

# Prezentarea Rezultatelor Preliminare BITTNET SYSTEMS SA – an fiscal 2017

<b>Numele companiei</b>	<b>BITTNET SYSTEMS S.A.</b>
<b>Sediul social</b>	Strada Soimus Nr. 23, Bloc 2, Apartament 24, Sector 4, Bucuresti
<b>Punct de lucru</b>	Bld Timisoara nr 26, Cladirea Plaza Romania Offices, Spatiul PRO-01, Etaj 1, Sector 6, Bucuresti
<b>Telefon/Fax</b>	021.527.16.00 / 021.527.16.98
<b>Cod Unic de Înregistrare la Registrul Comertului</b>	21181848
<b>Numar de ordine la Registrul Comertului</b>	J40/3752/2007
<b>Piata pe care sunt tranzactionate actiunile</b>	AeRO ATS
<b>Simbol</b>	BNET - actiuni BNET19, BNET22 - obligatiuni
<b>Capital subscris si varsat</b>	3.044.425,8 RON
<b>Principalele caracteristici ale titlurilor emise de companie</b>	30,444,258 actiuni la pretul nominal de 0.10 RON per actiune

# Cuprins

MESAJ DE LA CEO .....	3
INFORMATII DESPRE EVOLUTIA ACTIUNILOR SI OBLIGATIUNILOR PE BURSA .....	8
INFORMATII GENERALE DESPRE COMPANIE .....	11
Training IT .....	12
Solutii IT .....	13
PRIVIRE DE ANSAMBLU ASUPRA REZULTATELOR FINANCIARE, INCLUSIV PROPUNERILE DE ALOCARE A PROFITULUI.....	15
EVENIMENTE SEMNIFICATIVE .....	16
DESCRIEREA ACTIVITATII: ELEMENTE ESENTIALE DE INTERES .....	19
Echipa de vanzari.....	19
Evolutie GECAD NET .....	22
Echipa tehnica .....	23
Echipa de Marketing.....	26
Activitatea de HR.....	29
Centrul de training .....	31
REZULTATE FINANCIARE .....	32
ELEMENTE DE INTERES DIN BILANT .....	33
Capitaluri proprii .....	34

## Mesaj de la CEO

Ca si in anii trecuti, simt nevoia sa incep scrisoarea prin a va impartasi entuziasmul care ma incearca atunci cand ma uit inapoi la anul fiscal proaspat incheiat si sa afirm din nou *“anul trecut a fost cel mai bun an din istoria companiei”*.

Cu siguranta va veni un moment cand nu vom mai putea face aceasta afirmatie, dar managementul si intreaga echipa suntem dedicati sa intarziem cat mai mult astfel de momente nedorite.



Jeff Bezos, fondatorul Amazon.com a sintetizat printr-o metafora excelenta mentalitatea pe care o impartasim: *“intotdeauna va fi »Ziua 1« aici la Bittnet”* - vom pastra valorile de companie tanara, in crestere, mentalitatea de start-up cu potential continuu de dezvoltare accelerata, chiar daca am putea afirma ca suntem astazi o companie matura, care a depasit durata medie de viata a unei companii din Romania, si care este lider de piata in domeniul in care activeaza. Consideram ca toate rezultatele anterioare vin ca urmare a unor eforturi si sunt importante, dar este mult mai important sa ne concentram pe viitor, deoarece povestea Bittnet are inca mult mai mult *“in fata”* decat *“in spate”*.

Daca analizam doar anul 2017, el a adus o crestere organica de 60% a afacerilor Bittnet fata de anul 2016, care a generat, asa cum era de asteptat, si o crestere a profitabilitatii companiei - profitul net al Bittnet a atins aproape valoarea de 1.5 milioane lei. Mai spectaculoasa insa este evolutia daca o analizam fata de doi ani in trecut sau fata de 5 ani - momentul primei investitii *“outside”* in Bittnet. Fata de 2015, compania s-a dublat, iar fata de 2012 vorbim astazi de o crestere de 5.7 ori.

In mod evident cel mai deosebit proiect al anului 2017 a fost achizitia companiei GECAD NET de la antreprenorul roman Radu Georgescu. Consideram ca piata de IT trebuie sa se consolideze, si am afirmat aceasta idee de numeroase ori in ultimii ani. In cursul lui 2017 am identificat o prima oportunitate de a actiona in acest sens: o companie cu o traditie indelungata, cu un nume si o reputatie foarte bune, cu o echipa ale carei valori umane si profesionale se potrivesc cu ale Bittnet. Dorim sa multumim tuturor membrilor echipelor Gecad Net si Bittnet, care au contribuit la simplificarea procesului de tranzitie. Experientele pozitive acumulate in timpul acestei operatiuni ne-au dovedit inca o data de ce capitalul uman ramane valoarea de baza pentru compania noastra si, fara aceasta echipa calificata si capabila, nu am fi putut sa realizam rezultatele impresionante pe care vi le prezentam astazi.

Conform aprobarii Adunarii Generale din Aprilie 2017, Bittnet e realizat o noua emisiune de obligatiuni corporative - listata pe piata AeRO a BVB sub simbolul BNET22 - in conditii similare cu emisiunea BNET19, iar fondurile atrase au fost folosite pentru achizitionarea integrala a companiei GECAD NET.

Acest proiect este cel mai provocator din istoria companiei, in special datorita faptului ca este primul proiect de acest tip si de aceasta anvergura. Avem motive sa credem ca vom putea face o poveste de succes din aceasta achizitie, chiar daca este vorba de un proces de tip turnaround. Am analizat cu atentie oportunitatea, dar si statistica generala de insucces a proceselor de M&A, si suntem increzatori ca am identificat corect motivele pentru care putem face ca aceasta achizitie sa fie una de succes, cat si mecanismele si oportunitatea de a schimba destinul acestei companii.

Primele semne sunt imbucuratoare - desi doar 3 luni sub managementul Bittnet, reducerea de costuri si oferta crescuta de produse si servicii cu valoarea adaugata mare au generat primul an fiscal cu profit pentru GECAD NET in ultimii 3 ani. Astfel, GECAD NET a incheiat anul 2017 cu afaceri de 21.5 milioane lei si un profit net de 145.000 lei. De asemenea compania a marcat cresteri semnificative pentru liniile principale de business (17% crestere pentru produsele Microsoft respectiv 20% crestere pe linia de produse destinate proiectarii asistate). In cazul GECAD NET, istoria de pierderi creaza si un avantaj fiscal: pana la concurenta sumei de 950.000 lei, profiturile brute vor fi egale cu profiturile nete.

Este un semnal bun, care ne da incredere, dar procesul este unul lung, si nu putem afirma ca deja este reusit. Continuum sa alocam resurse, atentie si energie integrarii operationale ale celor doua companii. Daca in 2017 focusul a fost pe reducerea imediata a tuturor costurilor care puteau fi reduse in conditiile pastrarii cifrei de afaceri, am inceput anul 2018 concentrati pe integrarea sistemelor informatice (am integrat CRMul si ERPul - migrand catre o solutie ce ne va permite sa ne bucuram de economiile de scara), a procedurilor si a modului de a aborda clientii si furnizorii, sub mottoul *"One Single Organization"*.

Integrarea echipelor, a procedurilor si a viziunii este un proces de durata, care insa se potriveste cu filozofia Kaizen pe care o aplicam deja la Bittnet. Consideram ca schimbarea este buna, este elementul care ne defineste, iar agilitatea si abilitatea de a evolua continuu intr-o maniera rapida este ceea ce clientii nostri au apreciat in acesti ani.

Sansa noastra este sa continuam abordarea organizationala bazata pe evolutie constanta, fiindca activam intr-un mediu economic general caracterizat prin viteza si dramatism al schimbarii, iar industria noastra - Itul - este poate cel mai puternic exponent al acestor paradigme in continua schimbare. Aceasta inseamna ca asteptarile clientilor si partenerilor nostri de la noi se modifica mereu, iar organizatia noastra a avut succes pana acum tocmai pentru ca am putut sa intampinam mereu aceste noi asteptari cu brio. Asteptarea esentiala care nu se modifica este sa oferim continuu solutii relevante, sa fim un partener de incredere, pe a carui performanta si expertiza tehnica te poti baza, si care livreaza mereu mai bine decat a promis. Incadrarea in buget si deadline-ul asumat au fost, sunt si vor fi mereu apreciate de client, fiind *"semnatura"* noastra ca partener de valoare.

In acest sens, in cursul anului 2017 am demarat o serie de proiecte interne de automatizare a proceselor folosind roboti software (RPA), luna decembrie gasindu-ne cu 11 astfel de *"roboti"* care asista echipa in activitatea curenta, indeplinind automat sarcini repetitive. Intentionam sa extindem puternic in cursul anului 2018 aceasta initiativa, conform unui motto transmis de compania romaneasca Ui Path: *"cate un robot pentru fiecare membru al echipei"*.

Daca analizam consolidat afacerile grupului, achizitia GECAD NET s-a combinat fericit cu rezultatele organice ale Bittnet, ajutandu-ne sa facem pasul catre o noua liga: am depasit anul acesta pragul de afaceri de 9 milioane euro (peste 43 milioane lei cifra de afaceri consolidata). Evoluam astfel catre o organizatie de dimensiune medie, care a reusit sa creasca si sa se dezvolte constant si continuu pe principii de business solide si pe valori culturale ce vizeaza onestitate, transparenta si flexibilitate in conditii de performanta si competenta.

Anul 2017 a reprezentat al treilea an de activitate in calitate de companie publica, listata pe piata AeRO a Bursei de Valori Bucuresti si totodata al unsprezecelea an de activitate, un prag de maturitate foarte important atat pentru noi cat si pentru antreprenoriatul IT din Romania.

De asemenea, incercam sa fim un promotor al celor mai inalte standarde de comunicare si transparenta pe piata de capital din Romania. Suntem foarte mandri de includerea constanta in topurile de performanta in domeniul "relatia cu actionarii", care survine ca urmare a unui principiu pe care desfasuram activitatea, principiu enuntat de Warren Buffett: oferim actionarilor toate informatiile pe care ne-am dori sa le stim daca rolurile noastre ar fi inversate. Acest principiu simplu conduce comunicarea noastra cu actionarii si ne bucuram ca este apreciat atat de acestia cat si de organizatii independente. Suntem multumiti ca am fost singura companie de pe piata AeRO care a colaborat cu Bursa de Valori Bucuresti la realizarea celei de a treia editii a Cartei Albe privind Comunicarea Companiilor Listate, asigurandu-ne ca informatiile disponibile pe website-ul nostru sa fie intotdeauna actualizate si in conformitate cu cele mai inalte standarde de guvernanta corporativa. Continuum colaborarea stransa cu operatorul de piata, inclusiv prin implicarea noastra in proiecte precum Made in Romania, un proiect in care primum recunoastere din partea Bursei de Valori Bucuresti ca ambasador al pietei AeRO, o distinctie pentru promovarea activa a pietei locale de capital ca sursa alternativa de finantare pentru companiile antreprenoriale din Romania.

In afara de a prezenta rezultatele financiare actionarilor nostri, ne-am luat angajamentul de a construi si un impact societal in jurul Bittnet. Anul acesta, programul de networking al Cisco, Netacad, sarbatoreste 20 de ani de activitate si suntem mandri ca am sustinut cursuri in cadrul Academiei Credis, pentru elevi de gimnaziu si liceu din intreaga tara. Suntem incantati sa ne continuam implicarea si sa contribuim la dezvoltarea abilitatilor IT in randul tinerilor din Romania, oferindu-le cursuri de calificare de cea mai buna calitate, ca parte a initiativei CSR.

In 2017 am depasit performantele anilor anteriori atat din punct de vedere al rezultatelor financiare, dar si al celor operationale obtinute inregistrand astfel cel mai bun an din istoria companiei ceea ce confirma planurile pe termen lung comunicate si directiile de crestere urmarite din ultimii ani: consolidarea pozitiei de lider al pietei de training si integrator de top cu o abordare "cloud first". Anul 2017 a fost deci un an de continuare a eforturilor de tranzitie accelerata:

- De la o companie preponderent locala catre companie cu amprenta nationala, orientata catre cele mai noi trenduri tehnologice: cloud, cybersecurity, virtualizare si mobilitate. In acest sens, am deschis in 2017 doua noi birouri regionale: Iasi si Timisoara. Am ales aceste orase pe de-o parte pentru ca sunt poli de dezvoltare economica a Romaniei, dar si pentru ca am gasit aici, dupa indelungi cautari, parteneri cu care avem increderea sa pornim la drum pentru a construi un succes regional impreuna.
- De la modelul clasic de vanzare a proiectelor de integrare catre tipologia "managed services": am deschis in 2017 mai mult de 20 de proiecte de tip managed services, atat in zona de servicii cloud, cat si in zona de cybersecurity. Aceste proiecte sunt relevante din doua motive: pe de-o parte sunt ceea ce credem ca este viitorul paradigmei de consum al Itului in lume, iar pe de alta parte sunt o reconfirmare a capacitatii tehnice si organizationale a companiei. In esenta, proiectele de tip "managed services" insemna ca primim de la client increderea completa de a livra si intretine operationale solutii la cheie. Astfel, responsabilitatea pentru functionarea solutiei tehnice ne revine integral, clientul primind totul ca serviciu, in schimbul unei facturi lunare.

- De la o companie ce isi desfasoara activitatea preponderent in Romania catre o companie ce vizeaza ideea de “dezvoltare regionala si cooperare” dincolo de granitele Romaniei si avem o pozitie dedicata de Inside Sales Representative pentru Europa de Vest respectiv aderarea la LLPA- alianta celor mai mari si reprezentativi parteneri de training IT din Europa. In acest sens, exporturile au continuat trendul ascendent - atingand in 2017 suma de 520.000 EUR, in crestere cu 75% fata de 2016. totodata, Bucurestiul a fost gazda celui mai reusit summit al partenerilor de educatie ai Microsoft - LLPA Summit - in Octombrie - organizator Bittnet. In urma acestui eveniment compania a identificat noi parteneri de colaborare in cadrul Uniunii Europene. De altfel primele livrari cu acesti parteneri au avut loc la inceputul anului 2018.

Interesul primit din partea investitorilor care în 2017 ne-au încredintat capitalul lor continua sa demonstreze ca Bittnet este o destinatie de investitii demna de încredere. De la listarea în aprilie 2015 pe piata AeRO a Bursei de Valori Bucuresti, evaluarea noastra a crescut de 5 ori, de la 1,5 milioane EUR la data listarii la 7,3 milioane EUR la 31 decembrie 2017. Actiunile au fost tranzactionate intr-un numar de 244 sedinte de tranzactionare in cursul anului 2017, iar in total peste 16% din actiuni si-au schimbat proprietarii in aceasta perioada - volumul mediu zilnic fiind de 14.815 actiuni tranzactionate. La 31 decembrie 2017 Bittnet depasise numarul de 400 actionari. Gasim foarte satisfacator faptul ca doua treimi dintre membrii echipei noastre si colaboratori activi au decis sa achizitioneze actiuni Bittnet si sunt în prezent actionari! Suntem mandri ca, în decursul celor 11 ani de activitate ai companiei noastre, am reusit sa ne înconjuram de oameni care au crezut în viabilitatea modelului nostru de afaceri, precum si în atractivitatea companiei noastre. Multumim tuturor celor care si-au exprimat astfel votul de incredere, vot care ne confirma increderea in planurile comunicate, dar si in echipa care construieste zilnic un brand romanesc de referinta.

Intentionam sa continuam strategia de dezvoltare organica in perioada urmatoare, 2018-2020, in conditiile in care motoarele identificate pentru crestere au confirmat-o in 2016-2017. Ne vom axa in continuare asupra proiectelor de referinta, urmarind si recompensand profitabilitatea bruta a fiecarui proiect iar cadrul decizional general vizeaza cresterea pe termen lung in dauna unor succese pe termen scurt. Vom continua sa ne retragem din proiectele pe care le identificam a avea un grad de risc ridicat chiar daca aceste aparent ne pot asigura venituri semnificative.

Consideram ca in 2018 trendurile identificate in ultimii doi ani - cloudul, securitatea cibernetica, proiectele managed-services si exportul vor continua sa fie sursa de crestere a businessului. Intentionam sa ne concentram eforturile si resursele pentru a fi printre cei mai relevanti parteneri de IT in aceste domenii. Avem doua tinte: pe de-o parte consolidarea continua a pozitiei de one-stop-shop care ne-a conferit pozitia de lider de piata in ceea ce priveste trainingul IT, iar pe de alta, implementarea aceleiasi strategii in businessul de servicii de integrare, punand atentie deosebita in a oferi servicii de valoare adaugata mare - consultanta si migrare spre cloud, asigurarea securitatii solutiilor informatice, si oferirea de solutii IT in regim de “managed services”. Achizitia GECAD NET este esentiala in acest sens, la acest moment fiind singurul integrator cu o oferta multi-cloud, dar si singurul integrator roman certificat la cele mai inalte niveluri tehnologice (“gold”, “platinum”, etc) atat pe solutii de infrastructura hardware cat si pentru licentiere software si cloud.

Ambele linii de business, atat cea de training cat si cea de integrare si migrare catre cloud au raportat venituri si profitabilitate in crestere, o analiza detaliata fiind prezentata in raportul atasat.

In continuare nu excludem nici eventuale achizitii sau oportunitati de consolidare, daca aceste oportunitati se dovedesc a fi consistente cu modelul si valorile companiei. In anul 2017 am facut un prim pas in acest sens, iar rezultatele de pana acum sunt imbucuratoare. Am identificat cateva posibile proiecte de a continua procesul de crestere prin achizitii, alaturi de cresterea organica, pe care le exploram in 2018. In acelasi timp continuam sa acordam atentie deosebita cresterii organice, excelentei operationale zilnice si imbunatatirii continue, ca surse de continuare a cresterii accelerate!

În concluzie, telul nostru este clar - ramanem devotati misiunii noastre de a oferi servicii de calitate clientilor nostri, rezultate financiare si transparenta actionarilor nostri, precum si a promova cele mai bune practici - în beneficiul întregii pietete. Ca si companie listata la bursa, suntem mandri ca ne-am îndeplinit promisiunile fata de actionarii nostri, strategia pentru anii 2015-2017 pe care am adoptat-o la listarea pe AeRO, fiind realizata în întregime. Acum, privim cu entuziasm spre 2018, care are premisele de a fi un nou an de crestere si noi evolutii pentru Bittnet.

Ramanem în continuare loiali valorilor precum transparenta, deschiderea fata de investitori si ramanem avangarda implementarii celor mai bune practici. As dori sa profit de aceasta ocazie pentru a lansa - actionarilor si viitorilor investitori - o invitatie la Ziua Investitorului Bittnet - 2018 , care se va desfasura în luna aprilie. Speram ca veti accepta invitatia noastra si, împreuna cu colegii de la Bittnet si Gecad Net, asteptam cu sa va întâmpinam la noul sediu si sa va aducem cu un pas mai aproape de universul nostru.



# Informatii despre evolutia actiunilor si obligatiunilor pe bursa

Anul 2017 a fost un an de continuare a eforturilor de intarire a statutului de companie publica foarte transparenta (inclusa in categoria "Premium" a pietei AeRO), care utilizeaza mecanismele bursei pentru atragere de capital si finantare a activitatii.

- In 2016 am inregistrat doua premiere. In iulie 2016 am derulat cu succes prima emisiune de obligatiuni listata de o companie de IT din Romania – am atras aproape 1 milion euro de la 40 investitori privati. totodata, a fost inregistrata prima operatiune de majorare de capital din Romania derulata prin mecanismele Bursei De Valori (piata POFX) si distribuita prin toti intermediarii!
- In 2017 am continuat operatiunile pe piata de capital, urmand modelul de succes brevetat de Banca Transilvania, Impact sau Albalact, model ce combina capitalizarea profiturilor prin distribuirea de actiuni gratuite si oferind investitorilor actiuni noi la un pret avantajos. Adunarea Generala a Actionarilor din Aprilie 2017 a aprobat o astfel de operatie combinata, ce a fost derulata cu ajutorul Depozitarului Central si al Bursei de Valori, in 2 etape:
  - 3 iulie 2017 au fost incarcate in conturile de tranzactionare ale actionarilor actiunile distribuite gratuit ( 1 actiune gratuita pentru fiecare actiune detinuta);
  - Iar in 4 ianuarie 2018 am finalizat o noua majorare de capital social cu aporturi noi - operatiune ce a oferit un randament de 100% investitorilor, si o diluare de doar 5% a actionarilor care nu au subscris.

In cursul anului 2017, actionarii Bittnet au inregistrat o crestere a valorii investitiei cu mult peste media pietei (indicata de evolutia indicelui BET).



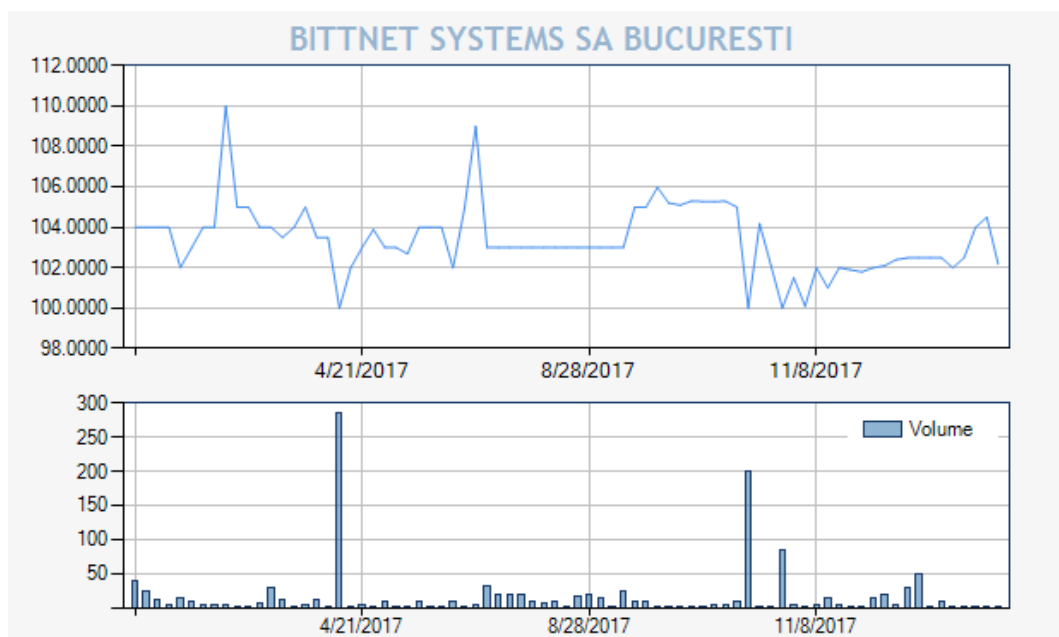


De asemenea consideram foarte relevant faptul ca actiunile au fost tranzactionate intr-un numar de 244 sedinte, cu un volum total de peste 3.6 milioane. Aceasta ne plaseaza in top 10 cei mai tranzactionati emitenti dupa numarul de tranzactii.

Symbol / ISIN	Company	Value	Volume	Trades	Price	Var. (%)
DBK DE0005140008	DEUTSCHE BANK AG	25,652,515.72	349,370	4,751	65.5500	-20.64 ▼
METV ROMETVACNOR1	METAV SA BUCURESTI	17,233,464.70	2,689,844	24	11.3000	41.25 ▲
CHOB ROCHOBACNOR8	CHIMCOMPLEX BORZESTI SA ONESTI	9,675,088.67	6,971,367	157	1.4500	90.79 ▲
AVUT ROAVUTACNOR2	AVIATIA UTILITARA BUCURESTI SA	9,329,600.00	3,332,000	2	2.8000	0.00
RCHI ROCHIOACNOR3	COMPANIA HOTELIERA INTERCONTINENTAL ROMANIA SA BUCURESTI	9,173,972.57	95,078,985	783	0.1450	32.42 ▲
LCSI ROLCSIACNOR6	LCS IMOBILIAR SA CLUJ NAPOCA	8,546,047.16	822,484	67	11.4000	320.66 ▲
BNET ROBNETACNOR1	BITTNET SYSTEMS SA BUCURESTI	6,447,314.98	4,573,222	4,849	1.2400	-22.01 ▼
PRIB ROPRIBACNOR1	PRIMCOM SA BUCURESTI	5,131,825.92	1,279,442	126	7.1500	-27.78 ▼
DAI DE0007100000	DAIMLER A.G.	4,036,881.65	13,157	484	330.0000	6.11 ▲
SCDM ROSCDMACNOR5	UNIREA SHOPPING CENTER SA Bucuresti	3,946,389.30	94,295	1,555	44.0000	-33.13 ▼

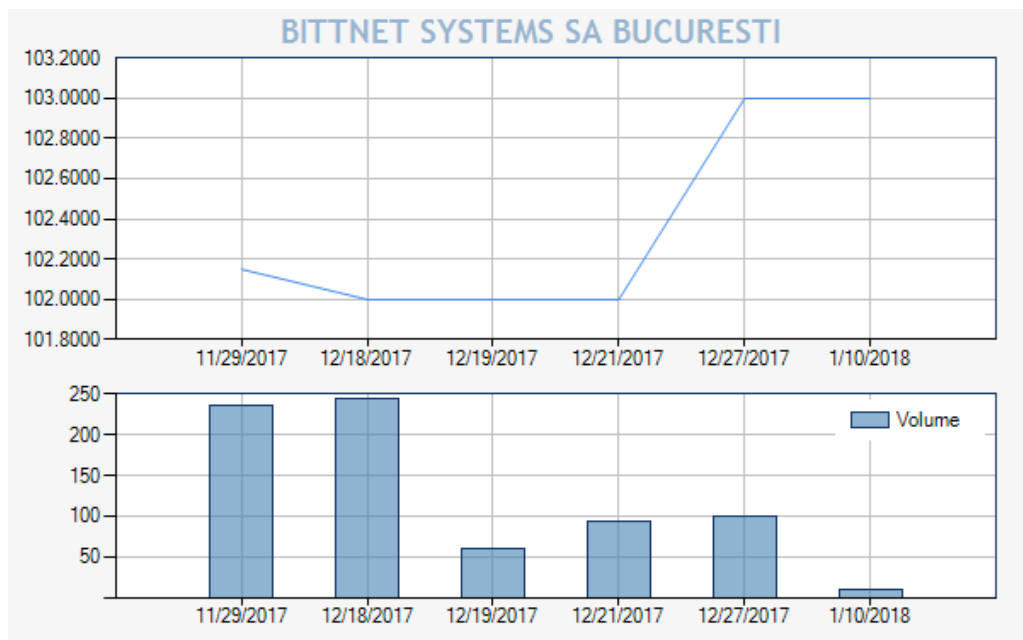
*\*Atentie: variatia afisata in tabelul anterior este eronata, netinand cont de majorarile cu actiuni gratuite.*

Incepand cu luna Septembrie 2016, au intrat la tranzactionare pe piata AeRO pentru bonduri obligatiunile corporative emise de Bittnet in luna Iulie 2016, cu simbol BNET19. In cursul anului 2017, obligatiunile BNET19 au fost tranzactionate intr-un numar de 84 sedinte, cu un volum total de 1305 obligatiuni - 31% din total emisiune - la un pret mediu ponderat de 102.07 % , adica 1027,1 lei per obligatiune (obligatiunile BNET19 au valoare nominala 1000 lei). Compania este la zi cu plata cupoanelor - 2.25% trimestrial - prin sistemul Depozitarului Central.



In plus, incepand cu 28 noiembrie 2017, au intrat la tranzactionare si obligatiunile corporative BNET22 - cu scadenta in septembrie 2022, dobanda anuala 9% platibila trimestrial, dar valoare nominala 100 lei.

In singura luna din 2017 in care aceste obligatiuni au fost disponibile, au fost tranzactionate intr-un numar de 5 sedinte de tranzactionare, cu un volum total de 736 obligatiuni - care reprezinta o lichiditate anualizata de 19.62%. Pretul mediu Ponderat pentru tranzactiile cu obligatiuni BNET22 a fost 102.24%.



Pentru anul 2018 intentionam sa continuam dupa acelasi model de succes - cu capitalizarea integrala a profiturilor in paralel cu majorare cu aporturi noi, pentru intarirea continua a pozitiei financiare a companiei.

La cererea unor actionari, reproducem valorile indicatorilor Price to Sales, in istoria scurta a companiei in calitate de companie publica:

Rezultate An Financiar	2015	2016	2017
<b>Nr Actiuni</b>	4,504,123	14,514,123	30,444,258
<b>Venituri Consolidate (Include GecadNet) - mii lei</b>	9,992	13,695	43,100
<b>Profit Net Consolidat (include GecadNet) - mii lei</b>	1,033	1,158	1,807
<b>EPS Consolidat (bani)</b>	23	8	6
<b>Price per Share (bani) - Inceput Februarie</b>	157	160	121
<b>Price per Share (bani) - Inceput Mai</b>	310	179	
<b>Market Cap la Anuntare Rezultatelor</b>	7,071,473	23,222,597	36,837,552
<b>Market Cap - Inceput Mai</b>	13,962,781	25,980,280	
<b>PER - Inceput Februarie</b>	7	20	20
<b>PER - Inceput Mai</b>	14	22	
<b>Price to Sales- Inceput Februarie</b>	0.71	1.70	0.85
<b>Price to Sales - Inceput Mai</b>	1.40	1.90	

## Informatii generale despre companie

Bittnet a fost fondata in anul 2007 de catre Mihai si Cristian Logofatu, drept continuare a povestii de succes a unei echipe tinere si entuziaste de profesionisti in IT, ce au inceput sa lucreze impreuna intre 2000 si 2004, oferind studentilor si elevilor cursuri Cisco Networking si Microsoft, la nivel de academie.

Compania este inregistrata la Registrul Comertului cu numarul J40/3752/2007. În februarie 2009, compania si-a schimbat statutul legal in societate pe actiuni, ca urmare a unei majorari a capitalului social, folosind profiturile generate in 2008.

În 2012, compania a avut parte de o noua infuzie de capital printr-o actiune de tipul "Business-Angel" din partea domnului Razvan Capatina.

În 2015, compania a atras o noua infuzie de capital din partea fondului de investitii Polonez Carpathia Capital SA si s-a listat la Bursa de Valori Bucuresti pe segmentul AeRO, cu simbolul BNET, devenind astfel prima companie de IT din Romania listata la Bursa.

In cursul anului 2016, compania a capitalizat integral profiturile anilor anteriori , distribuind cate 2 actiuni gratuite pentru fiecare actiune detinuta de actionarii de la data de inregistrare. In acest fel, numarul total de actiuni a crescut la 13,513,149. In paralel, compania a derulat o majorare de capital social prin mecanismele Bursei de Valori, majorare ce a crescut numarul de actiuni la 14,514,123. Nu in ultimul rand, in cursul anului 2016 compania a lansat prima emisiune de obligatiuni corporative din Itul romanesc - listata la Bursa de Valori Bucuresti.

In cursul anului 2017 compania a continuat modelul de succes brevetat de Banca Transilvania, distribuind actionarilor profiturile acumulate sub forma de actiuni gratuite, numarul total de actiuni dublandu-se la 3 iulie - 29,028,246. In finalul anului 2017 compania a reusit sa atraga noi capitaluri prin mecanismele Bursei de Valori, incepand anul 2018 cu un capital social format din 30,444,258 actiuni.

Odata cu achizitia companiei GECAD NET de la antreprenorul roman Radu Georgescu, in 2017 Bittnet a devenit singurul integrator "multi-cloud" , consolidandu-si pozitia de companie foarte bine certificata de marii producatori de IT mondiali, cu focus pe cloud si securitate cibernetica.

De la inceputul activitatii, compania s-a concentrat pe livrarea de traininguri IT si pe activitatea de integrator de servicii si solutii de infrastructura IT, bazata pe tehnologiile liderilor de piata precum Cisco, Microsoft, Dell, Oracle, HP, VMware, Google, Amazon Web Services etc.

Incepand cu anul 2015 compania a identificat un trend tehnologic global privind migrarea infrastructurilor IT ale companiilor din datecentere proprii catre provideri de cloud public precum AWS, Azure si Google. Piata din Romania urmareste trendurile globale cu o intarziere de 2-3 ani dar in cazul de fata doar in ultimul an am identificat suficient de multe oportunitati cat sa avem convingerea ca in perioada 2018-2020 cererea de astfel de servicii sa explodeze si in Romania. In decursul anului 2017 numarul de proiecte care implica servicii de migrare catre cloud a crescut semnificativ - pana la 60 - tendinta care ne asteptam sa continue si perioada 2018-2020.

Astfel am creat incepand cu anul 2016 o noua arie de competenta si categorie de servicii de consultanta si migrare catre cloud si am demarat actiuni de atragere de clienti stricit pentru aceasta gama de servicii, clienti care au un profil partial diferit fata de profilul traditional pentru celelalte game de servicii. In decursul anului 2017 am continuat sa investim in cresterea si diversificarea competentelor tehnice specifice AWS si Azure pentru a putea raspunde solicitarilor primite.

---

**BITTNET Systems SA**, Bd Timisoara, nr. 26, Et 1, S 6, 061331, Bucuresti,  
Capital Social 3.044.425,8 RON, RO21181848, J40/3752/2007,

W: [www.bittnet.ro](http://www.bittnet.ro), E: [askformore@bittnet.ro](mailto:askformore@bittnet.ro), T: +4021.527.1600, F: +4021.527.1698

Companie listata la Bursa de Valori Bucuresti, simbol BNET

În anul 2016 am derulat cu succes 3 proiecte de migrare full catre cloud a infrastructurii unor companii (2Parale, Equatorial si Getfit Shop), fiind astfel printre “first moveri”. In anul 2017 am livrat cu succes aproape 60 proiecte noi de tip cloud si am continuat colaborarea cu clientii din anul anterior.

GECAD NET este o companie specializata in comercializarea si implementarea aplicatiilor software, furnizeaza optiuni adecvate de licentiere, servicii IT integrate si asigura solutii profesionale de securitate IT. Infiintata de catre antreprenorul roman Radu Georgescu, compania are o traditie de peste 25 de ani in domeniul IT, obtinand de-a lungul timpului numeroase premii si certificari din partea celor mai importanti producatori mondiali de software.

GECAD NET are in prezent o baza de peste 12.000 de clienti in domenii precum telecomunicatii, sectorul financiar-bancar, constructii, energie, petrol si gaze si altele. GECAD NET este una dintre foarte putinele companii certificate in Romania la nivel de Microsoft Licensing Solution Provider - cel mai inalt nivel de certificare pentru partenerii care vand platformele Microsoft, si detine certificari de tip Gold pentru implementarea solutiilor Software as a Service ale Microsoft precum si pentru implementarea solutiilor de infrastructura de tip cloud - Microsoft Azure.

## Training IT

Bittnet este liderul pietei de training IT din Romania, cu o echipa in continua crestere, cu peste 15 ani de experienta si mai mult de 20.000 de cursanti instruiti. De-a lungul acestor ani, Bittnet a livrat peste 50.000 de ore de training IT. Compania are cea mai mare echipa de traineri din Romania, lucru ce ii asigura conservarea avantajelor competitive. Mai mult, suntem intr-un continuu proces de recrutare si dezvoltare de noi talente si resurse.

Bittnet ofera o gama variata de cursuri IT. Fiecare curs poate fi sustinut in doua moduri flexibile: intensiv (5 zile pe saptamana, 8 ore pe zi) sau format mixt (cursuri de 2/4/6 ore, in functie de nevoia clientului). Fiecare student primeste acces la echipament dedicat, curricula oficiala, precum si la examene online si offline.

Oferim cel mai mare portofoliu de pe piata: portofoliul de training contine peste 1.500 de cursuri. Din acest portofoliu, cele mai importante training-uri sunt cele ale vendorilor mari, precum: Cisco, Microsoft, Microsoft Office, Amazon Web Services, ItIL, Linux, VMware, Oracle, Citrix, IBM, RedHat, Adobe, Avaya, Dell - SonicWall, EMC, HP, Juniper etc. Portofoliul de business training contine management de proiect, managementul ItIL si al serviciilor IT, business intelligence, CRM, ERP, Agile etc. Avand posibilitatea de a livra cursuri atat in romana cat si in engleza, compania opereaza intr-un parteneriat strategic cu Global Knowledge, liderul mondial al pietei de training IT.

Începand cu 2016, Bittnet s-a alaturat celei mai mari asociatii de parteneri de training Microsoft – LLPA , ceea ce ne permite sa extindem puternic atat veniturile din export cat si livrarea de cursuri in orice limba oriunde in Europa. Totodata, incepand cu 2016, prin modificarea programului de educatie al companiei americane Oracle – modificare ce inseamna ca efectiv Oracle a inchis divizia de training, iar o parte dintre partenerii care anterior puteau doar revinde cursuri Oracle au primit autorizatia de a livra integral aceste cursuri (traineri si locatie proprie), beneficiind inclusiv de echipa de vanzari a Oracle pentru training. Daca urmarim exemplele testate la Microsoft si ITIL (tipuri de servicii pe care initial Bittnet le revindea si ulterior a inceput sa le presteze internalizat), estimam ca pozitia de 1 din 2 companii care pot livra cursuri autorizate Oracle in Romania este de bun augur. In anul 2017 numarul de cursanti inregistrati la cursuri Oracle a crescut semnificativ fata de anul anterior, tendinta ce ne asteptam sa continue si in anul 2018.

---

## Solutii IT

Businessul de integrator inseamna ca oferim clientilor nostri solutiile si serviciile de care au nevoie incepand cu analiza initiala, faza de design, implementare si testare ce rezulta in proiecte la cheie pentru companii cu nevoi diferite in ceea ce priveste IT-ul:

- Infrastructura de retea (routing, switching, Wi-Fi, optimization, consultanta);
- Cybersecurity (securitatea de retea, securitate pentru data center, securitate pentru dispozitivele utilizatorilor, IPS, Advanced Malware Protection, Next Generation Firewall, securitate pentru e-mail si Web);
- Managementul retelelor (monitorizare si alertare, management centralizat, analiza traficului);
- Migrarea si servicii de tip cloud (cloud privat, public si hibrid, trecerea de la o versiune la o alta, migrare si relocalizare pas cu pas);
- Virtualizare si data center (computing, stocare, retelistica, backup, platforme de virtualizare, VDI);
- Mobilitatea angajatilor, inclusiv Bring Your Own Device - BYOD;
- Comunicatii si colaborare centralizata (telefonie IP, DECT phones, mesagerie instantana, prezenta on-line, conferinte web);
- Conferinte video, inclusiv teleprezenta (pentru desktop-uri, pentru sala administrativa, camere de conferinta, smartphones, tablete, notebook-uri si statii de lucru, integrare cu smartboards);
- Licente de software (Microsoft, Adobe, Cisco, Bitdefender, Dell, VMware, Veeam);
- Consultanta generala;
- Servicii de mentenanta si suport;
- training customizat, hands-on pentru solutii specifice.

Bittnet este in masura sa ofere clientilor sai si servicii bazate pe cloud:

- Amazon Web Services
- Microsoft Office 365
- Microsoft Cloud provisioning si DevOps (Azure)
- Infrastructura cloud de la Cisco (Meraki)
- Infrastructura cloud pentru video-conferinte (Webex)
- Infrastructura cloud pentru securitate Web (ScanSafe)
- Managementul energiei prin Cisco cloud (Cisco EnergyWise)
- Google Apps

Competentele echipei Bittnet sunt certificate la cel mai inalt nivel si sunt recunoscute de liderii pietei. Certificarile companiei cuprind:

- Cisco Learning Partner
- Cisco Certified Gold Partner
- Cisco Advanced Collaboration Architecture Specialization
- Cisco Advanced Data Center Architecture Specialization
- Cisco Advanced Enterprise Networks Architecture Specialization
- Cisco Advanced Security Architecture Specialization
- Microsoft Silver Learning Partner
- Microsoft Cloud Partner
- Microsoft Silver Datacenter Partner
- Dell SonicWall Preferred Partner

- Citrix Silver Solution Advisor
- Citrix Authorized Learning Center
- Google Apps Authorized Reseller
- Oracle Authorized Education Center
- Oracle Silver Partner
- Jabra Registered Partner
- Veeam System Integrator
- IBM training Provider - via Global Knowledge
- Amazon Web Services Authorized training Partner

Certificarile GECAD NET includ:

- Microsoft Gold Cloud Productivity
- Microsoft Gold Cloud Platform
- Microsoft Gold Small and Midmarket Cloud Solutions
- Microsoft Silver Data Analytics
- Microsoft Silver Datacenter
- Autodesk Gold Partner
- Kaspersky Platinum Partner
- Adobe Gold Partner



Gold Cloud Productivity  
Gold Cloud Platform  
Gold Small and Midmarket Cloud Solutions  
Silver Data Analytics  
Silver Datacenter

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

Rezultatele financiare ale companiei confirma abordarea managementului cu privire la modul de functionare a companiei, pornind de la specificul afacerii. Activam intr-un domeniu bazat pe cunostinte, ceea ce necesita o echipa numeroasa si experimentata de profesionisti, atat in departamentele de vanzari, operatiuni, cat si in domeniul tehnic. Acest model de business conduce la o structura ridicata a costurilor fixe. Pe de alta parte, odata ce marja bruta generata de companie depaseste costurile fixe, marja generata ulterior devine automat profit. Din acest motiv, compania urmareste in continuare modelul de "crestere accelerata". În 2015, in comparatie cu anul 2014, o crestere de 35% a incasarilor (avand acelasi procent de marja bruta fata de 2014) a adus cu sine o crestere mult mai accelerata a profitului brut, cum era de asteptat. Numerele de mai jos (cu exceptia actiunilor) sunt exprimate in mii de RON:

	2015	2016	2017	Evolutie
<b>Cifra de Afaceri, din care</b>	9,992	13,695	21,700	58%
<b>Integrare IT</b>	6,950	8,251	12,078	46%
<b>Training IT</b>	3,690	5,405	8,063	49%
<b>Cloud</b>		1,603	404	297%
<b>Costuri totale (din care)</b>	(10,100)	(12,466)	(20,095)	61%
<b>COGS Total</b>	(6,309)	(6,315)	(11,400)	81%
<b>Costuri Indirecte</b>	(2,570)	(5,505)	(7,611)	38%
<b>Profit Operational</b>	919	1,825	2,822	55%
<b>Dobanzi</b>	(173)	(328)	(832)	154%
<b>Amortizarea</b>	(153)	(114)	(82)	-28%
<b>Profit financiar :</b>				
<b>venituri din listarea la BVB în 2015</b>	630			
<b>Profit Brut</b>	1,221	1,383	1,908	38%
<b>Profit Net</b>	1,033	1,158	1,652	43%
<b>Profit Net Consolidat (include GecadNet)</b>	1,033	1,158	1,807	56%
<b>Venituri Consolidate (Include GecadNet)</b>	9,992	13,695	43,100	215%
<b>Actiuni</b>	4,504,123	14,514,123	30,444,258	

Propunerea managementului pentru alocarea acestor profituri este reinvestirea, asa cum a fost explicat in planul de afaceri din Memorandumul de Informare publicat la listarea pe BVB. Astfel, managementul va propune actionarilor o majorare a capitalului propriu al companiei, folosind profiturile nerepartizate din anul 2016, plus primele de emisiune din majorarea de capital finalizata in ianuarie 2018 - prin emiterea de actiuni gratuite pentru a fi distribuite actionarilor de la data de referinta..



Avem intentia de a urmari aceeasi strategie agresiva de crestere in 2018, bazandu-ne pe cei trei piloni de crestere:

- extinderea acoperirii geografice;
- largirea portofoliului de produse: upsell si cross-sell, strategie alimentata puternic de achizitia GECAD NET;
- valorificarea trendurilor industriei : cloudul, securitatea cibernetica si “everything as a service”.

În 2018, am intarit ceea ce am descoperit inca din 2015 - avem o buna oportunitate de a patrunde in pietele vestice, atat cu servicii de training, cat si cu servicii de consultanta si implementare, concentrandu-ne pe zone de profil inalt, precum data center, virtualizare si cloud. Am avansat ideea de “dezvoltare regionala” dincolo de granitele Romaniei si avem o pozitie dedicata de Inside Sales Representative pentru Europa de Vest. Astfel am aderat la LLPA - alianta celor mai mari parteneri de training IT din Europa si am participat la o serie de evenimente si targuri de profil identificand proiecte si oportunitati noi. Mai mult, in anul 2017 Bittnet a organizat in Romania summitul anual al partenerilor LLPA , eveniment ce a atras 55 de participanti de nivel CxO de la fiecare dintre membrii alaturi de reprezentanti ai vendorilor Microsoft, AWS si Logical Operations.

Serviciile de cloud vor continua sa primeasca mai multa atentie din partea intregii echipe si dorim sa livram si mai multe servicii legate de cloud in 2018, inclusiv livrari de tip “as a service”, bazate pe o infrastructura IT proprie sau inchirata, in loc de a vinde doar solutiile hardware. Intentionam sa acceleram migrarea spre o abordare de tipul “managed services”.

Pentru a continua sa fim o companie in avanpostul dezvoltarii tehnologice - si astfel sa continuam sa fim relevanti pentru partenerii nostri - strategia noastra trebuie sa asigure si o stabilitate financiara pentru companie. Managementul intentioneaza sa propuna actionarilor un numar de solutii ce vor ajuta la atingerea acestui deziderat, precum: capitalizarea integrala a profiturilor, continuarea emisiunilor de obligatiuni pe o durata de 3-5 ani, si imputernicirea administratorului pentru a ajunge la noi acorduri de a accesa noi produse de finantare de la partenerii nostri bancari.

## Evenimente semnificative

Anul 2017 a debutat cu finalizarea procedurilor de subscriere si apoi inregistrare a majorarii capitalului social cu aport in numerar, operatiune stabilita in cadrul AGEA din 28.04.2016. In data de 10 martie 2017, Depozitarul Central a notificat Compania ca a inregistrat in conturile actionarilor noul numar de actiuni subscrise in cadrul celor doua etape ale majorarii. Compania isi majoara astfel capitalul social de la 1.351.314,90 lei la 1.451.412,30 lei.

In data de 21 februarie 2017, Compania a informat actionarii cu privire la obtinerea prelungirii statutului de “**Cisco Certified Gold Partner**” in urma promovarii auditului realizat de vendorul american Cisco Systems. Pentru prelungirea certificarii obtinute in 2016, Compania a parcurs procesul de audit care a verificat performantele si aptitudinile echipelor tehnice si de vanzari ale Bittnet Systems. Statutul de “Cisco Certified Gold Partner” este valabil un an de zile cu posibilitate de prelungire in urma auditarii. La data prezentului raport, Cisco Systems a reconfirmat parteneriatul si statutul de “Cisco Certified Gold Partner” al Bittnet Systems pana in februarie 2019.

**Informare praguri detineri actionariat:** In date de 16 mai 2017, Bittnet Systems a fost informat despre urmatoarele praguri de detineri in actionariatul Companiei: Dl. Capatina Grosanu Razvan - vanzare - scadere sub 20% si Emotion Concept SRL - cumparare - depasire prag 5%. In data de 6 iunie 2017, Dl Alexe Marian Marius a depasit pragul de 5% din actionariatul Companiei.

**Eliberare CIVM de la ASF:** Bittnet Systems a informat actionarii despre eliberarea de catre Autoritatea de Supraveghere Financiara (ASF) a Certificatului de Inregistrare a Valorilor Mobiliare cu nr. AC-4149-4 din data 03.07.2017 ca urmare a inregistrarii operatiei de majorare a capitalului social al Companiei cu 14.514.123 actiuni gratuite conform Hotararii AGA din 26.04.2017. Depozitarul Central a incarcat conturile de tranzactionare ale actionarilor in data de 5 iulie 2017. Valoarea capitalului social majorat dupa aceasta operatiune a fost de 2.902.824,60 lei.

**Anunt achizitie GECAD NET SRL:** Bittnet Systems a informat actionarii cu privire la incheierea cu succes a negocierilor pentru preluarea companiei GECAD NET SRL, si semnarea contractului de vanzare-cumparare, in data de 21 august 2017. tranzactia s-a desfasurat conform mandatului acordat administratorului unic prin hotararea AGEA nr. 6 din data de 26 aprilie 2017 iar negocierile intre parti s-au desfasurat pe parcursul mai multor luni. In prima etapa, Bittnet a participat la majorarea capitalului social al GECAD NET SRL. Pentru finalizarea achizitiei tuturor partilor sociale, Bittnet Systems a derulat un plasament privat de obligatiuni corporative in luna septembrie 2017.

**Consolidarea finantarii Companiei:** In data de 25 august 2017, Compania informa actionarii cu privire la imbunatatirea structurii de finantare prin derularea mai multor operatiuni de creditare bancara:

- rambursarea liniei de credit Banca transilvania SA: 1 milion lei;
- inchiderea plafonului de finantare de la Patria Bank SA: 2 milioane lei;
- returnarea imprumuturilor catre actionari fondatori: 83.718,97 lei.

Tot in 25 august Compania informa despre contractarea unei linii de credit de la ProCredit Bank in valoare de 4,5 milioane lei. Acordul de finantare a fost de tipul revolving overdraft, cu dobanda fixa, DAE sub 3% p.a. si cu scadenta la 2 ani. Garantiile au fost constituite: 10% deposit cash colateral; fidejusiune actionari fondatori Mihai Logofatu si Cristian Logofatu; garantie in baza programului "Initiativa pentru IMM" finantat de Uniunea Europeana prin FEDR si "Horizont 2020" si de catre Fondul European de Investitii si Banca Europeana de Investitii.

Linia de credit a fost contractata pentru finantarea activitatii curente si a planurilor de dezvoltare ale Companiei.

**Cod LEI (Legal Entity Identifier):** Compania a informat actionarii cu privire la obtinerea codului de identificare a entitatii juridice – codul LEI – ca parte a procesului de aliniere la cerintele impuse participantilor la pietele financiare de cele mai recente pachete de masuri adoptate la nivel european (MAD/MAR si MIFID II/MIFIR), inclusiv emitentilor de valori mobiliare. Codul LEI (Legal Entity Identifier) reprezinta un cod unic de 20 de caractere si a fost atribuit conform standardului ISO 17442:2012. Codul LEI permite armonizarea informatiilor si identificarea la nivel global a companiilor prezente pe pietele de capital, contribuind la cresterea gradului de incredere in randul participantilor la piata. Codul LEI al Bittnet Systems este: 315700VUUQH9VEDRO36.

**Inregistrare punct de lucru nou:** In data de 28 august 2017, Compania a informat actionarii despre inregistrarea la Registrul Comertului a noului punct de lucru din Bucuresti la adresa: Bd. timisoara nr. 26 Cladirea "Plaza Romania Offices", Spatiu PRO-01, etaj 1, sector 6. In acelasi timp, Compania a radiat din evidenta Registrului Comertului fostul punct de lucru din Bd. Iuliu Maniu nr. 7-11, sector 6.

**BITTNET Systems SA**, Bd Timisoara, nr. 26, Et 1, S 6, 061331, Bucuresti,  
Capital Social 3.044.425,8 RON, RO21181848, J40/3752/2007,

W: [www.bittnet.ro](http://www.bittnet.ro), E: [askformore@bittnet.ro](mailto:askformore@bittnet.ro), T: +4021.527.1600, F: +4021.527.1698

Companie listata la Bursa de Valori Bucuresti, simbol BNET

Derularea cu succes a unei a unei **oferte de obligatiuni corporative**: In data de 8 septembrie 2017, Bittnet Systems a informat actionarii despre derularea cu succes a unei oferte de vanzare prin plasament privat de obligatiuni, conform Hotararii nr. 5 a Adunarii Generale Extraordinare a Actionarilor din data de 26 aprilie 2017. In cadrul plasamentului privat au fost inregistrate subscrieri de 4,5 milioane lei (45.000 obligatiuni), ceea ce reprezinta valoarea maxima a emisiunii de obligatiuni BNET22, in concordanta cu deciziei Administratorului unic al Companiei si a Documentului de Oferta. Obligatiunile au o valoare nominala de 100 lei, o scadenta de 5 ani, si o dobanda anuala de 9%, platibila trimestrial. Subscrierile au fost realizate de catre 19 persoane fizice. Investitia atrasa a fost folosita pentru finantarea achizitiei companiei GECAD NET SRL si pentru asigurarea capitalului de lucru a acesteia.

**Transfer parti sociale GECAD NET**: Bittnet Systems a informat actionarii in 21 septembrie 2017 despre finalizarea de catre Registrul Comertului a inregistrarii transferului de parti sociale a GECAD NET SRL, devenind astfel unic asociat al GECAD NET SRL.

Prelungire statut **Microsoft Gold Certified Partner**, GECAD NET SRL: In 2 noiembrie 2017, Compania a informat actionarii cu privire la obtinerea de catre GECAD NET SRL a prelungirii statutului de "Microsoft Gold Certified Partner" in urma auditului realizat de vendorul american de tehnologie, Microsoft. Au fost verificate atunci procesele si procedurile standardizate la nivelul GECAD NET, tratarea proiectelor si clientilor, competentele de vanzare atat pe proiecte de licentiere, cat si pe cele de solutii complexe, competentele de instalare si mentenanta pentru aceste servicii. Elemente important in obtinera prelungirii certificarii au fost feedback-ul clientilor, managementul proiectelor pe tehnologiile Microsoft, documentarea solutiilor propuse, practicile de business si capacitatea de a integra solutii de tipul Windows and Devices, Data Analytics, Collaboration and Content, Midmarket Solution Provider, Datacenter, Cloud Productivity, Small and Midmarket Cloud Solutions, Software Asset Management. Statutul Microsoft Gold Certified Partner este valabil timp de un an si se poate prelungi sau retrage de catre Microsoft in functie de competentele fiecarui partener.

**Listare obligatiuni BNET22**: In 21 noiembrie 2017, Bittnet Systems a primit din partea Bursei de Valori Bucuresti acordul privind admiterea la tranzactionare a obligatiunilor BNET22. Prima zi de tranzactionare a fost 28 noiembrie..

In 11 decembrie 2017, Compania a informat actionarii despre prelungirea certificarii **Autodesk Gold Manufacturing si reinnoirea statutului Adobe Gold Partner** pentru GECAD NET SRL, certificand astfel competentele echipelor tehnice si de vanzari in relatia cu producatorii de solutii si servicii IT, Autodesk si Adobe.

**Eliberare CIVM majorare capital**: In 21 decembrie 2017, Bittnet Systems a informat actionarii despre eliberarea de catre Autoritatea de Supraveghere Financiara (ASF) a Certificatului de Inregistrare a Valorilor Mobiliare nr. AC-4149-5/20.12.2017, ca urmare a inregistrarii procesului de majorare a capitalului social cu aport in numerar din partea actionarilor. Astfel au fost inregistrate ca valori mobiliare 1.416.012 actiuni noi emise de Companie conform hotararii nr. 2 a AGEA din 26.04.2017. Conform deciziei Administratorului Unic a fost stabilita ca data de inregistrare, 03.01.2018, si ca data platii (data in care actiunile nou emise au fost disponibile la tranzactionare in conturile subscriitorilor) data de 04.01.2018.

# Descrierea activitatii: Elemente esentiale de interes

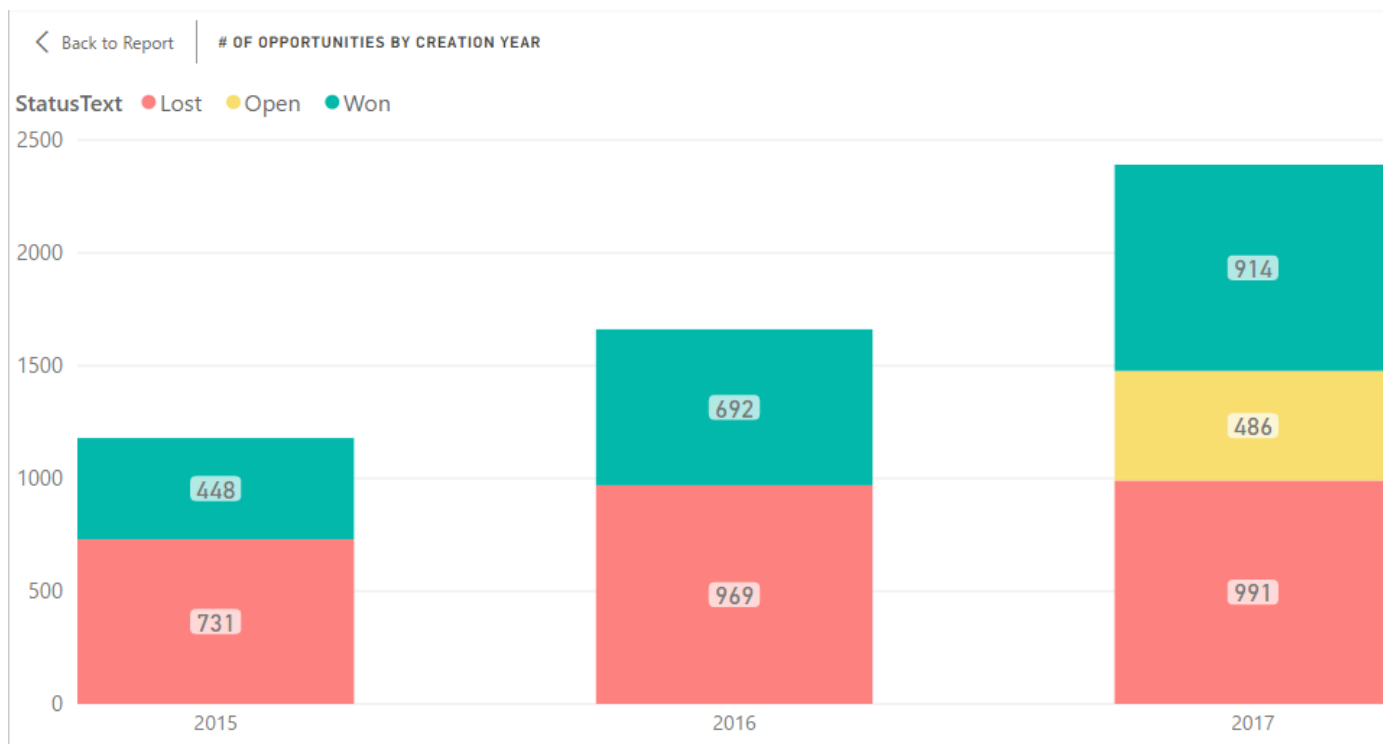
## Echipe de vanzari

Am terminat anul 2017 cu un numar de 4 colegi in plus in echipa de vanzari (dintre care 2 in Bucuresti si 2 in birourile regionale), dar am intrerupt colaborarea cu unul din membrii recrutati in 2015, in Brasov. Am intarit astfel prezenta nationala prin deschiderea birourilor din timisoara si lasi, ca parte din strategia de extindere in orasele mari si cu potential de business pentru Bittnet.

Am continuat si in 2017 sa standardizam procesele in CRM si sa integram cu NAV pentru a usura si automatiza fluxurile de lucru, pentru a reduce riscul unor erori operationale ce putea genera costuri suplimentare nedorite. Acest demers este unul continuu, luna de luna optimizand procese care vor sustine demersurile de crestere in conditii de eficienta operationala si in anul 2018. Pentru perioada 2018 -2020 prognozam un volum de proiecte cel putin dublu fata de perioada anterioara de aceea consideram prioritare eforturile ce tin de eficienta operationala.

Am continuat sa implementam actiuni de crestere a competentelor tehnice a echipei de vanzari pentru a sustine rolul de trusted advisor pentru solutii de infrastructura si cloud. Astfel intre 5-10% din timpul oamenilor de vanzari a fost alocat pentru diverse sesiuni de instruire conduse intern sau de catre reprezentati ai partenerilor si vendorilor tehnologici. Acest demers va continua si in 2018.

Drept rezultat, echipa de vanzari a imbunatatit atat numarul de oportunitati identificate ("deschise" in CRM) - o crestere de 44% pana la aproape 2400 oportunitati "lucrate" in 2017:

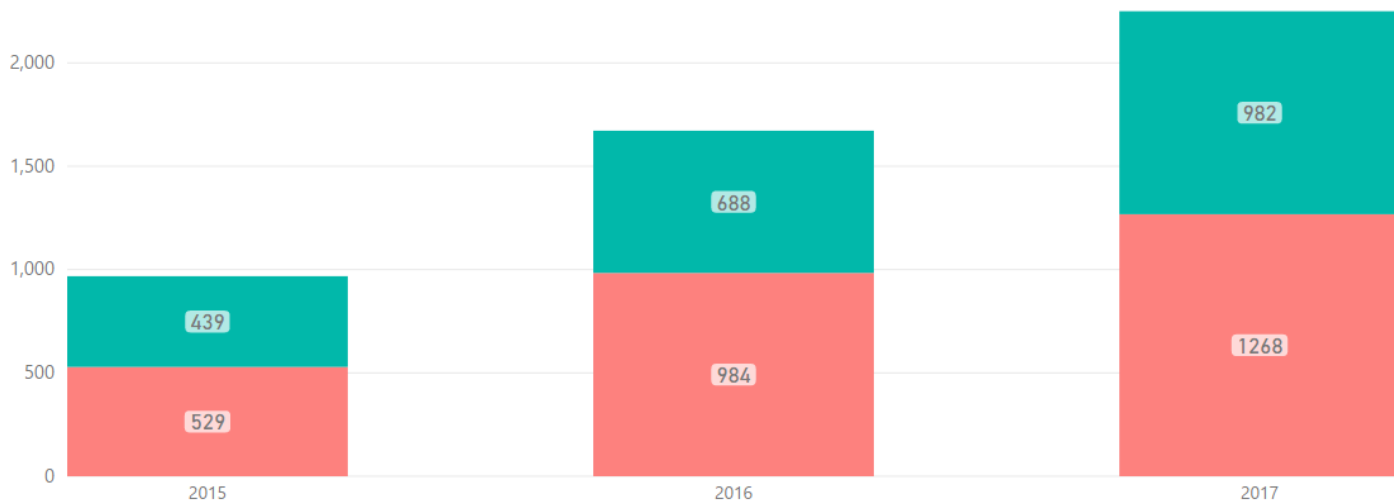


Dar, mai important, a pastrat procentul procentul de oportunitati castigate (43% in 2017 vs 41% in 2016) - rezultatul fiind o crestere semnificativa a oportunitatilor "castigate": de la aproape 700 la aproape 1000.

Uitandu-ne la evolutiile anuale este usor sa uitam "de unde am pornit" - si de aceea am inclus in grafic si anul 2015, fata de care se observa o dublare a activitatii.

< Back to Report | # OF OPPORTUNITIES BY CLOSING YEAR

StatusText ● Lost ● Won

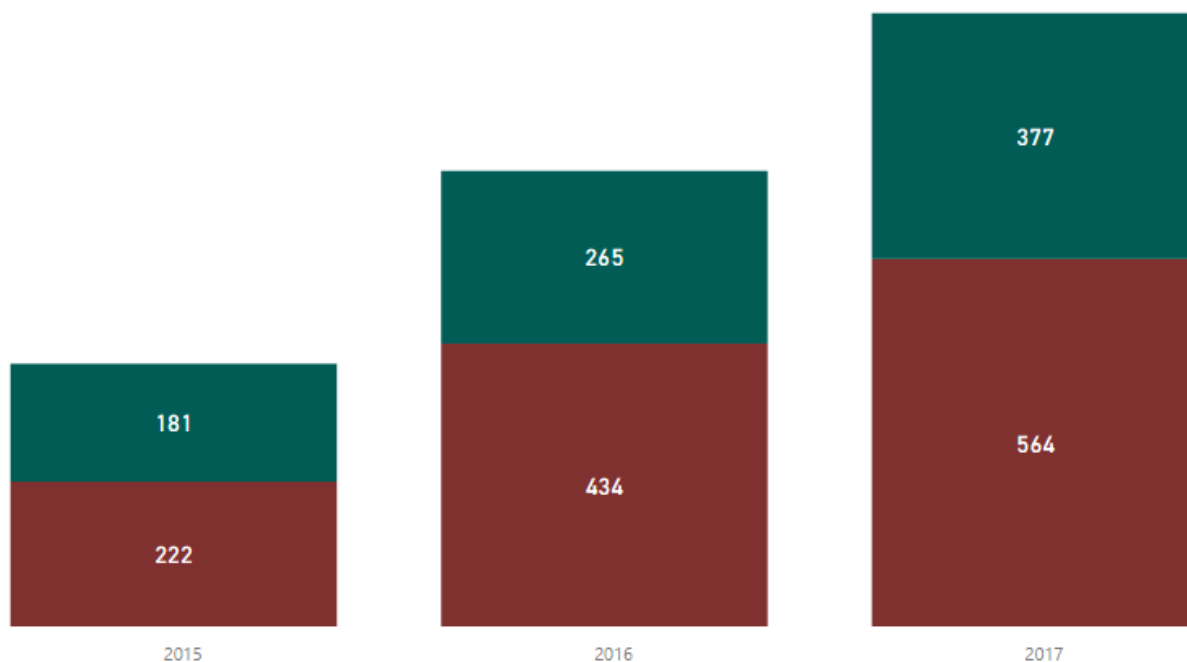


Daca analizam pe tipuri de proiecte, evolutia ratelor de castig a proiectelor este este urmatoarea:

### Integrare

to Report | # INTEGRARE

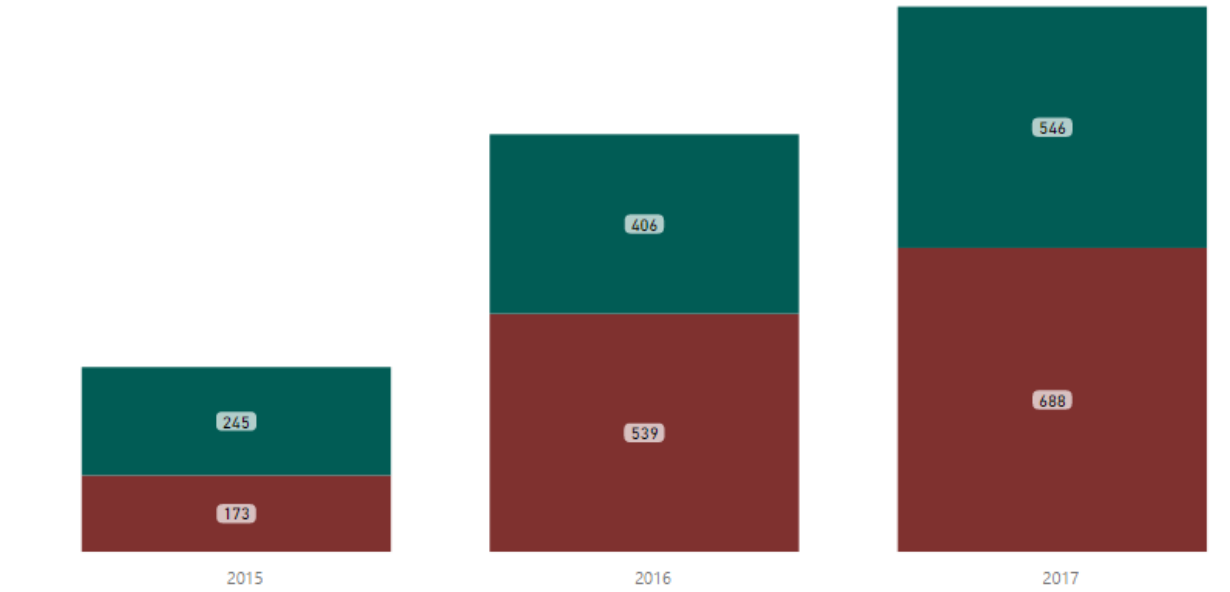
● Lost ● Won



## Training

to Report | # TRAINING

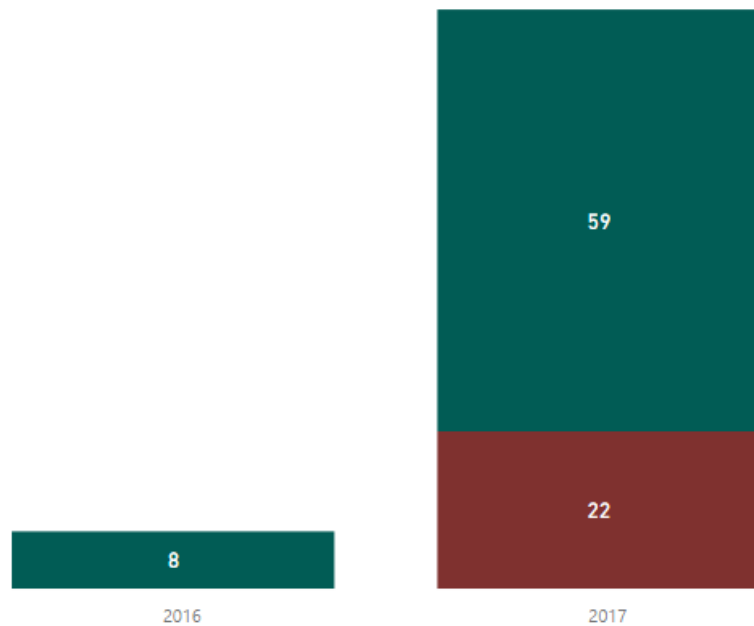
● Lost ● Won



## Cloud

&lt; Back to Report | # CLOUD

StatusText ● Lost ● Won

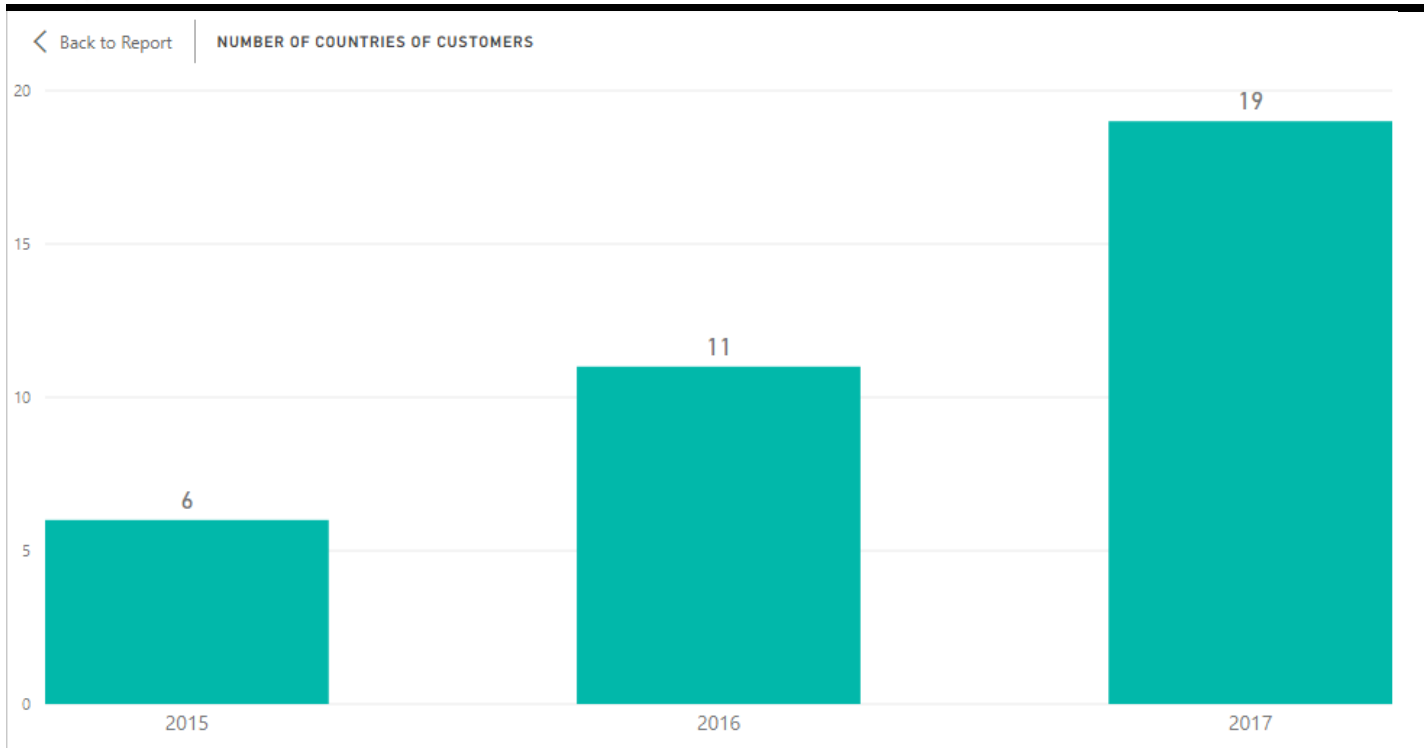


In anul 2017 am atras 14 noi clienti din strainatate - ajungand la 27 clienti dintr-un un numar de 19 tari:

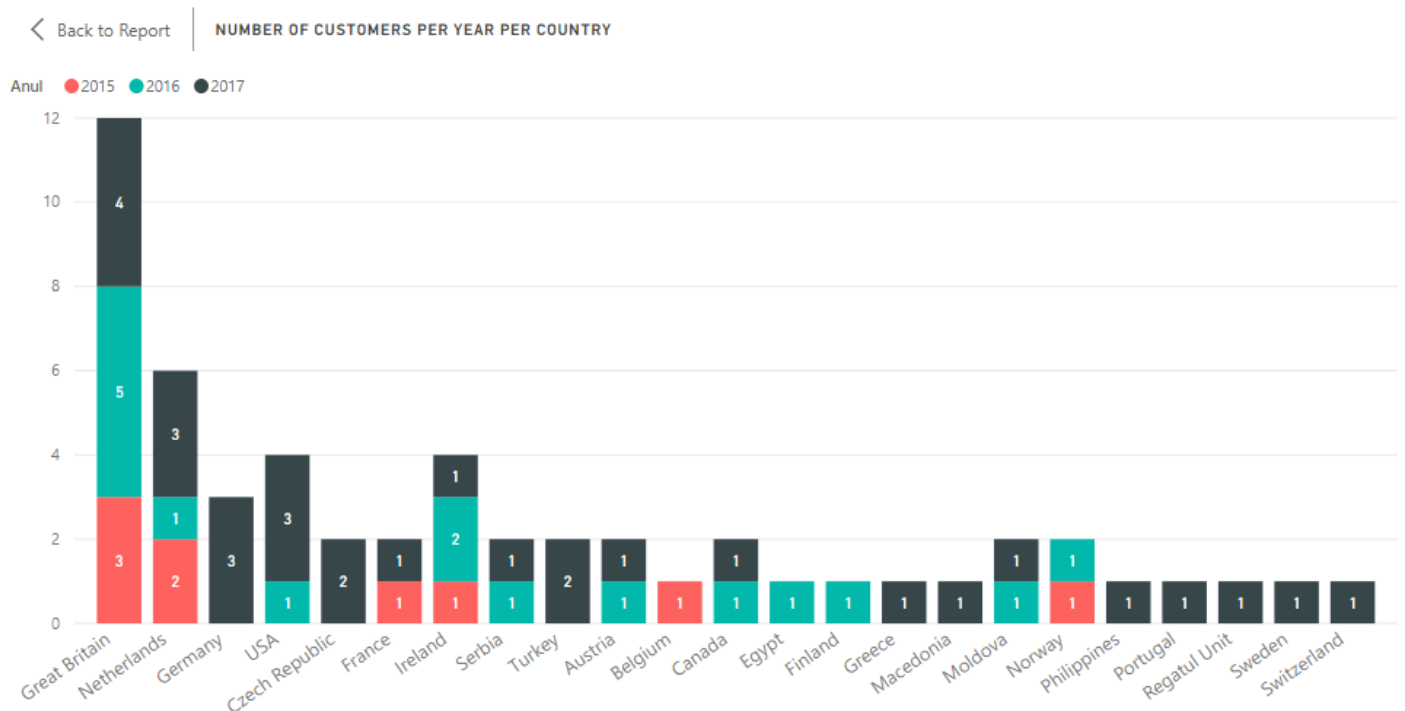
**BITTNET Systems SA**, Bd Timisoara, nr. 26, Et 1, S 6, 061331, Bucuresti,  
 Capital Social 3.044.425,8 RON, RO21181848, J40/3752/2007,

W: [www.bittnet.ro](http://www.bittnet.ro), E: [askformore@bittnet.ro](mailto:askformore@bittnet.ro), T: +4021.527.1600, F: +4021.527.1698

Companie listata la Bursa de Valori Bucuresti, simbol BNET



Iata si o distributie a clientilor pe tari in anii 2016 si 2017:



## Evolutie GECAD NET

**BITTNET Systems SA**, Bd Timisoara, nr. 26, Et 1, S 6, 061331, Bucuresti,  
 Capital Social 3.044.425,8 RON, RO21181848, J40/3752/2007,

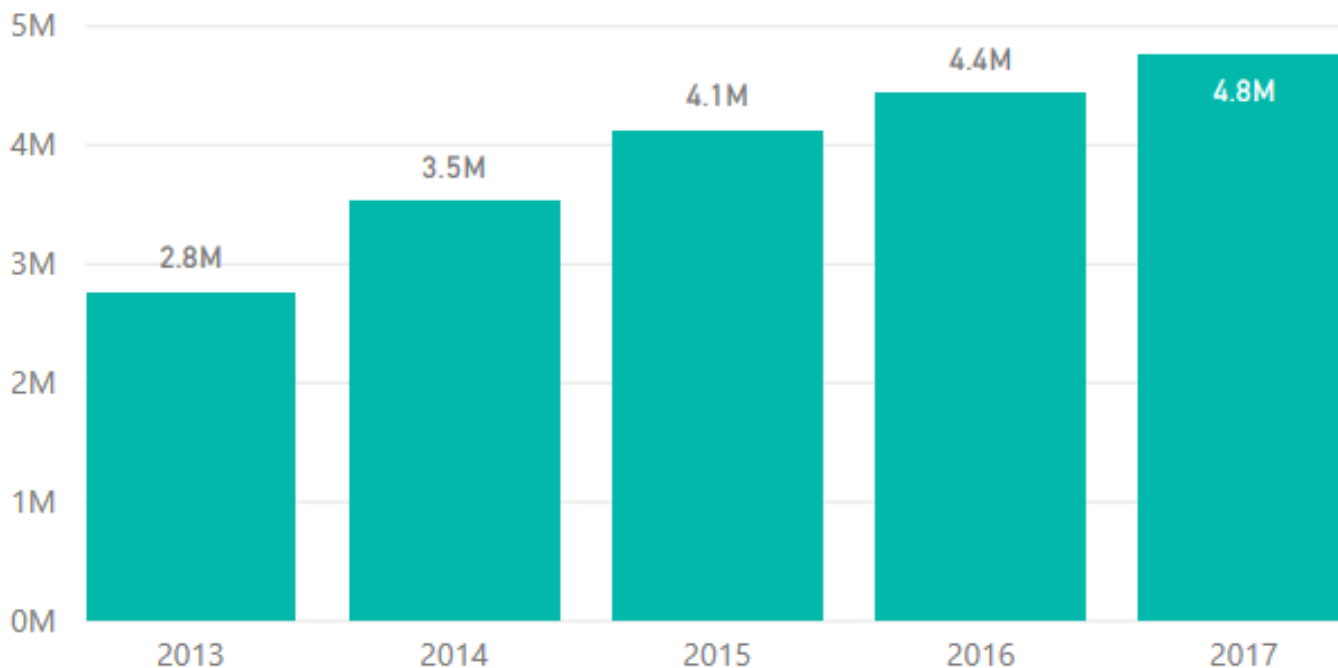
W: [www.bittnet.ro](http://www.bittnet.ro), E: [askformore@bittnet.ro](mailto:askformore@bittnet.ro), T: +4021.527.1600, F: +4021.527.1698

Companie listata la Bursa de Valori Bucuresti, simbol BNET



Afacerile companiei GECAD NET si-au continuat evolutia crescatoare, atingand in 2017 suma de 21.5 mil RON (respectiv 4.8 mil EUR) - un maxim al ultimilor 5 ani. Principalele motoare de crestere raman produsele din categoria Microsoft (+17% versus 2016) si respectiv aplicatiile pentru proiectare asistata (Autodesk) - +20% versus 2016. De interes special este cresterea vanzarilor de solutii cloud Azure care a inregistrat o crestere de 135% fata de 2016!

Venituri GECAD NET, EUR



Nu in ultimul rand compania a continuat sa construiasca proiecte si solutii complexe in sfera serviciilor de securitate si conformitate, avand in prezent semnate 3 proiecte de implementare a componentei tehnice aferente procesului de conformitate cu General Data Protection Regulation (GDPR) pentru companii cu acoperire nationala.

## Echipa tehnica

Departamentul tehnic Bittnet, a doua echipa dpdv numeric, este responsabil atat pentru proiectele de consultanta, integrare cat si pentru cele de training. Prin aceasta combinatie avem avantajul de a aduce intr-o clasa de training experienta din proiectele de implementare si putem oferi in acelasi timp clientilor de integrare avantajul dat de profilul didactic al oamenilor tehnici in fazele de proiectare si design.

Anul 2017 a fost unul de consolidare si confirmare a investitiilor in resurse tehnice din ultimii doi ani. Experienta acumulata in aceasta perioada a permis atat cresterea numarului de proiecte de integrare cat si a numarului de traininguri livrate de aceasi echipa tehnica.

- Aproape 380 proiecte de integrare
- Peste 15 proiecte de tip managed services (cloud si security) - conform uneia din directiile strategice de dezvoltarea a companiei
- Peste 6000 ore de consultanta, suport si implementari

Pe tot parcursul anului 2017 compania a continuat sa investeasca in dezvoltarea echipei tehnice prin mentinerea la zi a certificarilor si extinderea acestora. In acest fel colegii pot tine pasul cu avansul tehnologic si pot fi la curent cu toate informatiile si tehnologiile noi ce apar intr-un mediu IT atat de dinamic.

Astfel am obtinut urmatoarele certificari:

- Recertificare CCIE
- AWS – Certified Solution Architect- Professional level
- AWS – Certified Sysops Administrator – Associate level
- AWS – Certified Developer – Associate level
- Microsoft - Azure Cloud Solution Architect
- CCNP voice
- CCNA voice
- Acreditarea unui now trainer AWS

Anul 2017 a continuat sa fie un an provocator in ceea ce priveste piata muncii in domeniul IT. Cu toate acestea am reusit sa cooptam in departamentul tehnic o resursa ce are experienta pe tehnologii de DevOps, automatizari si cloud Microsoft si am consolidat echipa de collaboration cu inca o persoana

Alte puncte de reper pentru departamentul tehnic in 2017:

- mentinerea statutului de Cisco Gold Partner;
- am continuat programul de intership - concretizat cu extinderea echipei tehnice cu un tanar juniro foarte promitator;
- participarea cu demonstratii si prezentari tehnice la evenimentele IT de referinta – Cisco Connect, Microsoft Summit, IMWorld;
- am semnat un parteneritat cu firma Forcepoint si ne-am diversificat astfel portofoliul de solutii de securitate;
- consolidarea parteneriatului cu Checkpoint si livrarea primelor proiecte de integrare ce includ si astfel de echipamente;
- Am livrat ni aprilie 2017 primul workshop de Microsoft Azure Stack din Romania;
- instalarea si configurarea unui numar de 400 de access point-uri in 72 de magazine in mai putin de 2 luni;
- dezvoltarea si punerea in aplicare a unui serviciul de HelpDesk 24x7.

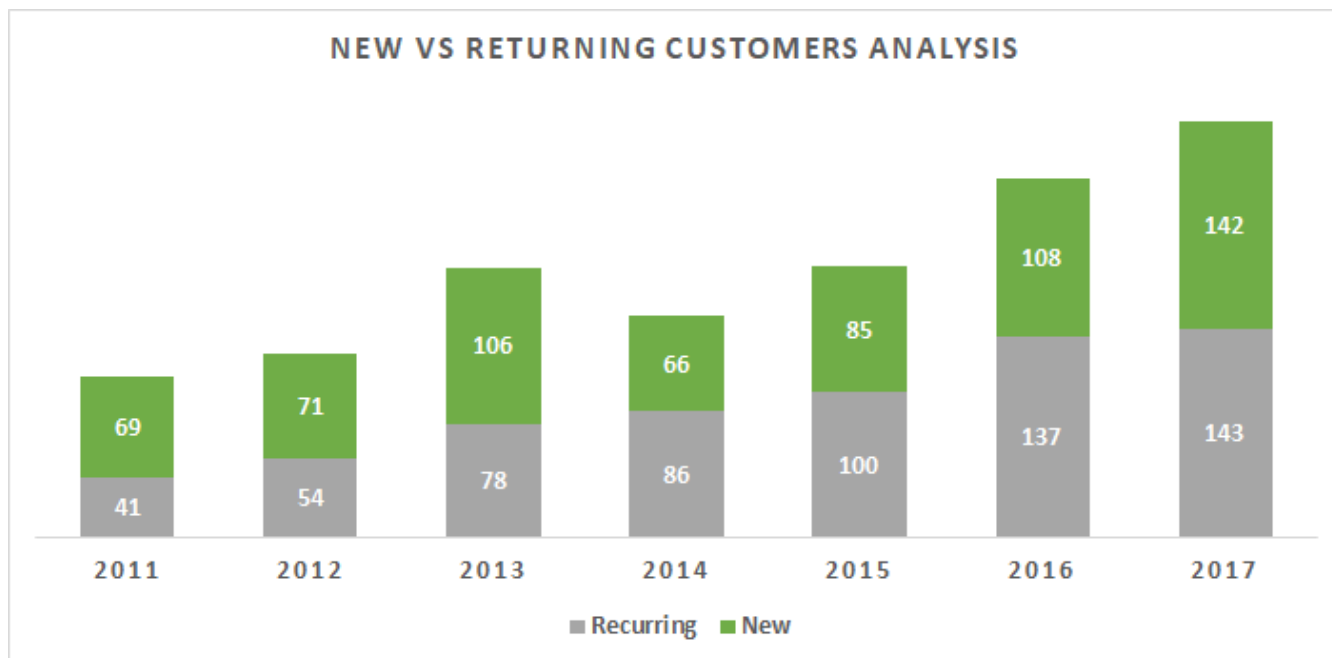
Anul 2017 a presupus si un refresh tehnologic odata cu mutarea intr-un nou sediul. Cateva repere tehnice ale acestui proiect, care s-a desfasurat fara a avea vreo intrerupere la nivel functional a serviciilor deservite de companie:

- Un numar de 300 porturi de 1Gb in 7 Sali de curs;
- Aproape 10 km de cablu;
- Un sistem nou de room booking integrat cu calendarele cloud (Google Apps si Office 365);
- Implementarea solutiilor de securitate Cisco NGFW, ISE si Umbrella;
- Implementarea unui sistem de management al infrastructurii folosind Cisco Prime Infrastructure;
- Implementarea solutiei de colaborare Cisco Spark;
- Upgrade-ul solutiei de WiFi - trecerea la standardul WPA2 Enterprise;
- Migrarea solutiei Microsoft Dynamic NAV in Azure - creand astfel o solutie rezilienta si scalabila infinit, care, datorita parteneriatului cu Microsoft, nu costa nimic.

Tot pe parcursul anului 2017 am inceput un process de automatizare a anumitor proceduri in cadrul companiei, avand in prezent un numar de 11 roboti software care efectueaza automat urmatoarele actiuni:

1. "Hungry man" - Comanda catering pentru training-uri
2. "Wanna Study" - Comanda manuale pentru training-uri
3. Analiza informatiilor disponibile pentru fiecare clasa de curs confirmata si notificarea departamentului de operatiuni asupra claselor in care lipsesc informatii necesare celorlalti roboti
4. "One Week Notice" - Notificarea trainerilor pentru a pregati cursurile
5. "House Rules" - Notificarea trainerilor cu privire la regulile de organizare in sediul Bittnet
6. "Nice guy": Notificare catre echipa de sales pentru adugarea studentilor in clase
7. "Bodyguard": Notificare firmei de securitate/control access a mallului privind lista studentilor ce urmeaza a participa la cursuri in fiecare saptamana, pentru alocarea rapida a cardurilor de acces
8. "Pretty woman" - Invita studentii la curs, transmitand toate datele importante (durata, curs, trainer, informatii despre adresa de desfasurare, parcare, wi-fi, etc) creandu-le remindere in calendarele personale
9. "Source of truth" : Sincronizare automata intre sistemele ERP - CRM - Website a calendarului de cursuri si informatiilor despre trainerii.
10. Informarea automatizata a clientilor privind tichetele de suport si analiza gradului de incarcare a resurselor - toate informatiile provin din sistemul de ticketing
11. Rezervarea automata a salilor de curs, odata cu confirmarea claselor de catre departamentul de training

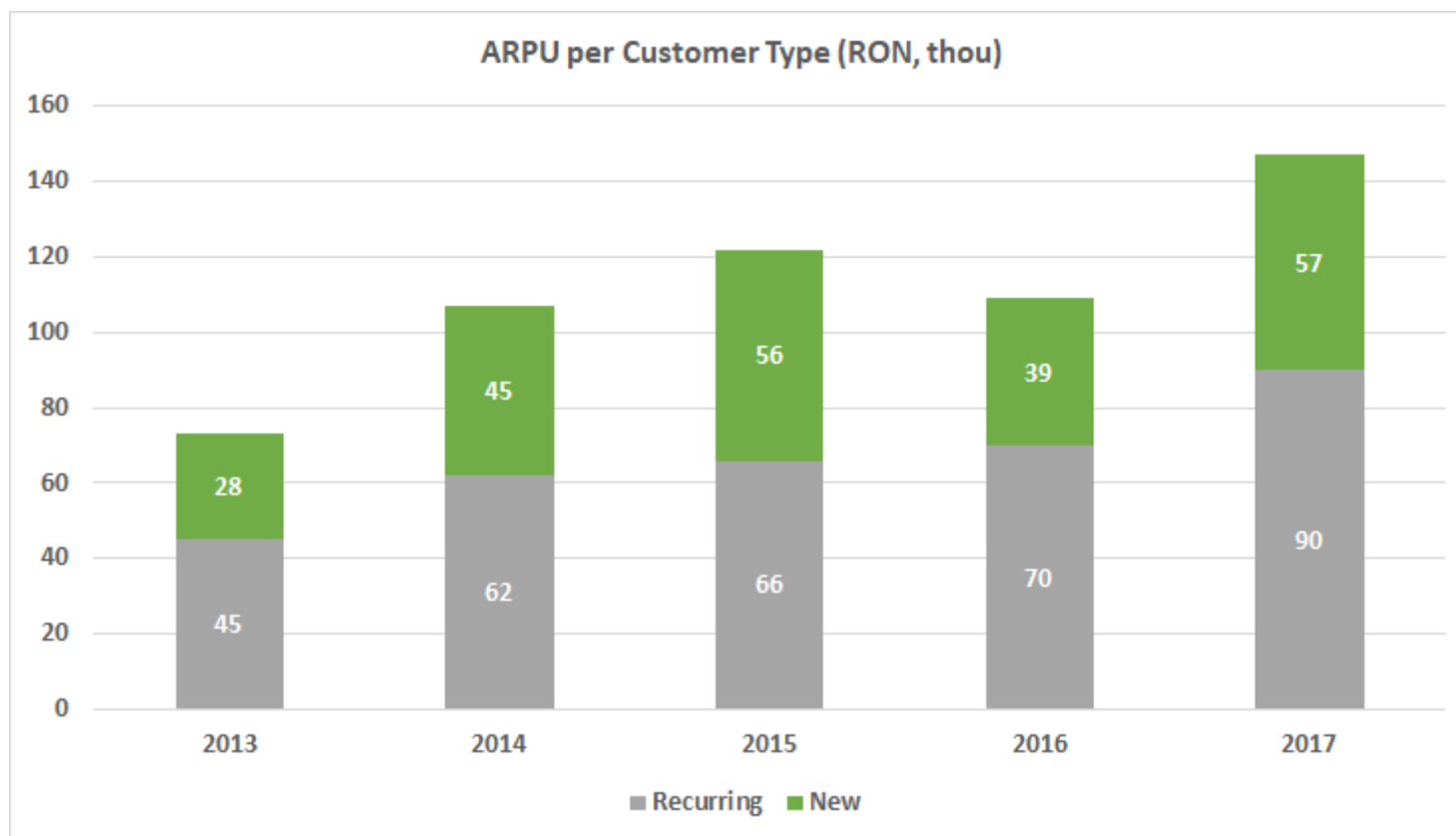
Un alt indicator important ce dovedeste performanta echipei tehnice este rata ridicata a clientilor recurenti, ce ne-a caracterizat inca de la inceputurile activitatii; cu atat mai important, avand in vedere schimbarile la nivel de personal, acest rezultat demonstreaza ca procedurile si cultura companiei sunt un diferentiator puternic si real, ce face din Bittnet un brand cu valoare.



Un trend interesant care s-a manifestat in 2017 a fost aducerea unui numar mai mare de clienti noi in zona de cloud - un trend natural, fiindca odata cu deschiderea acestei linii de business am putut incepe sa "tintim" si clienti mai "mici" decat cei traditionali ai Bittnet (care sunt majorita clienti de tip "enterprise"). Consideram ca aceasta tendinta (si totodata oportunitate) va continua sa se manifeste in 2018, pe masura ce acceleram eforturile legate de cloud.

Project Type	New Customers	Recurring Customers
Cloud	44	16
Integrare	107	279
Training	148	403

Dupa cum am observat si in trecut, clientii recurenti isi dezvoltă increderea in serviciile noastre si de obicei cheltuiesc mai mult in momentul revenirii. În 2017, acest trend s-a mentinut, incasarile medii per client recurent au fost deapraope 20.000 EUR, in comparatie cu 15.000 EUR in 2016. Împartirea incasarilor in functie de clienti recurenti si noi se pastreaza in linie cu asteptarile. Cresterea numarului de clienti noi, precum si a procentului de incasari de la clienti noi se datoreaza expansiunii echipei de vanzari, precum si diversificarea activitatilor de marketing, care in mod natural genereaza noi clienti.



## Echipa de Marketing

**BITTNET Systems SA**, Bd Timisoara, nr. 26, Et 1, S 6, 061331, Bucuresti,

Capital Social 3.044.425,8 RON, RO21181848, J40/3752/2007,

W: [www.bittnet.ro](http://www.bittnet.ro), E: [askformore@bittnet.ro](mailto:askformore@bittnet.ro), T: +4021.527.1600, F: +4021.527.1698

Companie listata la Bursa de Valori Bucuresti, simbol BNET

Ne desfasuram activitatea dupa modelul Business to Business (B2B) caracterizat de un ciclu de vanzare lung al produselor si serviciilor in care exista dependenta intre echipa de vanzari si relatia stabilita de aceasta cu clientii.

În acest context, departamentul de marketing are rolul de a facilita si imbunatati activitatea echipei de vanzari din punct de vedere al identificarii si abordarii noilor clienti. Mai mult, departamentul nostru de marketing asigura prin evenimente proprii si activitati de PR o mai buna vizibilitate a companiei pe piata, facand eforturi pentru a ne pozitiona drept "prima optiune", atunci cand clientii se gandesc la un partener IT de incredere (atat pe zona de training, cat si pe cea de integrare).

Anul 2017 a marcat apogeul evenimentelor B2B adresate profesionistilor in IT la care am luat parte, indiferent ca au fost organizate de noi sau de terti. Pentru a creste vizibilitatea in piata, pentru a intra in contact cu noi potentiali clienti si pentru a educa piata in vederea cresterii adoptiei tehnologiei cloud, in 2017 am participat la 21 de evenimente de jumatate de zi, de o zi, doua sau o saptamana.

Printre evenimentele pe care le-am pregatit se numara: IT training Fest Bucuresti si Cluj, AWSome Day Bucuresti si Cluj, Cisco Connect Romania, Microsoft Summit, Bucharest technology Week, Internet & Mobile World, HR Play tech, teCOMM Cluj, LLPA Summit (care a reunit 44 delegati din 27 tari la cea de-a 5-a editie a evenimentului organizata impreuna cu Leading Learning Partners Associations, organizatie din care fac parte liderii de piata pe training IT din 29 tari din EMEA, India si Australia), workshop-uri de jumatate de zi de tip meet-up ce au avut scopul de a prezenta tehnologiile cloud: 4 sesiuni dedicate Microsoft Azure si 6 sesiuni dedicate Amazon Web Services.

Eforturile de organizare si participare la aceste evenimente ne-au ajutat sa intram in contact direct cu peste 700 potentiali clienti pe care i-am abordat sau pe care urmeaza sa ii abordam cu echipa de vanzari si prin campanii de marketing in vederea generarii de leaduri. Acesta este unul din modurile prin care departamentul de marketing isi aduce aportul la eforturile continue ale companiei de a-si diversifica portofoliul. Prin prezenta noastra la aceste evenimente ne asiguram ca actualii clienti, dar si prospectii, sunt la curent cu portofoliul nostru de produse, solutii si servicii, cu certificarile si expertizele noastre in continua crestere si dezvoltare.

Evenimentele au fost si sunt o componenta de baza in strategia de marketing Bittnet. Acestea ne ajuta sa avem acces continuu la clienti actuali si potentiali, sa avem o mai buna expunere fata de profesionistii IT si companiile la care acestia lucreaza, sa educam piata acolo unde inca nu exista multe informatii despre o anumita tehnologie, sa fim formatori de opinie si trend setteri. In general, evenimentele ofera un context mai informal si relaxat de a intra in contact cu clientii, de a sta de vorba cu acestia pentru a identifica nevoi si probleme cu care se confrunta, dar si pentru a dezvolta relatii de incredere pe termen mediu si lung.

In 2017 ne-am concentrat in mod deosebit eforturile echipei de marketing pentru promovarea si cresterea cunostintelor, respectiv adoptiei de cloud de catre companiile din peisajul de business romanesc. tehnologiile cloud sunt un punct forte pentru echipa Bittnet, avand o serie de certificari AWS si Microsoft Azure care ne recomanda si dovedesc expertiza tehnica ridicata in aceasta directie. Experienta dobandita in ultimii 2 ani in proiectele de migrare pe care le-am gestionat, impreuna cu certificarile tehnice ale echipei ne pozitioneaza drept prima companie Multi Cloud din Romania. Pentru a exploata aceste resurse si avantaje competitive, am organizat evenimente precum AWSome Day Bucuresti, respectiv Cluj, Bucharest technology Week, teCOMM Cluj, am inserat sesiuni de cloud in cadrul IT training Fest Bucuresti si Cluj si am tinut sesiunile de tip meet-up dedicate cloud-ului Amazon Web Services si Microsoft Azure, in Bucuresti si Iasi. Prin acest val de evenimente am targetat persoane interesate de servicii si solutii cloud. Aceste demersuri, de educare si dezvoltare a cunostintelor cloud in piata vor continua si in 2018.

---

**BITTNET Systems SA**, Bd Timisoara, nr. 26, Et 1, S 6, 061331, Bucuresti,

Capital Social 3.044.425,8 RON, RO21181848, J40/3752/2007,

W: [www.bittnet.ro](http://www.bittnet.ro), E: [askformore@bittnet.ro](mailto:askformore@bittnet.ro), T: +4021.527.1600, F: +4021.527.1698

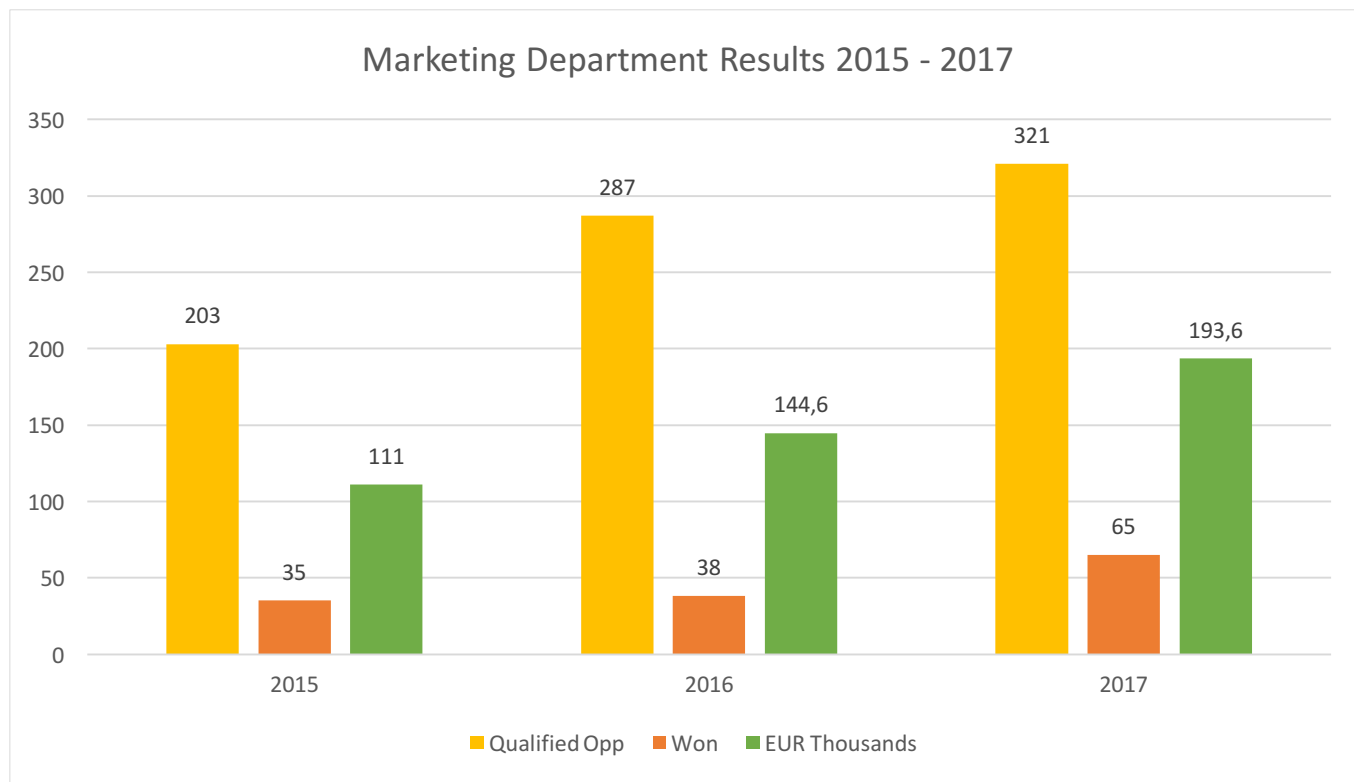
Companie listata la Bursa de Valori Bucuresti, simbol BNET

Asa cum am promis, in 2017 ne-am concentrat eforturile de marketing si in zona de online unde am incercat sa maximizam potentialul website-ului. Astfel, in toamna am derulat, timp de 3 luni, campanii de Google AdWords dedicate cursurilor organizate de Bittnet. In felul acesta, a crescut traficul de pe site-ul [www.bittnet.ro](http://www.bittnet.ro), dar si numarul lead-urilor venite din online.

Anul 2017 a continuat sa aduca imbunatatiri semnificative a valorilor indicatorilor de performanta a site-ului, asa cum se poate observa mai jos:

- crestere cu +98.22% a numarului de sesiuni accesate
- crestere cu +78.56% a utilizatorilor care au accesat site-ul si o crestere cu doar +3,74% a bounce rate-ului
- crestere cu +81.38% a sesiunilor accesate de utilizatori noi
- crestere cu +110.42% a numarului de pagini vizualizate
- crestere cu +6.15% a numarului de pagini deschise per sesiune (o medei de 2.69 pagini deschise de utilizator per sesiune in 2017)
- crestere timpului mediu per sesiune petrecut de un utilizator pe site-ul nostru pana la 1 minut si 57 secunde

In 2017 indicatorii ce ilustreaza traficul si activitatea de pe website au fost influentati de urmatoarele elemente: trafic organic generat de activitatea interna de marketing (trimitere de newslettere si alte comunicari, postari pe retelele sociale, activitate de PR, follow-up evenimente), dar si trafic platit generat de campaniile de Google AdWords. Pentru 2018 ne propunem sa continuam derularea de campanii de promovare online, sa incercam noi abordari de a promova produsele din portofoliu. Aceste activitati au avut impact pozitiv in ultimii ani atat asupra imaginii Bittnet in mediul online, cat si asupra vanzarilor, de aceea vom aloca in continuare efort uman si financiar catre activitati dedicate de marketing online, in vederea generarii de noi leaduri.



Aportul echipei de marketing in anul 2017 se vede in cifrele generate de echipa de vanzari, astfel ca avem urmatoarele rezultate generate cu ajutorul eforturilor echipei de marketing:

- Un numar de 321 de lead-uri ce au fost calificate si convertite in oportunitati pentru echipa de vanzari, ceea ce inseamna ca aproximativ 13.3% din pipeline-ul de vanzari a fost generat de departamentul de marketing prin mixul de activitati desfasurate, ponderea cea mai mare fiind dinspre website;
- 65 dintre aceste oportunitati au fost castigate de colegii din echipa de vanzari (aproximativ 20% din numarul total de oportunitati generate de echipa de marketing)
- Suma totala, exprimata in euro, a oportunitatilor castigate in 2017 a fost de aproximativ 193 620 EUR, versus 144 625 EUR in 2016
- La 54 dintre oportunitatile generate in 2017 inca se lucreaza, avand status "Open" (aproximativ 17% din totalul oportunitatilor generate). Acestea au o valoare estimata de 169.000 EUR.

Dincolo de generarea cifrelor, obiectivul principal al departamentului este de a inova, de a asculta nevoile clientilor si de a ajuta echipa de vanzari sa vina in intampinarea acestora, prin proactivitate si flexibilitate, prin deschidere si experiente memorabile.

## Activitatea de HR

Departamentul de HR are doua misiuni principale in companie, fiecare din ele implicand o serie de activitati realizate pentru dezvoltarea echipei:

- atragerea continua de talent - persoane competente, cu potential de dezvoltare si potrivite pentru rolurile deschise
- dezvoltarea si mentinerea unei culturi organizationale sanatoase care sa duca la un grad de retentie crescut, grad de engagement crescut si fluctuatie de personal cat mai scazuta.

Si in 2017 activitatea de HR a fost impartita intre aceste obiective majore. Legat de proiectele de recrutare, am desfasurat in mod constant procese de recrutare, pentru a ne asigura ca avem un flux mare de candidati pentru diverse joburi disponibile, iar printre rezultate s-au numarat:

- recrutarea a 11 noi membri in echipa, in departamentele de vanzari, tehnic, de training, operatiuni financiare si administrativ;
- dezvoltarea bazei de date si a portofoliului de trainerii externi, colaboratori, pe urmatoarele segmente: Microsoft, administrare baze de date Oracle, AWS, Cisco, limbaje de programare.

Recrutarea pentru pozitiile permanente nu a fost una de volum, ci calitativa, intrucat am avut in prim-plan sa aducem in echipa persoane bine pregatite, compatibile atat din punct de vedere profesional, cat si uman, cu profilul nostru de companie. Am folosit, in general, cat mai multe canale de recrutare si de cautare directa a candidatilor si ne-am axat pe propriile resurse pentru a atrage oamenii potriviti in echipa, fara a apela la companii de recrutare. Ca fel ca si in anii anteriori, am organizat si programe de internship in echipa tehnica, unul dintre ele finalizandu-se cu angajarea full-time a persoanei respective. Compania a incurajat astfel de programe de internship de-a lungul timpului, pentru ca astfel avem sansa de a investi intr-un junior pe care il putem transforma ulterior intr-un specialist tehnic de valoare, iar pe de alta parte putem evalua mult mai bine potentialul de dezvoltare, printr-o perioada de 3 luni de internship, de exemplu.



Din sfera activitatilor de dezvoltare a culturii organizationale, se numara cateva organizate cu scopul de a mentine acea coeziune si colaborare in echipa, intre membrii departamentelor, precum si de a incuraja comportamente pozitive, dezirabile. Mentionam evenimentele realizate pentru echipa:

- 2 teambuilding-uri, unul primavara si celalalt toamna. Primul a fost spontan, cu ocazia unei iesiri la munte propuse de catre colegi si s-a transformat intr-un weekend la Cheia ale carui costuri au fost suportate in totalitate de catre companie. Daca la editia din primavara nu am apelat la o companie de teambuilding-uri pentru a ne sprijini cu exercitiile, la cel de-al doilea teambuilding am colaborat cu o trupa de actori de improvizatie, pentru un program de dezvoltare a echipei prin teatru de improvizatie. Ambele teambuilding-uri s-au bucurat de o participare ridicata din partea colegilor, inclusiv a celor din tara.
- Bittnet 10 ani - marcarea celor 10 ani de la infiintarea companiei, printr-o iesire in oras, cu toata echipa exact pe data de 22 februarie.
- Surpriza de 1 martie pentru doamnele si domnisoarele din echipa: sesiuni de masaj la birou, organizate cu ajutorul unei companii specializate.
- Concursurile de alergare si triathlon din Bucuresti, la care s-au inscris multi membri din echipa noastra (aproape jumătate), traditie inceputa acum cativa ani si perpetuata ca initiativa la nivel de companie. Este un exemplu de activitate din zona de well-being si care incurajeaza viata sanatoasa.
- Secret Santa si petrecerea de Craciun. In 2017 am mers in continuare pe ideea de a organiza petrecerea de final de an intr-un club din Bucuresti, iar atat ea, cat si momentul cu Secret Santa de la birou au fost primite cu bucurie in echipa.
- Bittnet Awards Ceremony (editia a doua) - initiativa prin care recompensam si incurajam comportamente si atitudini pozitive ale colegilor, asa cum s-au manifestat de-a lungul anului. Insi membrii echipei si colaboratorii au votat premii pentru 10 categorii propuse.

Dupa achizitia companiei GECAD NET, alaturi de Trend Consult am efectuat un studiu de diagnoza a culturii de vanzari in echipele reunite. Instrumentul numit "Sales Culture Scanner" s-a bazat pe chestionare cu 134 de itemi (completate online) si ne-a oferit o analiza a factorilor culturali ce pot influenta performanta echipei noastre de vanzari. In plus, am obtinut date concrete despre impactul lor asupra nivelului de stres si al angajamentului membrilor echipei. Printre concluziile cercetarii, mentionam cateva:

- la nivelul echipei exista bune practici unanim impartasite, credinte comune despre ce inseamna eficient si neeficient in arta convingerii clientilor;
- avem nivele ridicate de expertiza profesionala ale vanzatorilor;
- ne bucuram de o aliniere la nivelul stilurilor de vanzare;
- in interiorul echipei de vanzari exista o cultura de crestere asemanatoare celor mai multe echipe de vanzari; avem potential uman inca neexploatat, account managerii fiind orientati intr-o mare masura spre imbunatatire continua si avand un mindset de crestere.

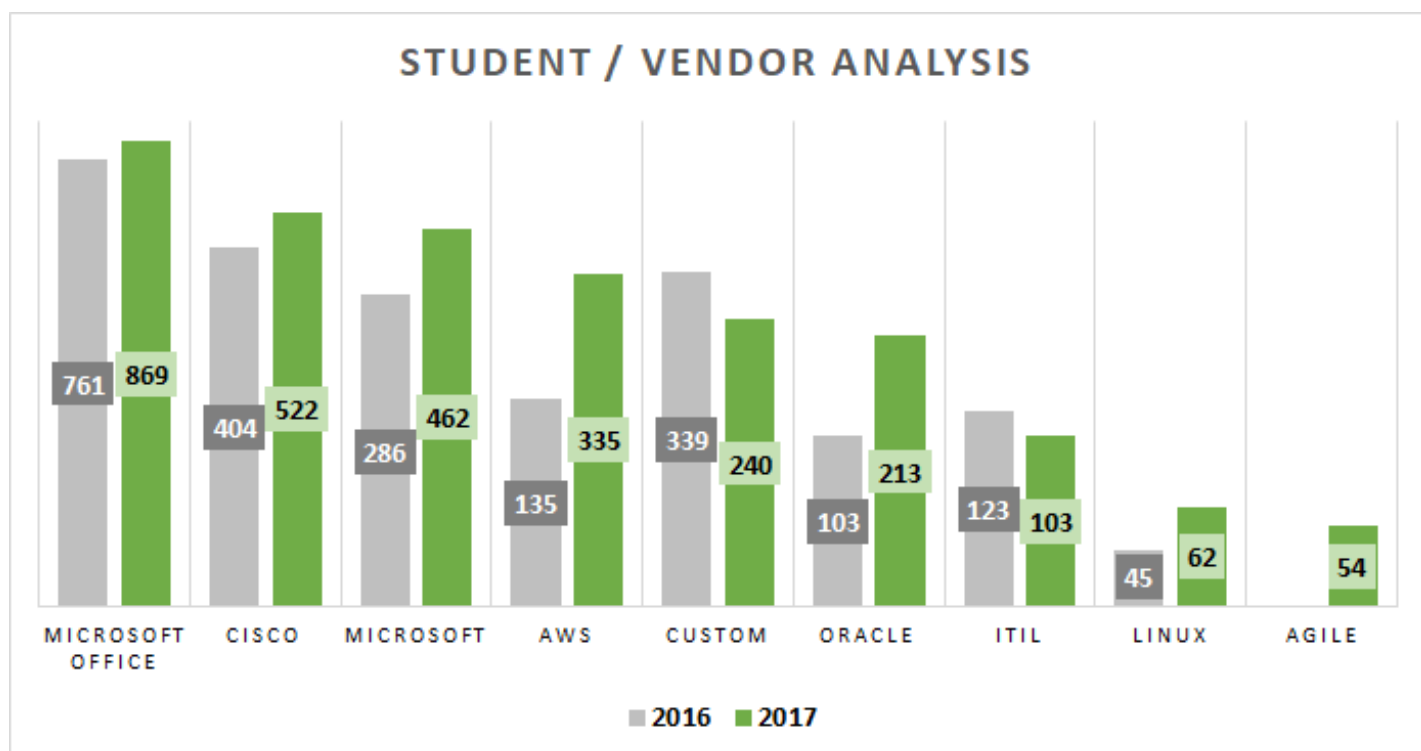
## Centrul de training

### Vendori noi si reinnoiri:

- In 2017 am reinnoit parteneriatele de training cu principalii vendori de tehnologie IT: Microsoft, Amazon Web Services, Cisco , Oracle, Citrix and APMG (for ItIL courses).
- De asemenea, in 2017 am extins portofoliul de training prin adaugarea tehnologiilor de testare: IStQB dar si a celor de dezvoltare software si project management dintre care enumeram: Dokker, Python, Angular JS, tehnologii web dar si Scrum, Waterfall Project Managemen si Agile Project Management.

### Studenti Instruiti

- Numarul total de studenti instruiti a fost 3048 - o crestere de 25% vs 2016. Distributia lor pe principalii vendori si tehnologii este reprodusa in graficul de mai jos, ce surprinde si evolutiile acestora fata de 2016.



Prezentam in forma tabulara tehnologiile si vendorii care nu fac parte din top 10:

Vendor	2016	2017
Agile	26	54
Other		47
Python	-	30
WMware	25	20
PMP	1	18
IBM	0	16
IStQB	0	16
RedHat	71	14
Prince2	1	13
Checkpoint	4	8
Citrix	13	6

Un eveniment marcant pentru anul 2017 a fost mutarea centrului de training intr-un nou spatiu - Bd timisoara nr 26, etaj 1 (Cladirea Plaza Offices). Este o cladire de birouri de clasa "A", ce ne ofera un spatiu de peste 1000mp, ceea ce ne-a permis sa triplam efectiv capacitatea de livrare.

De la un training center cu 4+1 sali de training ce putea gazdui 56 studenti, ne-am mutat intr-un spatiu de 7+2 sali de training, ce poate gazdui 147 studenti simultan. Cele 7 sali sunt dotate cu 12-16 posturi fiecare iar a 7a sala este una mare, de tip conferinta, ce poate gazdui 40 posturi de lucru. totodata, cafeteria a fost extinsa la 60 de locuri.

## Rezultate financiare

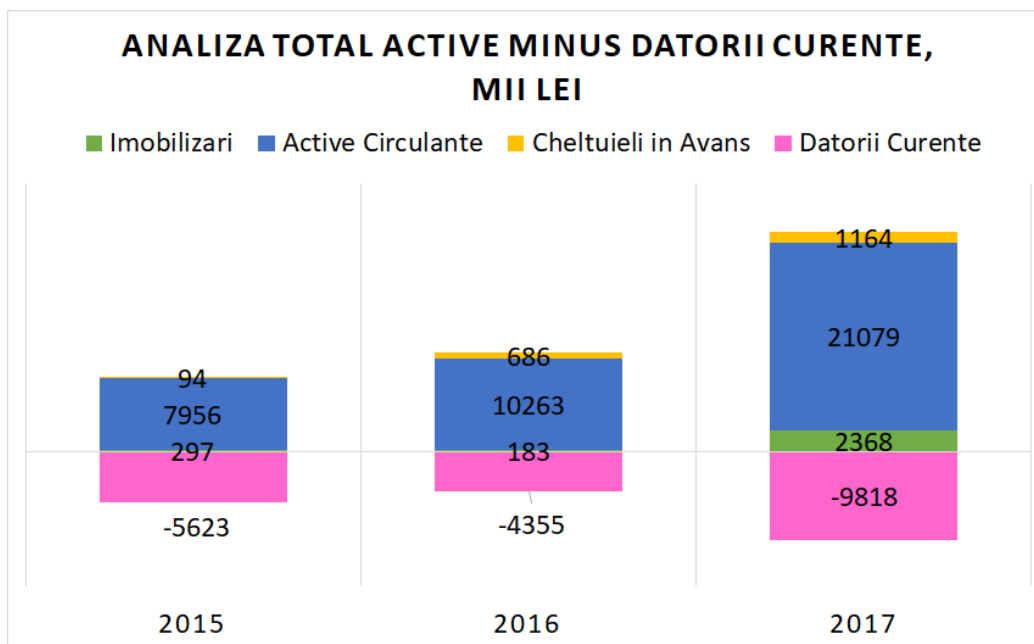
Principalii factori de crestere a incasarilor in activitatea de training au fost:

- training Oracle: +100% vs 2016
- training Amazon : +166% vs 2016
- training Microsoft: +70% vs 2016
- training Project management: +100% vs 2016

Principalii factori de crestere a incasarilor in activitatea de integrare au fost:

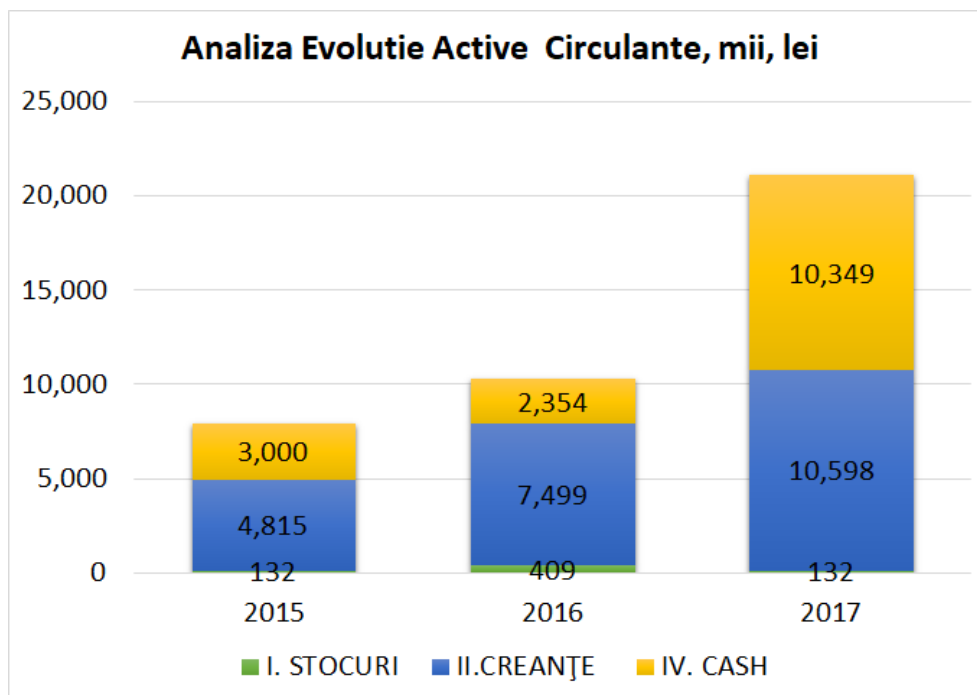
- Servicii Implementari: +86% vs 2016
- Infrastructura de retea: +50% vs 2016
- Licente Software: +120% vs 2016
- Solutii teleprezenta: +100% vs 2016
- Echipamente retea Layer 0:+400% dar si componente servere : +400% vs 2016

## Elemente de interes din bilant



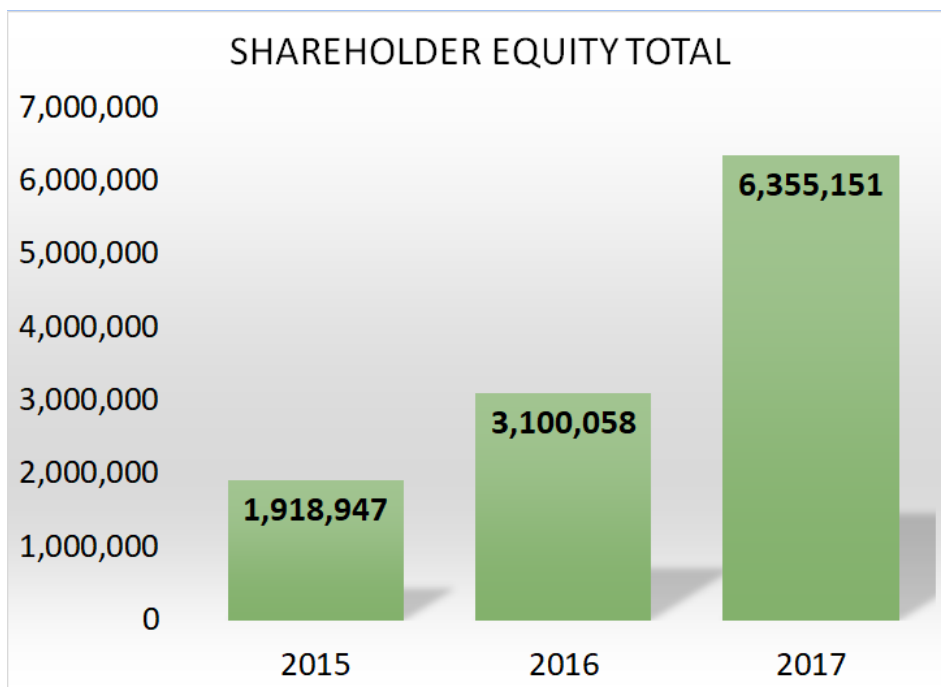
Activele nete au crescut de la 7.5 milioane lei la 16.2 milioane lei, sustinute de cresterea imobiliarilor financiare (achizitia GECAD NET), a cresterii cu 300% a disponibilului la banci (provenit din imprumuturi pe termen lung), si cu 30% a creantelor asupra clientilor.

Activele circulante au inregistrat o evolutie pozitiva bazata in special pe cresterea de 4 ori a disponibilului in numerar si cresterii cu 40% a creantelor asupra clientilor



## Capitaluri proprii

Pe perioada anului 2017, capitalurile proprii ale companiei au crescut de 2 ori, de la 3.100.000 RON la 6.355.000 RON. In continuare intentia managementului este de a capitaliza castigurile nedistribuite pentru a intari baza de capital a companiei si a imbunatati stabilitatea financiara.



Iar detalierea acestora se regaseste mai jos.

