13 513 149	13 513 149	-
Rezultatul net per acțiune	0,08	0,00002	

5 Schimbări care afectează capitalul și administrarea societății comerciale

5.1. Descrierea cazurilor în care societatea comercială a fost în imposibilitatea de a își respecta obligațiile financiare în timpul perioadei respective.

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

8. Realization of financial forecasts for 2016

Profit and loss account [RON]	Forecasted value 2016	Reported value HY2016	% of realization after HY
Turnover	19 035 000	4 989 913	26.21%
Operating expenses, including:	-17 307 000	-4 924 178	28.45%
- Depreciation and Amortization	-135 000	-69 564	51.52%
Operating result	1 728 000	153.644	8.89%
Financial result, including:	-440 000	-147 363	33.49%
- Profit from sale of Treasury Shares	0	0	0
- Financial expenses	-440 000	-163 768	37.22%
Gross result	1 288 000	6 281	4.88%
Net result	1 081 920	245	0.023%
Number of shares	13 513 149	13 513 149	-
Net result per share	0.08	0.00002	

5 Changes which affect the company's capital and administration

5.1. 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.

5.2. 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. Adunarea Generală a Acționarilor din data de 28 aprilie 2016 a aprobat următoarele operațiuni privind capitalul social al societății:

Majorarea capitalului cu acțiuni gratuite 2:1

În cursul semestrului 1 al anului fiscal 2016, acționarii societății au aprobat majorarea capitalul social cu suma de 900.876,60 lei (reprezentând 9.008.766 acțiuni), până la suma de 1.351.314,9 lei (un total de 13.513.149 acțiuni).

Sursele de finanțare pentru această majorare de capital au fost următoarele:

- capitalizarea profiturilor nete nerepartizate ale anilor 2007-2014 în suma de 392.025,93 lei,
- capitalizarea primelor de emisiune în valoare de 1.250,15 lei,
- capitalizarea sumei de 507,600,52 lei din profitul nerepartizat al anului 2015

Ca urmare a acestei hotărâri a Adunării Generale, fiecare acționar care deținea acțiuni la data de înregistrare - 20 mai 2016 - este îndreptățit să primească 2 acțiuni gratuite pentru fiecare acțiune deținută la data de înregistrare. Acest proces a fost finalizat exact la data publicării prezentului raport, Compania fiind informată de către Depozitarul Central despre încărcarea acțiunilor gratuite în conturile acționarilor în data de 26 August 2016.

Majorarea capitalului cu aporturi noi

În aceeași ședință a Adunării Generale Extraordinare a Acționarilor a fost aprobată majorarea capitalului social cu aporturi noi din partea acționarilor, prin emisiunea unui număr de 1.000.974 acțiuni noi.

Majorarea capitalului social se va realiza prin oferirea acțiunilor noi spre subscriere în cadrul dreptului de preferință deținut de acționarii existenți la data de înregistrare - 20 mai 2016.

După expirarea perioadei de exercitare a dreptului de preferință, acțiunile nou-emise, rămase nesubscrise, vor fi oferite spre vânzare în cadrul unui plasament privat, la un preț care nu va fi mai mic decât prețul oferit acționarilor în prima etapă.

Conform deciziei acționarilor, drepturile de preferință vor fi tranzacționate înaintea perioadei de subscriere pe sistemul alternativ al BVB.

5.2. 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.

The General Shareholders Meeting approved the following operations regarding the capital of the Company:

The capital increase with free shares with a 2:1 rate

During the first half of fiscal year 2016, the Company's shareholders approved the increase of the share capital with amount RON 900.876,60 (by issuing 9,008,766 new shares), up to 1,351,314.9 lei (a total of 13,513,149 shares).

The share capital increase was possible by the following sources:

- capitalization of undistributed net profits of the years 2007- 2014 in the amount of RON 392,025.93;
- capitalization of share premiums in the amount of RON 1,250.15;
- capitalization of the amount of RON 507,600.52 from the undistributed profit of the fiscal year 2015.

According to the Shareholder Meeting, the allocation ratio of newly issued shares will be two bonus shares for every share held (2:1) for the registered shareholders mentioned in the Shareholders' Register held by the Central Depository at the registration date: May 20th, 2016. This process has just been completed today – August 26th 2016,, the Company receiving from the Central Depository the notice of loading the shares into investors accounts.

The capital increase with new contributions

The same Shareholder Meeting approved the increase of capital with new contributions from shareholders by issuing a number of 1.000.974 new shares

The share capital increase will be achieved by offering new shares for subscription, within the preference rights offered to shareholders on record in the Shareholders' Register at the registration date, 20 of May 2016 and which have not alienated their preference rights during the trading period.

After the period for exercising the preference rights for newly issued shares expires, unsubscribed shares will be offered for subscription in a private placement at a price at least equal to the price offered to registered shareholders.

According to the Shareholders Meeting decision, the preference rights will be tradable in the relevant market administered by Bucharest Stock Exchange.

Structura acționariatului la 30 iunie 2016

Structura acționariatului la data de 30 iunie 2016, conform informării de la Depozitarul Central este:

Aționar	Procent din capital si drepturi de vot
LOGOFĂTU CRISTIAN-ION	32,3300 %
LOGOFĂTU MIHAI-ALEXANDRU-CONSTANTIN	32,3300 %
CĂPĂȚÎNĂ-GROȘANU RAZVAN	20,4200 %
ALȚI ACȚIONARI PERSOANE JURIDICE	9,2313%
ALTI ACTIONARI PERSOANE FIZICE	5,6987

6. Tranzacții semnificative

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

The current shareholder structure at 30 of June 2016

The current shareholder structure at 30 of June 2016, according to obtained holding ownership disclosures, is as follows:

Shareholder:	% of share capital and votes
LOGOFĂTU CRISTIAN-ION	32,3300 %
LOGOFĂTU MIHAI-ALEXANDRU-CONSTANTIN	32,3300 %
CAPATINA-GROSANU RAZVAN	20,4200 %
OTHER SHAREHOLDERS - COMPANIES	9,2313%
OTHER SHAREHOLDERS – NATURAL PERSONS	5,6987

6. 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.

Semnături

Raportul va fi semnat 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.).

LOGOFATU CRISTIAN – DIRECTOR FINANCIAR

Anexe

Atașat se regăsesc situațiile financiare semestriale neauditate:

- Situația activelor, datoriilor și capitalurilor proprii
- Contul de profit și pierdere
- Date informative
- Situația fluxurilor de trezorerie
- Hotărârea AGA de modificare a Actului Constitutiv

Signatures

The report shall be signed 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).

LOGOFATU CRISTIAN – DIRECTOR FINANCIAR

Annexes

Attached are the half year unaudited financial statements:

- Balance sheet
- Profit and loss account
- Informative data
- Cash flow statement
- Shareholder Meeting Decision for amending the Shareholder Agreement