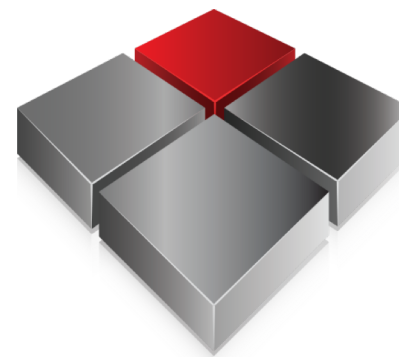


PREZENTARE RI

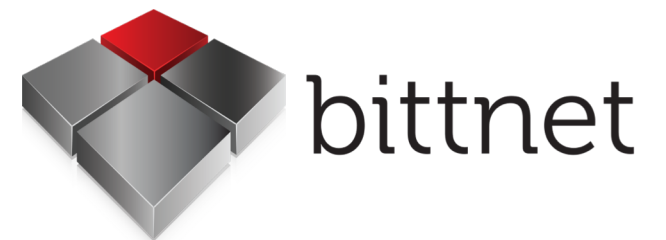
Iunie 2018



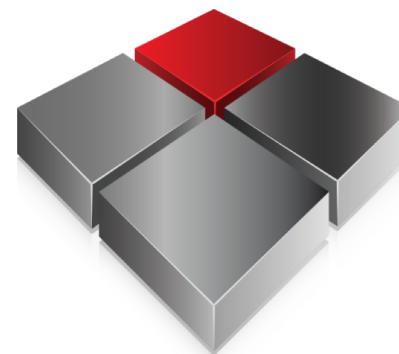
bittnet

Cuprins

1.	Investment Snapshot	3
2.	Prezentarea Companiei	5
3.	Evoluția BNET	14
4.	Date Financiare & Indicatori Cheie	20
5.	Detalii de Contact	26



Investment Snapshot



bittnet

Investment Snapshot



Prima companie de IT listată pe bursă

În aprilie 2015, Bittnet (simbol: BNET) a fost prima companie de IT care s-a listat pe piața AeRO a Bursei de Valori București. În 2017, BNET a fost **a-6-a cea mai tranzacționată** companie pe AeRO.



Creștere de aproape 7 ori

După 3 ani de la listare (aprilie 2015 până în mai 2018), Bittnet a înregistrat **o creștere de 6,5 ori a valorii**, de la 1,5 milioane EUR la 9,82 milioane EUR.*



Investitori de încredere

De la listarea în aprilie 2015, BNET a atras **2,275 milioane EUR** folosind mecanismele de finanțare ale pieței de capital.



Îmbunătățirea rezultatelor financiare

În fiecare an, Bittnet și-a îmbunătățit rezultatele financiare, ajungând în 2017 la **9,2 milioane EUR în venituri consolidate** (+ 215% față de 2016) și **386K EUR în profit consolidat** (+ 54%).*



Politică stabilă a dividendelor

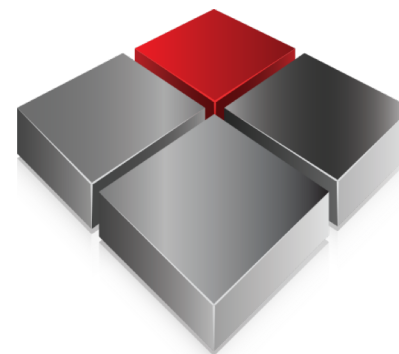
Bittnet are o **politică stabilă a dividendelor** care include distribuirea profiturilor prin alocare gratuită de acțiuni.



Premiată pentru calitate

A câștigat mai **multe premii** pentru creștere și inovație, cele mai înalte standarde în relația cu investitorii și inovație în alegerea metodelor de finanțare a companiei.

Prezentarea companiei

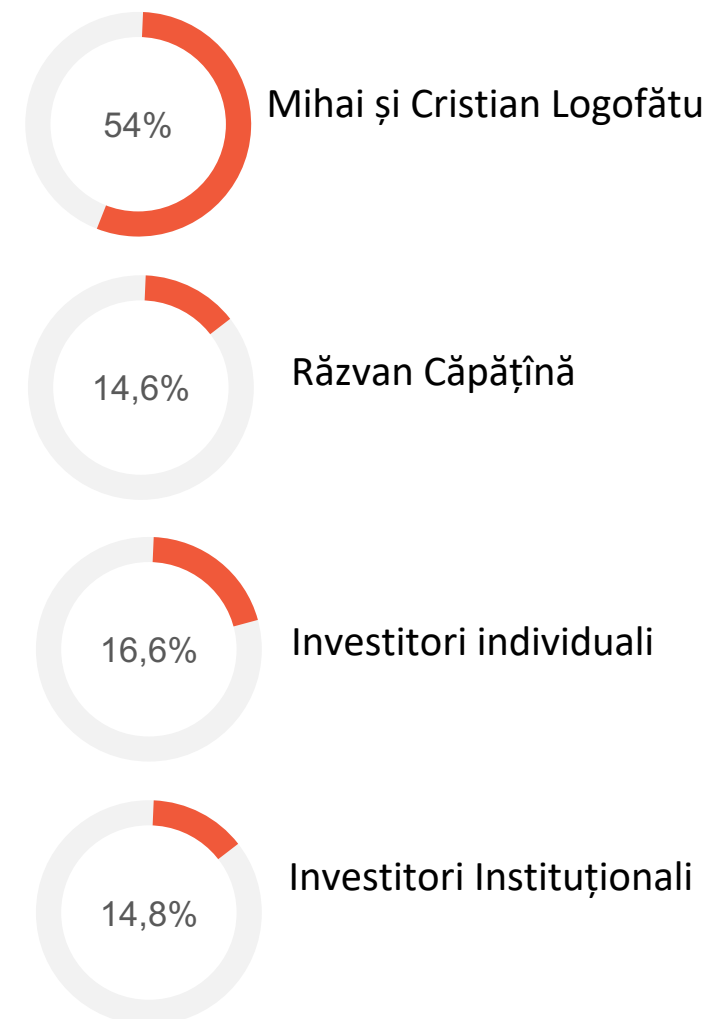


bittnet

Despre Bittnet

- **Fondată în 2007 de către frații Mihai și Cristian Logofatu**, compania și-a schimbat statutul legal în societate pe acțiuni, ca urmare a unei majorări a capitalului social, folosind profiturile generate în 2008.
- În 2012, **Bittnet a obținut o nouă infuzie de capital** printr-o acțiune de tipul “Business-Angel” de la Răzvan Căpățîna.
- În 2015, **compania a atras 150.000 EUR de la un fond de investiții polonez**, Carpathia Capital SA, în schimbul unei participații de 10%, fiind ulterior listată pe piața AeRO a Bursei de Valori București, devenind prima companie IT listată la bursă din România.
- Între anii 2016 și 2017, compania a urmat un model brevetat, **distribuind acționarilor profiturile acumulate sub formă de acțiuni gratuite**, acțiune care va continua și în 2018.
- În 2016 și 2017, Bittnet a avut **două emisiuni de obligațiuni corporative**, BNET19, atragând 950.000€ în iulie 2016 și BNET22, atrăgând 1.000.000€ în septembrie 2017. Pentru 2018, compania planifică o nouă emisiune de obligațiuni corporative și convertibile.
- La sfârșitul anului 2017, compania a reușit să atragă **capital nou prin mecanismele Bursei de Valori București**, începând anul 2018 cu 30.444.258 acțiuni.
- În 2017, Bittnet a **achiziționat compania GECAD NET** de la antreprenorul român Radu Georgescu, devenind astfel singurul integrator “multi-cloud”, consolidându-și poziția de companie foarte bine certificată de marii producători de IT mondiali, cu focus pe cloud și securitate cibernetică. În aprilie 2018, GECAD NET a fost rebranduită sub numele de DENDRIO.

Structura acționariatului BNET*:



Conducerea executivă



MIHAI LOGOFĂTU
CEO & Fondator



CRISTIAN LOGOFĂTU
CFO & Fondator

Board Consultativ

În prezent, compania nu are un Consiliu de Supraveghere și este condusă după un model cu administrator unic. Rolul administratorului unic este în prezent deținut de Mihai Logofatu, CEO. Începând cu 2012, Bittnet a construit un Board Consultativ, compus din persoane cu o reputație deosebită datorită bogatei lor experiențe antreprenoriale și manageriale. Boardul Consultativ se întâlnește de cel puțin 4 ori pe an, îi sunt prezentate rapoarte interne de management, iar membrii asistă și ghidează managementul Companiei în deciziile strategice. Membrii Boardului Consultativ sunt:

SERGIU NEGUȚ

ANDREI PITIȘ

DAN ȘTEFAN

DAN BERTEANU

Recunoașteri:

- **Februarie 2018:** Câștigătoare a premiului "Emitentul cu cea mai activă utilizare în 2017 a mecanismelor de finanțare pe piața de capital" în cadrul ceremoniei cu ocazia Inaugurării Anului Bursier 2018.
- **Aprilie 2017:** Recunoscută de Bursa de Valori București în cadrul proiectului «Made in Romania» ca emitent de referință pe piața AeRO.
- **Aprilie 2017:** Inclusă în Top FT1000, clasamentul companiilor europene cu cea mai rapidă creștere, alături de doar alte 5 companii românești.
- **Septembrie 2016:** Câștigătoare a categoriei «Listarea anului pe o piață alternativă» în cadrul Central and Eastern Europe Capital Markets Awards.
- **Decembrie 2014:** Inclusă în clasamentul Deloitte - Technology Fast 500 Top in EMEA pe locul 333.
- **Noiembrie 2014:** Mihai Logofătu inclus în topul EY Entrepreneur of the Year Romania.

Exemple de certificări:



Structura curentă a afacerii

BNET



bittnet

DIVIZIA DE TRAINING IT

Divizie care se axează pe training IT (segment în care Bittnet este lider de piață) și pe orice altă inițiativă educațională, inclusiv integrarea activităților Equatorial, o companie "game based learning".

DIVIZIA DE SOLUȚII IT

Divizia de integrare, care în aprilie 2018 a fost rebranduită sub numele DENDRIO și care oferă atât soluții Bittnet, cât și soluții de integrare aparținând fostului GECAD NET. Această divizie redenumită recent are un portofoliu de produse, servicii și soluții comune, iar echipa actuală este mai mare și mai calificată, permițând un volum mai mare de muncă, atât din punct de vedere tehnic, cât și din punct de vedere al vânzărilor. În curând, Elian, noua investiție planificată a Bittnet, va fi integrată în această divizie.



DIVIZIA INTERNAȚIONALĂ

Divizie care a început să se dezvolte în ultimii doi ani și care se așteaptă să genereze un procent din ce în ce mai mare de venituri și, astfel, merită să aibe autonomie. Sarcinile din cadrul acestei diviziuni includ deschiderea de noi birouri în străinătate, extinderea capacităților de vânzări și de livrare la nivel transfrontalier.



bittnet

IT Training

- Bittnet este **liderul pieței de training IT** din România, cu o echipă în continuă creștere, cu peste 15 ani de experiență și mai mult de 20.000 de cursanți instruiți.
- Compania are **cea mai mare echipă de traineri** din România și de-a lungul anilor, a livrat mai mult de 50.000 de ore de IT training.
- Bittnet oferă **cel mai mare portofoliu de training pe piață**, care cuprinde mai mult de 1.500 de cursuri. Din acest portofoliu cele mai importante traininguri sunt pentru principalii furnizori: 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** cuprinde managementul proiectelor, ITIL și managementul serviciilor IT, business intelligence, CRM, ERP, Agile și altele.
- Având posibilitatea de a livra cursuri atât în limba română cât și în engleză, compania operează într-un **parteneriat strategic cu Global Knowledge, liderul mondial al pieței de training IT**.
- Începând cu 2016, Bittnet **s-a alăturat celei mai mari asociații de parteneri de training Microsoft – LLPA**, ceea ce permite companiei să extindă puternic atât veniturile din export, cât și livrarea de cursuri în orice limbă oriunde în Europa.
- În anul 2017 **numărul studenților a crescut semnificativ** față de anul precedent, tendință care se așteaptă să continue și în 2018.

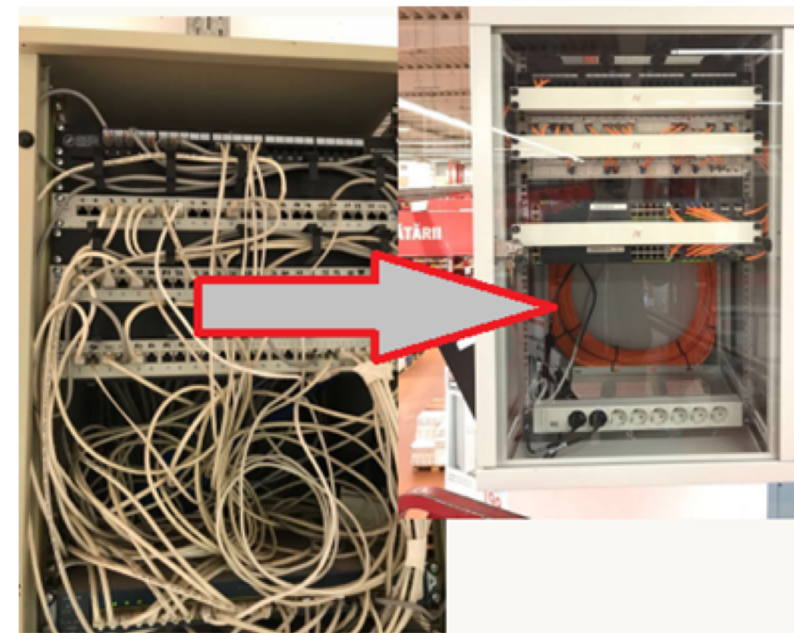


Soluții IT / DENDRIO

- Divizie care a rezultat din fuziunea diviziei de soluții IT Bittnet și GECAD NET, companie specializată în comercializarea și implementarea aplicațiilor software, care oferă opțiuni de licențiere adecvate, servicii IT integrate și soluții profesionale de securitate. Compania are o tradiție de peste 25 de ani în domeniul IT, câștigând de-a lungul anilor numeroase premii și certificări de la cei mai importanți furnizori de software din lume.
- Soluțiile IT furnizate sub brandul DENDRIO acoperă: infrastructura de rețea, securitatea și managementul rețelelor, securitate pentru data center, virtualizarea și cloud computing, mobilitatea angajaților, inclusiv BYOD, comunicații și colaborare centralizată, conferințe video, inclusiv teleprezenta, precum și licențe software.
- **Compania oferă următoarele servicii IT:** servicii de consultanță generală, servicii de evaluare IT, servicii de implementare și migrare, servicii de mentenanță și suport, servicii de optimizare a infrastructurii și servicii de training customizat.
- DENDRIO este **singurul integrator "multi-cloud" din România**, consolidând-și astfel poziția sa de companie foarte bine certificată de marii producători de IT modniali, contrentându-se pe cloud și securitate cibernetică.
- După achiziția în Q4 2017, după 3 luni sub managementul Bittnet, reducerea de costuri și oferta crescută de produse și servicii cu valoare adăugată mare au generat **primul an fiscal cu profit pentru GECAD NET din ultimii 3 ani**. Astfel, GECAD NET a încheiat anul 2017 cu afaceri de 21.5 milioane lei și un profit net de 145.000 lei. De asemenea, compania a marcat creșteri semnificative pentru liniile principale de business (17% creștere pentru produsele Microsoft respectiv 20% creștere pe linia de produse destinate proiectării asistate).

Exemple de proiecte IT includ:

- Instalarea și managementul continuu a peste 1,500 access-pointuri wireless în toate magazinele **Carrefour** și **BILLA** din țară.
- Dotarea cu soluții de teleprezență (videoconferință 4k) pentru sediile de pe 3 continente ale **UiPath**.
- Dotarea integrală cu echipamente IT a companiei **Pole to Win** la momentul deschiderii birourilor din România.
- Dotarea integrală cu echipamente IT a studiourilor **Eurosport Romania** la momentul Jocurilor Olimpice de Iarnă.

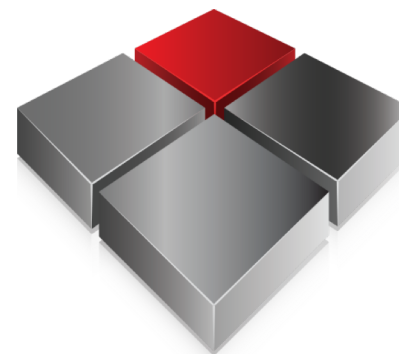


Extindere internațională

- În 2017, veniturile provenite din exporturi au crescut cu 75%, atingând **520,000 EUR**, reprezentând 11% din totalul veniturilor generate în acest an.
- În 2017 Bittnet a livrat servicii către **30 de clienți străini** din 15 țări europene, precum și din SUA, Canada, Filipine și Turcia.
- Veniturile din exporturi provin în primul rând din **"închirierea" experților și furnizarea unei formări eficiente pentru clienții din UE.**
- Exportul a fost identificat ca unul dintre punctele forte ale **creșterii și dezvoltării** în următorii ani.
- Bittnet este membru al **Asociației LLPA**, alianța celor mai mari și reprezentativi parteneri de training IT din Europa și este implicată în summituri internaționale și evenimente care ajută compania să identifice noi parteneri în UE.



Evoluția BNET



bittnet

Evoluția acțiunii BNET

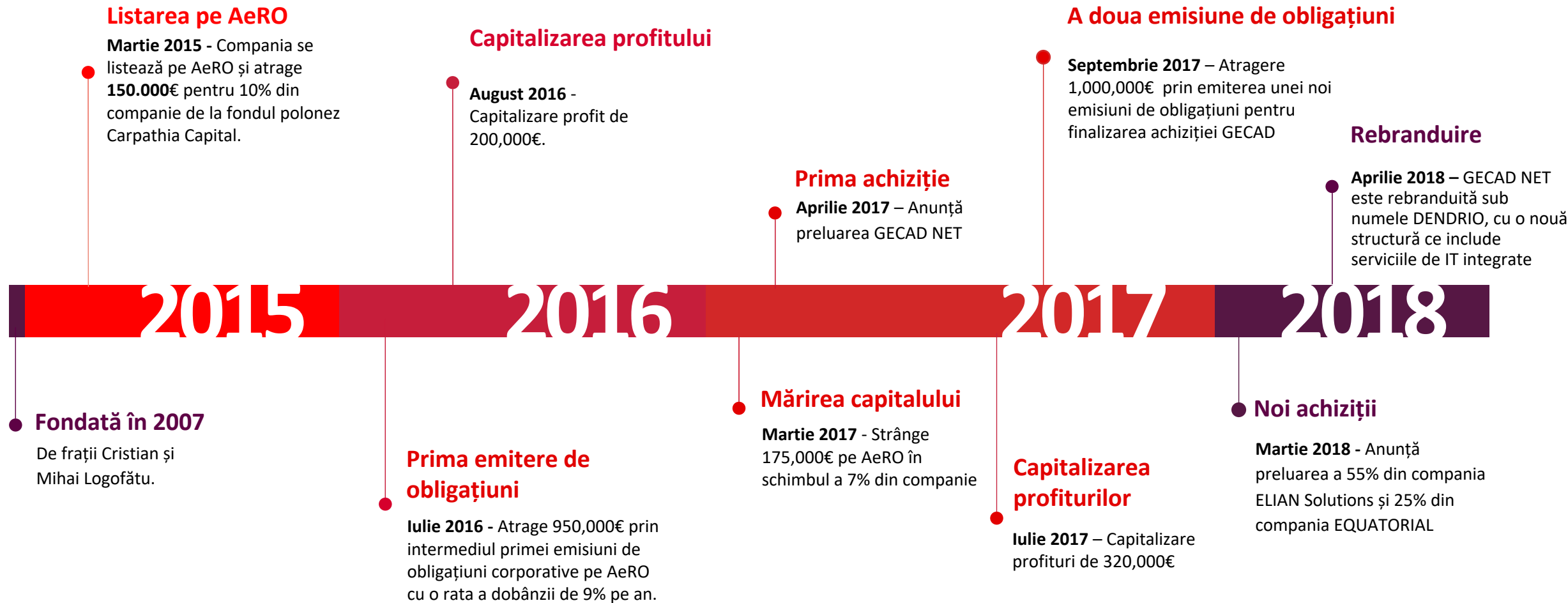
- In 2017, Bittnet a fost **a-6-a cea mai tranzacționată companie** pe piața AeRO;
- În ultimele 6 luni (5 decembrie 2017 - 4 iunie 2018), Bittnet a fost **a doua cea mai tranzacționată companie** pe AeRO din punct de vedere al valorii și al volumului și cea mai tranzacționată companie dacă luăm în calcul numărul de tranzacții;
- **62,58%** creștere Y-O-Y*;
- Compania are în prezent peste **500 acționari**;
- Inclusă în **segmentul Premium al pieței AeRO**, alături de alți 16 emitenți.

ISIN	ROBNETACNOR1
Prețul acțiunii (4.06.2018)	RON 1.5 / EUR 0,32
Capitalizare de piață (4.06.2018)	RON 45,666,387 / EUR 9,817,416
Număr de acțiuni	30,444,258

Sursa: FT Markets | *Date disponibile la 4 iunie 2018



Timeline proiecte cheie



Strategia 2018 – 2020

02

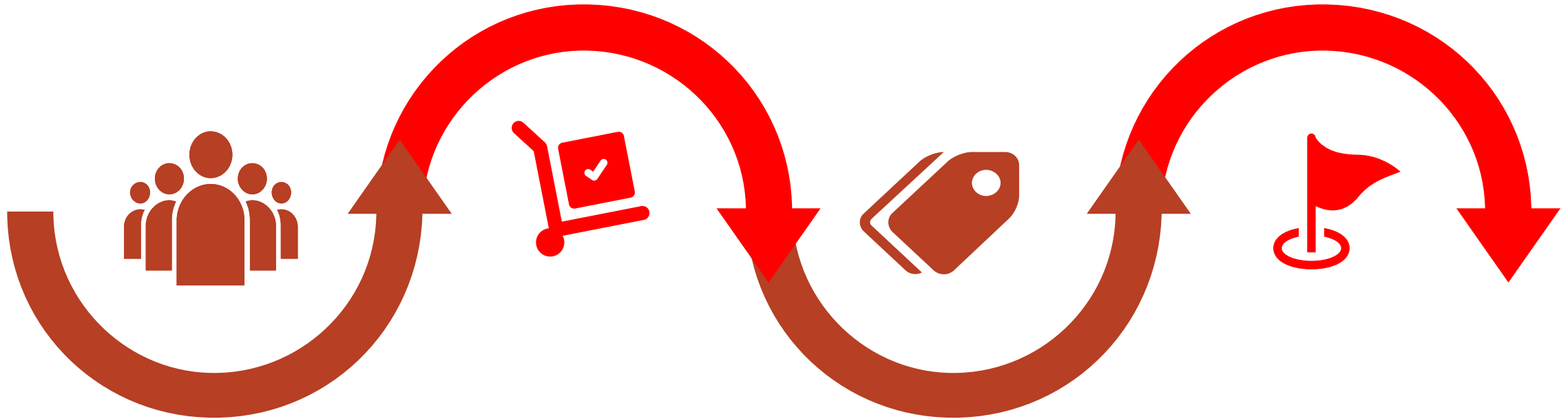
OBIECTIVE CLIENȚI

- ❖ Extinderea acoperirii geografice în România, îmbunătățirea recunoașterii locale;
- ❖ Extinderea portofoliului de produse (upsell și cross-sell);
- ❖ Continuarea consolidării poziției “one stop shop”;
- ❖ Valorificarea tendințelor industriei (cloud, securitate cibernetică, managed services);
- ❖ Continuarea îmbunătățirii satisfacției și păstrarea clienților;
- ❖ Creșterea accesului pe piețele occidentale.

04

OBIECTIVE ACȚIONARI

- ❖ Respectarea celor mai înalte standarde în ceea ce privește transparența, raportarea, comunicarea cu investitorii;
- ❖ Continuarea modelului care combină valorificarea profiturilor prin distribuirea acțiunilor gratuite și oferind investitorilor acțiuni noi la un preț avantajos;
- ❖ Pregătirea pentru un eventual transfer pe piața principală a BVB.



01

OBIECTIVE ECHIPĂ

- ❖ Investire în angajați și creșterea acestora, precum și diversificarea competențelor tehnice;
- ❖ Continuarea automatizării anumitor proceduri;
- ❖ Creșterea excelenței operaționale;
- ❖ Asigurarea integrării complete a companiilor noi achiziționate;
- ❖ Implementarea unui Stock Option Plan.

03

OBIECTIVE FINANCIARE

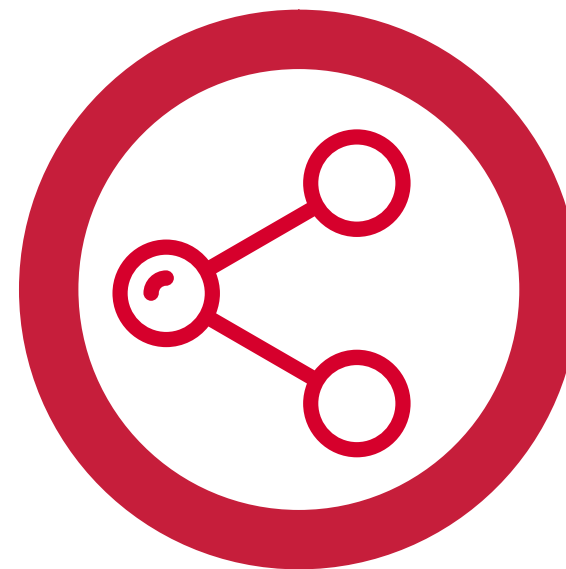
- ❖ Continuarea diversificării și a creșterii fluxurilor de venituri;
- ❖ Continuarea modelului care combină capitalizarea completă a profiturilor în paralel cu creșterea contribuțiilor noi;
- ❖ Creșterea veniturilor și creșterea profitabilității prin valorificarea tendințelor din industrie.

Proiecte țintă pentru 2018



CONTINUAREA CONSOLIDĂRII POZIȚIEI DE ONE-STOP-SHOP PE PIAȚĂ

Menținerea poziției de lider pe piață în domeniul instruirii IT, concentrându-se în același timp pe tendințele cheie: proiectele de cloud, securitate cibernetică, enterprise networks și exporturile, care reprezintă principalele surse de creștere a afacerii.



INTEGRAREA UNEI STRATEGII UNICE ÎN INTEGRAREA SERVICIILOR DE BUSINESS

Obținerea poziției de lider de piață, în special prin furnizarea de servicii cu valoare adăugată ridicată, cum ar fi consiliere și migrare în cloud, asigurarea securității IT și furnizarea de soluții IT în serviciile gestionate.

Direcții viitoare de creștere a afacerii

Cloud

Adoptarea serviciilor de cloud de către companiile din România oferă o oportunitate, este o tendință emergentă iar Bittnet s-a concentrat și a investit în ultimii ani în promovarea și aprofundarea cunoștințelor în acest domeniu.



Managed Services

Reprezintă viitorul paradigmei de consul al IT-ului în lume și o reconfirmare a capacității tehnice și organizaționale ale companiei.



Securitate cibernetică

Toate tipurile de servicii necesare companiilor, deoarece toate acestea se confruntă cu amenințări continue asupra sistemelor și datelor lor.



Exporturi

"Închirierea" de experți și furnizarea de formare eficientă pentru clienții din UE, precum și din afara Europei, inclusiv din SUA.



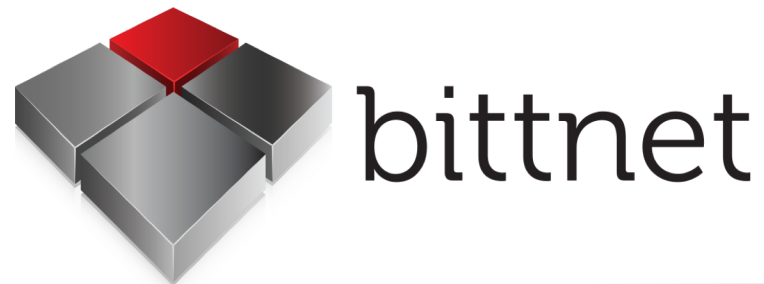


Date finanziare & Indicatori cheie



bittnet

2017 - Structura profiturilor



SOLUȚII IT

IT TRAINING

Bittnet este liderul pieței de training IT din România, cu o echipă în continuă creștere, cu peste 15 ani de experiență și mai mult de 20.000 de cursanți instruiți. De-a lungul acestor ani, Bittnet a livrat peste 50.000 de ore de training IT.

% în 2017 venituri generate: 18,6%.

Prin businessul de integrator Bittnet oferă clienților săi soluțiile și serviciile de care aceștia au nevoie începând cu analiza inițială, faza de design, implementare și testare ce rezultă în proiecte la cheie pentru companii cu nevoi diferite în ceea ce privește IT-ul.

% în 2017 venituri generate: 31,4%, din care 3,7% generat doar de serviciile de cloud

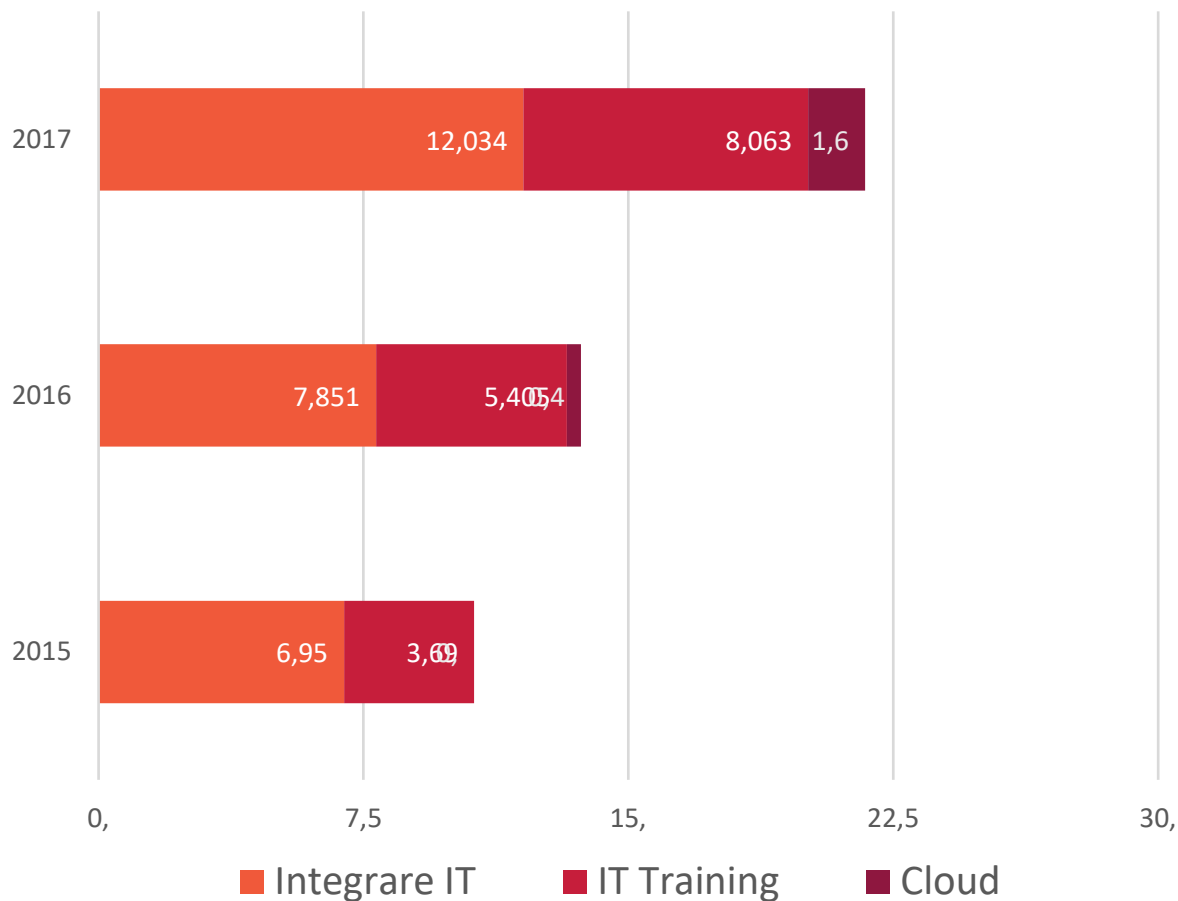
GECAD NET / DENDRIO

GECAD NET, companie achiziționată de Bittnet în Q4 2017, specializată în comercializarea și implementarea de soluții de infrastructură hardware cât și pentru licențiere software și cloud

% din 2017 venituri generate: 50%.

Indicatori cheie

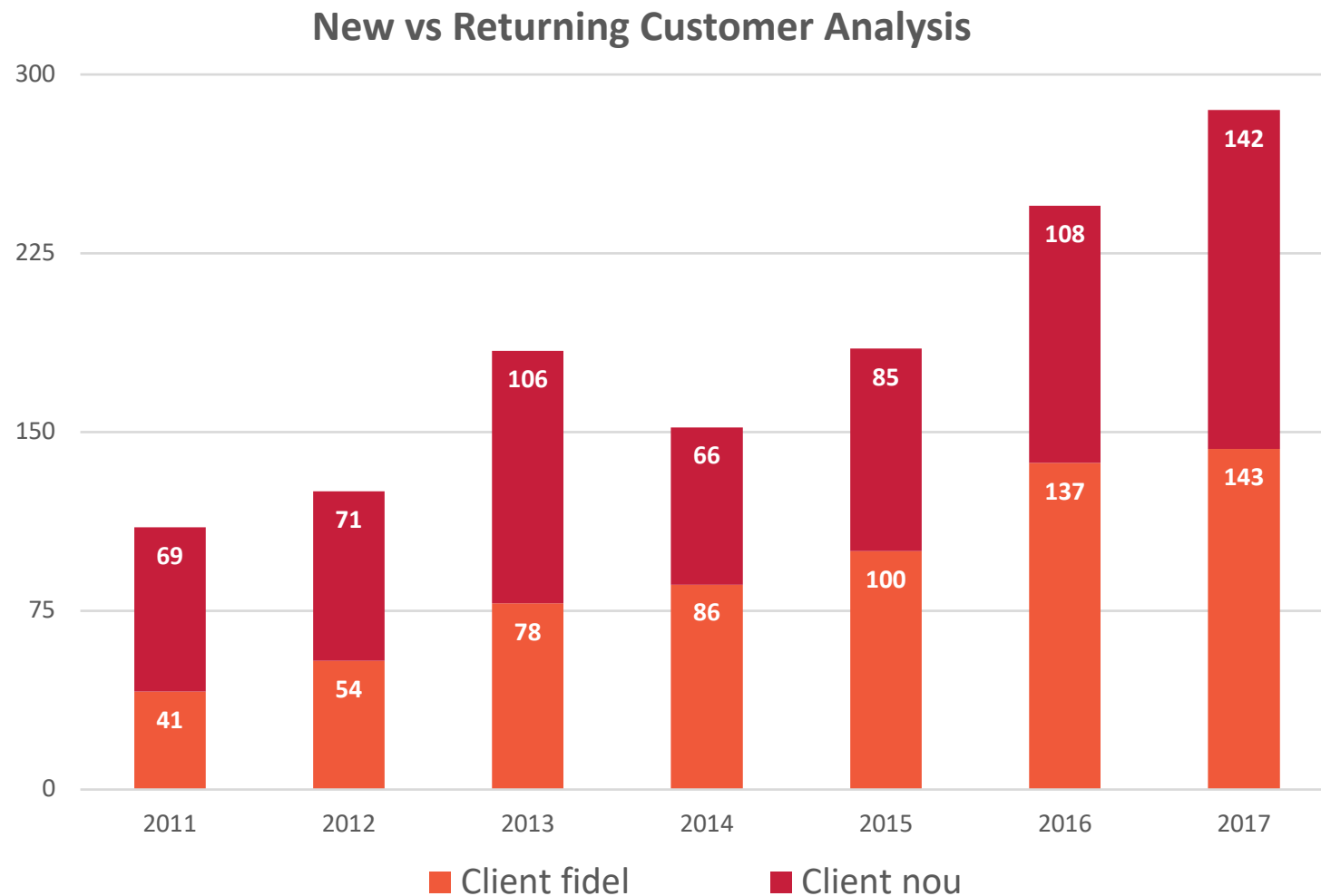
Dezvoltarea liniei principale de business
[în K, RON]



- Ambele linii de business, trainingul și integrarea și migrația cloud au **generat venituri și profituri în creștere în 2017**.
- Linia de afaceri pentru **integrarea IT** înregistrează o pondere mai mare în cifra de afaceri totală, datorită specificului său, care include livrarea de bunuri (cifra de afaceri mare, marja brută mică).
- Activitatea **integratorului cloud** reprezintă un interes pentru companie și prezintă cea mai mare creștere procentuală față de 2016, de 297%.
- Pe parcursul anului 2017, numărul proiectelor care implică **servicii de migrare în cloud** a crescut în mod semnificativ - cu până la 60, ceea ce preconizăm că va continua și în perioada 2018-2020.
- Ținând cont că **integrarea IT** include venituri din soluțiile cloud, această linie de afaceri este, de asemenea, probabil să crească în continuare la o rată accelerată.
- Având în vedere extindere tot mai mare a portofoliului de **IT training**, se așteaptă să se obțină mai multă valoare din activitatea de IT training. În anul 2017, linia de afaceri IT Training a crescut cu 49% (față de 46% în 2016).

BNET Analiza clienților deserviți

- În 2017, atât numărul de clienți recurenți cât și **numărul de clienți noi a fost cel mai mare din istoria companiei.**
- Compania se concentrează constant pe îmbunătățirea **satisfacției clienților și fidelizarea** acestora pe baza unor valori cheie recunoscute de partenerii săi: flexibilitate și profesionalism.
- În timp ce Bittnet a fost întotdeauna caracterizată de un număr mare de clienți recurenți, clienții recurenți își dezvoltă încrederea în serviciile companiei și de obicei **cheltuiesc mai mult în momentul revenirii** (90K RON în 2017 vs 55k RON în 2016).
- În 2018, accentul este pus pe **upsell și cross-sell**, o strategie puternic alimentată de preluarea GECAD NET, precum și de alte achiziții planificate pentru 2018.

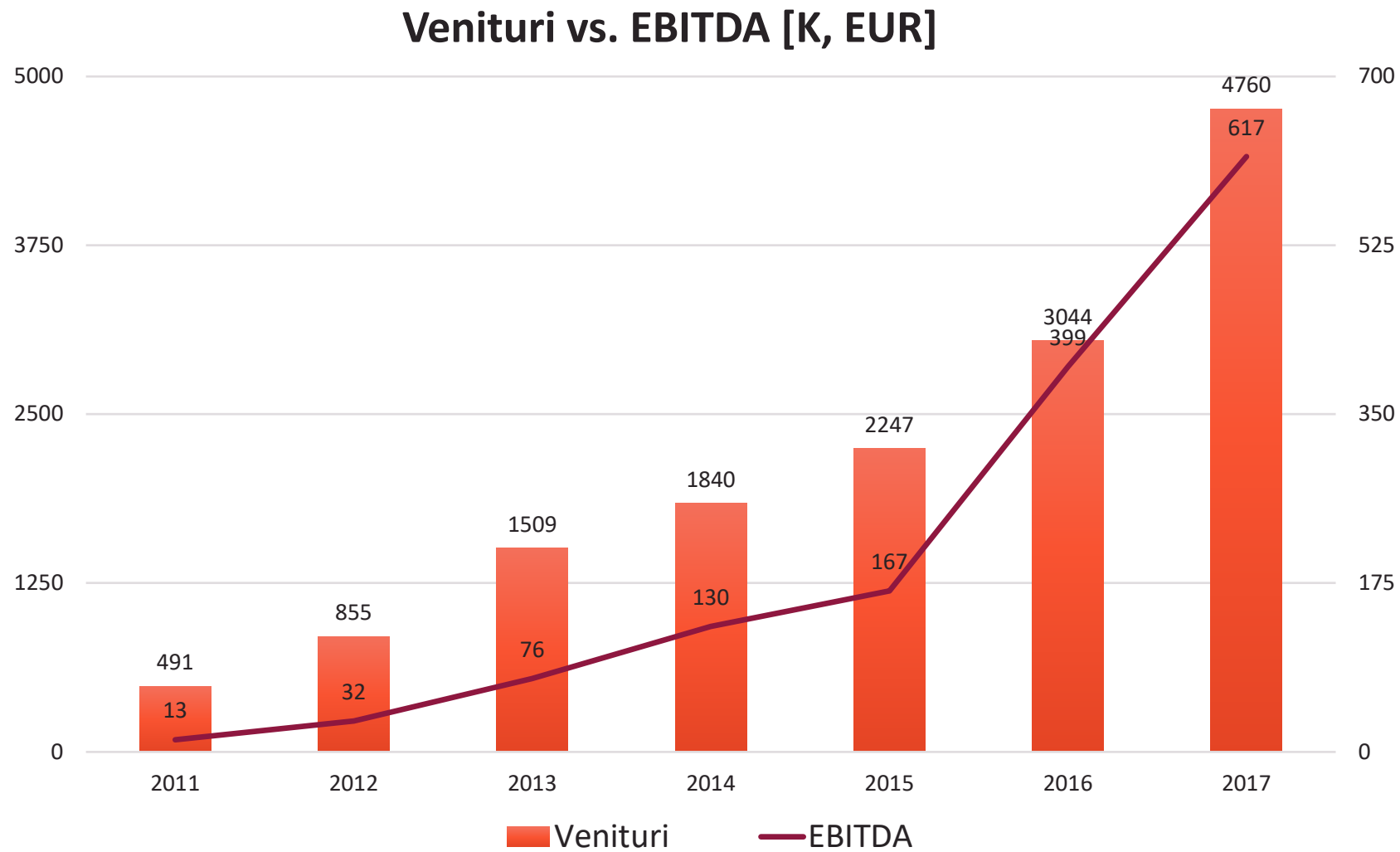


EVOLUȚIE FINANCIARĂ

- **Cifra de afaceri Bittnet a crescut cu aproximativ 60%**, ajungând la 21,7 milioane RON, în timp ce GECAD NET a adăugat încă 21,3 milioane RON la cifra de afaceri a grupului, atingând un total de 43 milioane RON.
- **Profitul operațional (EBIT) pentru anul 2017 a atins nivelul de 2,7 milioane RON**, în creștere cu 60% față de anul precedent.
- Cheltuielile de depreciere și amortizare au fost de până la 82,000 RON, **generând o valoare EBITDA de 2,8 milioane RON**, o creștere de 65% față de anul 2016.
- **Profitul net a crescut de la 1,18 milioane la 1,59 milioane RON**, reprezentând cel mai bun rezultat net din istoria companiei.

<i>[în K, RON]</i>	2015	2016	2017	Evoluție FY17 / FY16
Cifra de afaceri (din care)	9,992	13,695	21,745	59%
Integrare IT	6,950	7,851	12,034	53%
IT Training	3,690	5,405	8,063	49%
Cloud	0	404	1,603	297%
Costuri totale (din care)	-10,100	-12,222	-20,155	65%
COGS Total	-6,309	-7,300	-11,600	59%
Costuri Indirecte	-2,570	-4,682	-7,323	56%
Profit Operational	919	1,713	2,822	65%
Dobânzi	-173	-328	-832	154%
Amortizare	-153	-114	-82	-28%
Venituri din listarea la BVB în 2015	630	n/a	n/a	n/a
Profit Brut	1,221	1,383	1,908	38%
Profit Net	1,033	1,180	1,590	35%
<i>Profit Net Consolidat (include GecadNet)</i>	<i>1,033</i>	<i>1,180</i>	<i>1,807</i>	<i>53%</i>
<i>Cifra de Afaceri Consolidată (include GecadNet)</i>	<i>9,992</i>	<i>13,695</i>	<i>43,423</i>	<i>217%</i>

Performanța de-a lungul anilor



Detalii de contact

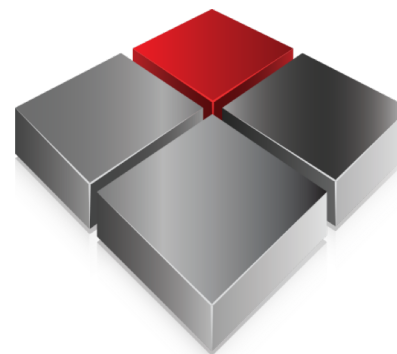
Contact RI:

Cristian Logofatu
Director Financiar
investors@bittnet.ro

www.bittnet.ro

HQ:

Plaza Romania Offices, etaj 1
Blvd. Timisoara 26
Secotr 6, 061331
Bucuresti, Romania



bittnet