



# PREZENTARE RI

*Noiembrie 2018*



**bittnet**

# Cuprins

1.	Investment Snapshot	3
2.	Prezentarea companiei	5
3.	Evoluția BNET	14
4.	Date financiare & indicatori cheie	22
5.	Contact	29



15

**Investment Snapshot**

**bittnet**

# Investment Snapshot



## Prima companie de IT listată pe BVB

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 S1 2018 BNET a fost **a treia cea mai tranzacționată** companie pe AeRO.



## Creștere de aproximativ 8 ori

După 3 ani și jumătate de la listare (aprilie 2015 până în noiembrie 2018), Bittnet a înregistrat o **creștere de aproape 8 ori a capitalizării**, de la 1,5 milioane EUR la 11,4 milioane EUR.\*



## Investitori de încredere

De la listarea în aprilie 2015, BNET a atras **3,275 milioane EUR** folosind mecanismele de finanțare ale pieței de capital, dintre care 2,9 milioane EUR au fost atrași prin emiterea a trei plasamente private de obligațiuni corporative, realizate cu scopul principal de a alimenta activitățile de M&A.



## 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%).\*

Până în anul 2020, BNET vizează atingerea unor venituri de 100 milioane RON ( 21,5 milioane EUR), obiectiv preconizat a fi atins până la sfârșitul anului 2019.



## Lichiditate

În S1 2018, BNET a fost a treia cea mai tranzacționată companie pe piața AeRO, 25,5% din free-float-ul companiei fiind tranzacționat.



## Premiată pentru calitate

A câștigat mai **multe premii** pentru performanța pe bursă și inovație, cea mai recentă recunoaștere fiind în cadrul CEE Capital Market Awards în Varșovia, pentru cea mai bună echipă de IR din CEE.





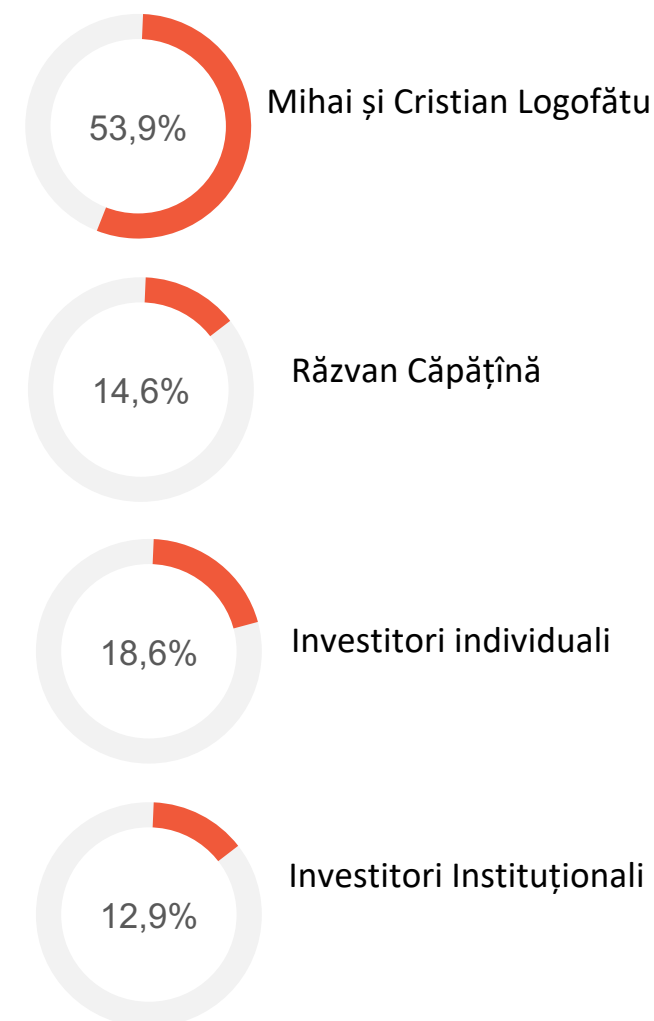
**Prezentarea Companiei**

**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 infuzie de capital** de la Răzvan Căpățînă, în schimbul unei participații de 24% din companie.
- În 2015, **compania a atras 150K 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 2018, compania a urmat un model brevetat, **distribuind acționarilor profiturile acumulate sub formă de acțiuni gratuite**, proces ce va fi continuat și în următorii ani.
- În 2016, 2017 și 2018, Bittnet a avut **trei emisiuni de obligațiuni corporative**, BNET19, atragând € 950.000 în iulie 2016, BNET22, atrăgând € 1.000.000 în septembrie 2017 și emisiunea BNET23 în iulie 2018 prin care a atras €1.000.000.
- Compania are o politică de dividend stabilă, care include capitalizarea profiturilor prin distribuirea de acțiuni gratuite. În 2017, rata de alocare a fost de 1 acțiune gratuită pentru fiecare acțiune BNET deținută în timp ce în 2018, rata de alocare a fost de **3 acțiuni gratuite pentru fiecare 5 acțiuni deținute**.
- 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**.
- În 2018, compania și-a continuat activitatea de M&A, achiziționând în iulie 2018 o participație de 51% în furnizorul de soluții ERP, ELIAN Solutions și o participație de 25% în platforma de învățare de tip *game-based* Equatorial în august 2018. În octombrie 2018, compania a anunțat intenția de a achiziționa divizia de integrare IT&C a Crescendo International SRL, o investiție care este supusă aprobării AGEA, care va avea loc pe data de 17 decembrie 2018.

## Structura acționariatului BNET\* :



# Conducerea executivă



**MIHAI LOGOFĂTU**

CEO & Fondator 



**CRISTIAN LOGOFĂTU**

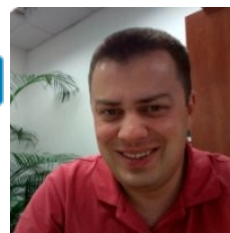
CFO & Fondator 

## 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:



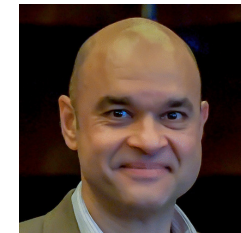
**SERGIU NEGUȚ**



**ANDREI PITIȘ**



**DAN ȘTEFAN**



**DAN BERȚEANU**

## Recunoașteri selectate:

- **Septembrie 2018:** Câștigătoare a categoriei «Cel mai bun departament de IR din Europa Centrală și de Est» în cadrul CEE Capital Markets & Fintech Awards.
- **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:

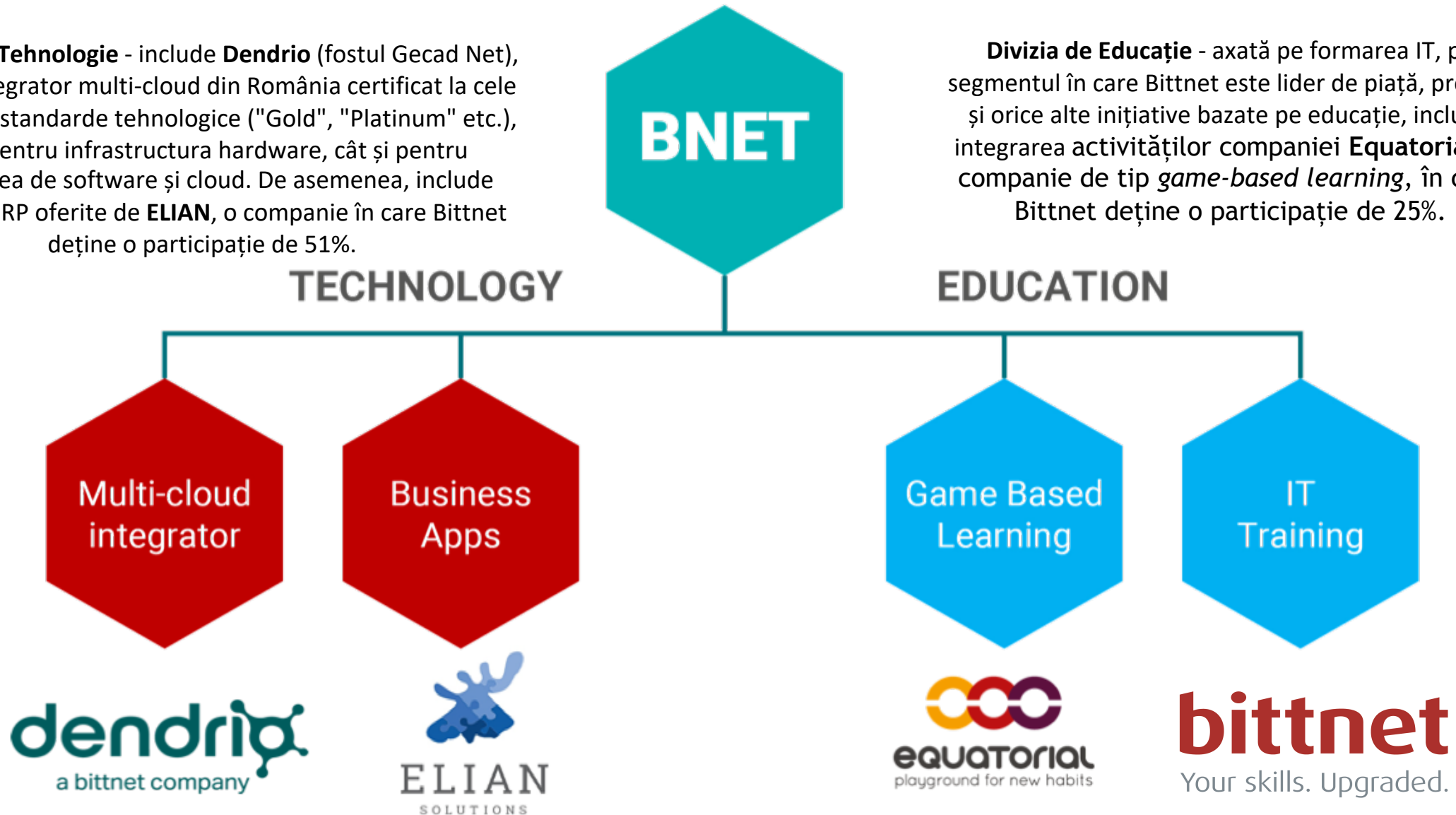




# Structura curentă a afacerii

**Divizia de Tehnologie** - include **Dendrio** (fostul Gecad Net), primul integrator multi-cloud din România certificat la cele mai înalte standarde tehnologice ("Gold", "Platinum" etc.), atât pentru infrastructura hardware, cât și pentru licențierea de software și cloud. De asemenea, include soluțiile ERP oferite de **ELIAN**, o companie în care Bittnet deține o participație de 51%.

**Divizia de Educație** - axată pe formarea IT, pe segmentul în care Bittnet este lider de piață, precum și orice alte inițiative bazate pe educație, inclusiv integrarea activităților companiei **Equatorial**, o companie de tip *game-based learning*, în care Bittnet deține o participație de 25%.



# Training IT

- Bittnet este **liderul pieței de training IT** din România, cu o echipă în continuă creștere, cu peste 15 ani de experiență și mai mult de 21.000 de cursanți instruiți.
- Compania are **cea mai mare echipă de traineri** din România.
- 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 (inclusiv 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.
- 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 cu 25%** față de anul precedent, tendință care se așteaptă să continue și în 2018.
- Printre clienții noștri se numără companii de renume cum ar fi, doar să menționăm câteva Cegeka, EY, Enel, Honeywell, ING, Metro Systems, OMV Petrom sau Vodafone.



- 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, data center, virtualizarea și cloud computing, mobilitatea angajaților, inclusiv BYOD (Bring Your Own Device), comunicații și colaborare centralizată, conferințe video, inclusiv teleprezența, 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 IT.
- **Dendrio este una dintre puținele companii certificate în România** la nivel de furnizor Microsoft Licensing Solution Provider - cel mai înalt grad de certificare pentru parteneri care vând platforme Microsoft - și care are certificări Gold pentru implementarea Microsoft Software ca soluții de service, precum și pentru implementarea soluțiilor de infrastructură cloud - Microsoft Azure.
- **Dendrio este singurul integrator "multi-cloud" din România**, consolidând-și astfel poziția sa de companie foarte bine certificată de marii producători de IT mondiali, concentrându-se pe cloud și securitate cibernetică. Fiind singurul integrator multi-cloud, compania poate oferi clienților săi acces la platforme de cloud diferite, inclusiv la cele furnizate de jucători globali cheie, cum ar fi: Amazon Web Services, Microsoft Azure, Google Cloud Platform sau Cisco Cloud Solutions.
- 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 de integrare IT

- Instalarea și managementul constant a peste 1,500 access-points 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

- Potețial mare de extindere: în 2017, veniturile provenite din exporturi au crescut cu 75%, atingând **520,000 EUR**, reprezentând 11% din totalul veniturilor generate în acel 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 **“vânzarea” expertizei excepționale a experților noștri.**
- Exportul a fost identificat ca unul dintre punctele forte ale **creșterii și dezvoltării** în următorii ani iar compania vede un potențial de creștere de două cifre în următorii 5 ani în acest domeniu.
- 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 S1 2018, Bittnet a fost **a treia cea mai tranzacționată companie** de pe piața AeRO;
- **53,8%** creștere Y-O-Y\*;
- Compania are în prezent **peste 500 acționari**;
- Inclusă în **segmentul Premium al pieței AeRO**, alături de alți 16 emitenți;
- De la listarea în 2015, compania și-a capitalizat profiturile prin distribuirea de acțiuni gratuite către acționari. Pentru distribuția profiturilor din 2017, rata de alocare a fost de **3 acțiuni gratuite pentru fiecare 5 acțiuni deținute**.

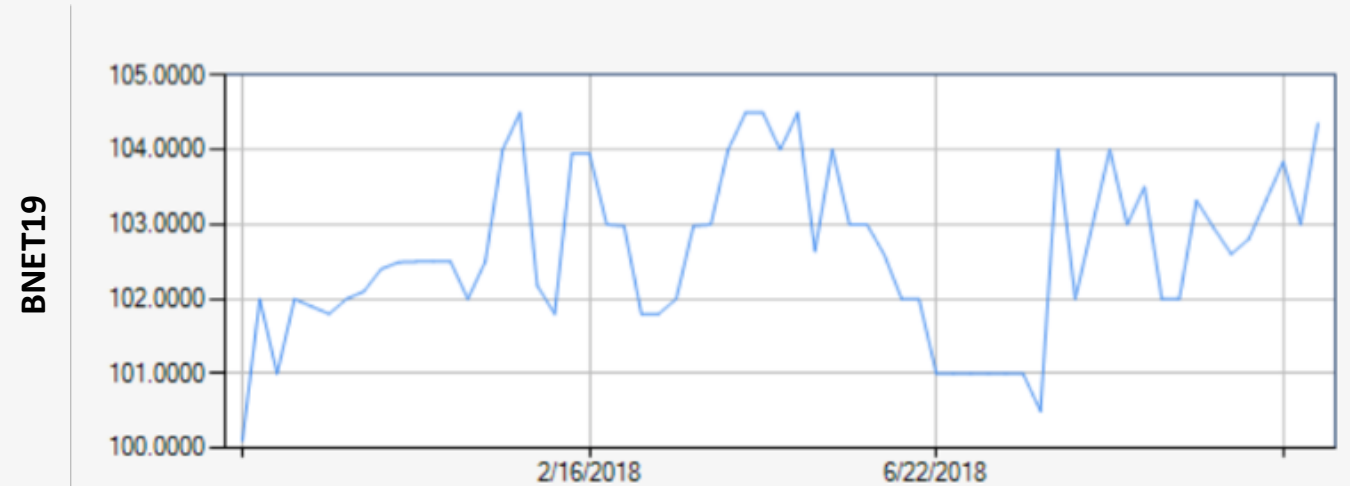
<b>ISIN</b>	ROBNETACNOR1
<b>Prețul acțiunii (05.11.2018)</b>	RON 1.0900 / EUR 0,234
<b>Capitalizare de piață (05.11.2018)</b>	RON 53,094,785 / EUR 11,390,797
<b>Număr de acțiuni</b>	48,710,812

Sursa: FT Markets | \*Date disponibile la 5 noiembrie 2018



# Lichiditatea BNET – acțiuni și obligațiuni

- În S1 2018, Bittnet a fost a treia cea mai tranzacționată **companie** pe piața AeRO, cu **25,5% din free-float-ul companiei tranzacționat** în acea perioadă.
- **Obligațiunile BNET19 și BNET22** au fost de asemenea foarte lichide, din moment ce valoarea totală a tranzacțiilor înregistrate cu **obligațiuni BNET în S1 2018 a fost de 1,2 milioane RON (0,25 milioane EUR)**, ceea ce reprezintă între 13% și 14,2% din totalul emisiunilor. Aceasta înseamnă că cifra de afaceri zilnică pentru aceste instrumente a fost la un nivel de  $\pm 0,11\%$  din totalul emisiunilor, ceea ce reprezintă o valoare bună, în special luând în considerare faptul că valoarea zilnică pentru acest tip de tranzacții în SUA este estimată la 0,35%.
- Începând cu S1 2018, Bittnet a **depășit 500 de acționari**, în timp ce toate cele 3 emisiuni de obligațiuni Bittnet au **peste 200 obligatari**.
- **Obligațiunile BNET23**, în valoare de 1.000.000 de euro, se așteaptă să fie listate pe piața ATS Bonds a Bursei de Valori București în trimestrul 4 din 2018.



# 2015-2018 Timeline proiecte cheie

## Listarea pe AeRO

**Martie 2015** - Compania se listează pe AeRO și atrage €150.000 pentru 10% din companie de la fondul polonez Carpathia Capital.

## Capitalizarea profiturilor

**August 2016** - Capitalizare profituri în valoare de €200,000.

## Prima achiziție

**Aprilie 2017** - Este anunțată preluarea GECAD NET

## A doua emisiune de obligațiuni

**Septembrie 2017** – Atragerea a €1,000,000 prin emiterea unei noi emisiuni de obligațiuni pentru finalizarea achiziției GECAD NET

## Rebranding

**Aprilie 2018** – GECAD NET este rebranduită sub numele **Dendrio**, cu o nouă structură ce include serviciile de IT integrate

## Tranzacție semnificativă

**Octombrie 2018** – Grupul anunță intenția de a achiziționa divizia de integrare IT&C a Crescendo International SRL, decizie supusă aprobării AGEA.

2015

2016

2017

2018

## Fondată în 2007

De Cristian și Mihai Logofătu.

## Prima emisiune de obligațiuni

**Iulie 2016** - Atrage €950,000 prin intermediul primei emisiuni de obligațiuni corporative pe piața AeRO cu o rata a dobânzii de 9% pe an.

## Majorarea capitalului

**Martie 2017** - Atragerea a €175,000 prin intermediul pieței AeRO în schimbul a 7% din companie

## Capitalizarea profiturilor

**Iulie 2017** – Capitalizare profituri în valoare de €320,000

## Noi achiziții

**Martie 2018** - Anunță preluarea a 51% din compania ELIAN Solutions și 25% din compania EQUATORIAL

## A treia emisiune de obligațiuni

**Iulie 2018** – Atragerea a €1,000,000 prin o nouă emisiune de obligațiuni corporative (BNET23) – capital folosit la achiziția a 51% ELIAN Solutions și 25% în EQUATORIAL.



# M&A track record

- Compania are deja o reputație în ceea ce privește activitatea de M&A pe piața locală, după ce a achiziționat în septembrie 2017 o participație de 100% în GECAD NET (cunoscută în prezent sub brandul **Dendrio**), 51% în ELIAN Solutions în iulie 2018 și 25% în Equatorial Gaming în august 2018.
- După primele 3 luni sub conducerea Bittnet, datorită măsurilor de reducere a costurilor și a optimizării, GECAD Net a reușit să încheie anul 2017, **primul an fiscal în ultimii 3 ani pe profit de 145K RON** și o cifră de afaceri de 21,5 milioane RON.
- În iulie și august 2018, Bittnet a semnat contracte de investiții pentru achiziționarea unui pachet de 51% în ELIAN Solutions, furnizor de soluții ERP și 25% din Equatorial Marathon, o platformă de învățare de tip *game-based*, îmbunătățind astfel portofoliul de produse și servicii al companiei.
- În octombrie 2018, compania a anunțat încheierea unui acord pentru preluarea diviziei de integrare IT&C a Crescendo International, preluare supusă aprobării acționarilor. Dacă decizia va fi aprobată în cursul AGEA din decembrie, divizia preluată va fi integrată în **Dendrio**.
- Toate cele 3 achiziții au fost finanțate de capitalul atras din emiterea de **obligațiuni corporative** (BNET22 și BNET 23). A patra achiziție, cea a diviziei de integrare IT&C a Crescendo va fi finanțată fie printr-o nouă emisiune de obligațiuni corporative, fie printr-un împrumut bancar.
- Compania nu exclude alte achiziții în viitor, atâta timp cât acestea servesc **scopului consolidării poziției companiei pe piață**, precum și extinderii portofoliului de servicii al Grupului.

The logo for Bittnet, featuring the word "bittnet" in a lowercase, red, sans-serif font.The logo for Dendrio, featuring the word "dendrio" in a teal, lowercase, sans-serif font with a stylized green leaf-like graphic to the right, and the tagline "a bittnet company" in a smaller teal font below it.The logo for Equatorial, featuring the word "EQUATORIAL" in a bold, black, uppercase, sans-serif font, with the tagline "playground for new habits" in a smaller, lowercase, black, sans-serif font below it.The logo for ELIAN SOLUTIONS, featuring the word "ELIAN" in a bold, black, uppercase, sans-serif font, with the word "SOLUTIONS" in a smaller, black, uppercase, sans-serif font below it.

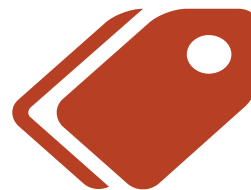


# Strategia 2018-2020: drumul către venituri de 100 milioane lei

## OBIECTIVE ECHIPĂ



- ❖ Investire în angajați și în evoluția acestora, precum și diversificarea competențelor tehnice;
- ❖ Automatizare continuă prin RPA;
- ❖ Creșterea excelenței operaționale;
- ❖ Asigurarea integrării complete a companiilor noi achiziționate;
- ❖ Implementarea unui Stock Option Plan.



## 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; target - 100 milioane venituri până în 2020.

## OBIECTIVE CLIEŢI



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



## 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.

# Proiecte țintă pentru 2018



## **MENȚINEREA POZIȚIEI DE LIDER PE PIAȚA LOCALĂ DE TRAINING IT**

Menținerea poziției de lider pe piață în domeniul de training IT, cu focus în același timp pe tendințele cheie: proiectele de cloud, securitate cibernetică, proiecte managed-services și exporturi, care reprezintă principalele surse de creștere a afacerii.



## **INTEGRAREA UNEI STRATEGII UNICE ÎN INTEGRAREA SERVICIILOR DE MULTI-CLOUD**

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 de creștere a afacerii

## Cloud

Adoptarea tehnologiei cloud de către companiile românești se accelerează, iar Bittnet s-a concentrat asupra acestei tehnologii în ultimii ani. S1 din 2018 a înregistrat o creștere de 6 ori a numărului de proiecte cloud.



## Managed Services

Reprezintă viitorul paradigmei de consum 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 continuu cu amenințări asupra sistemelor și datelor lor.



## Exporturi

“Vânzarea” cunoștințelor excepționale ale experților noștri și furnizarea de training eficient pentru clienții din UE, precum și din afara Europei, inclusiv din SUA. Beneficiem de un impresionant număr de certificări deținute.





**Date finanziare & indicatori chiave**

**bittnet**

# 2017 - Structura veniturilor

# 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 21.000 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%.**

## SOLUȚII IT

Prin intermediul diviziei de integrator IT, 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 domeniul IT.

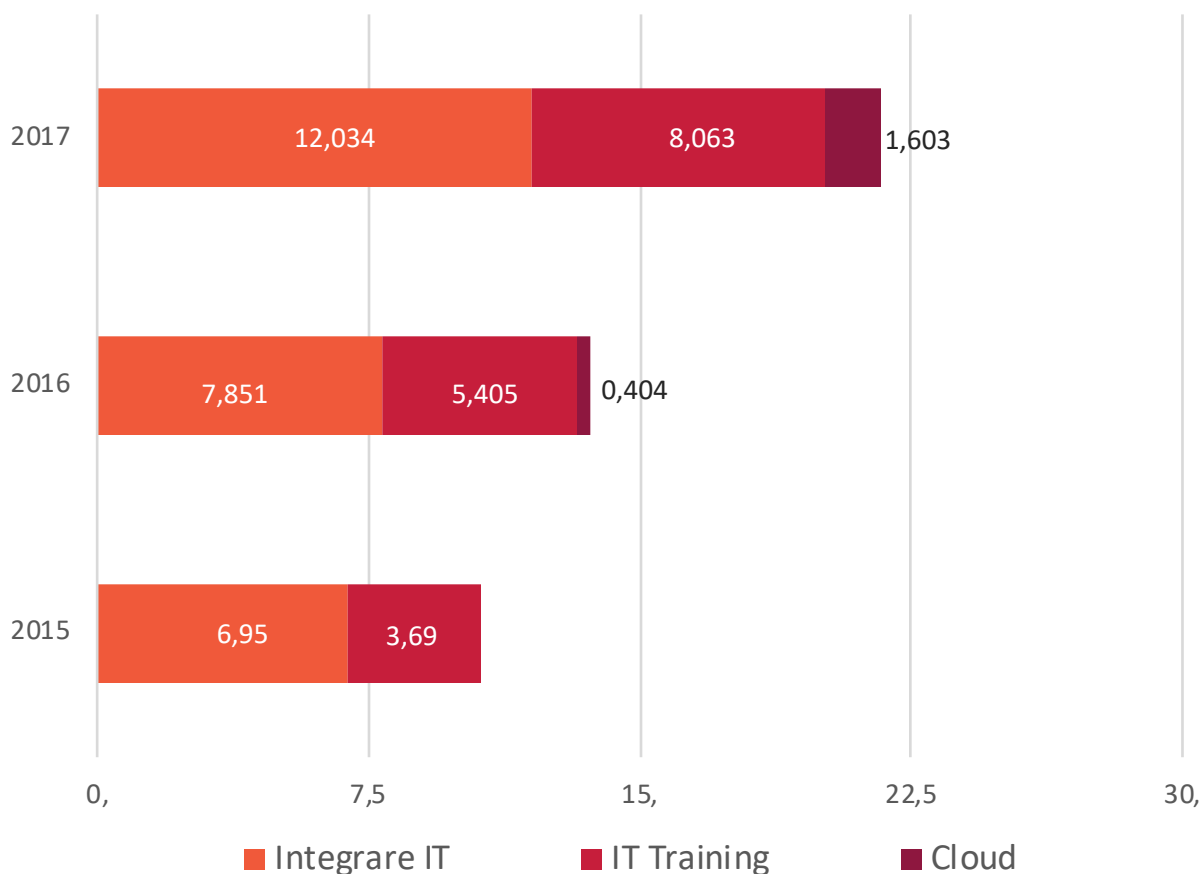
**% în 2017 venituri generate: 81,4%, din care 3,7% generat doar de serviciile de cloud.**



# Indicatori cheie

## Dezvoltarea liniilor principale de business

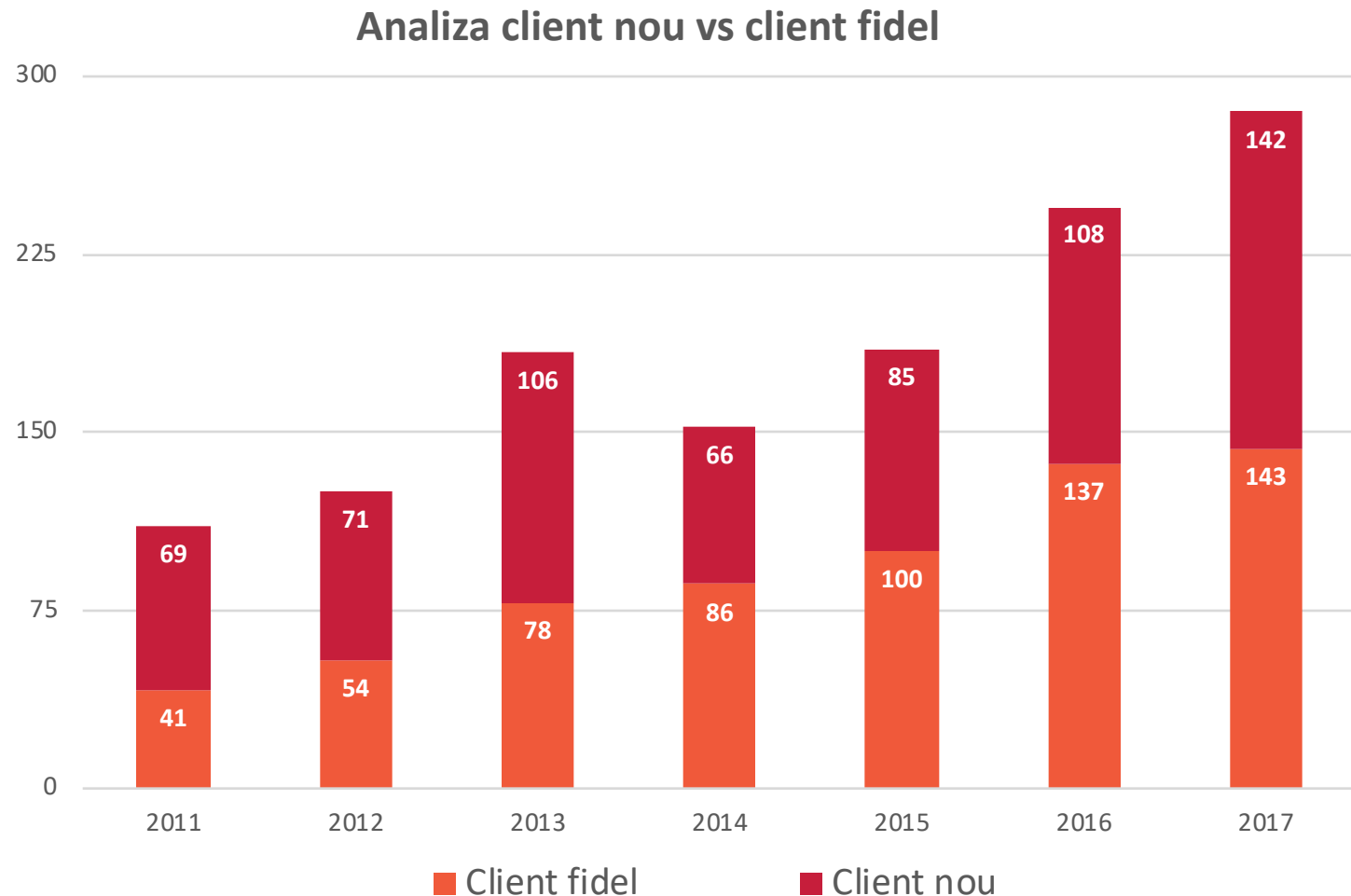
[în K, RON]



- Ambele linii de business, trainingul IT 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 mărit 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 - până la 60, trend 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, de așteptat să crească în continuare la o rată accelerată.
- Având în vedere extinderea tot mai mare a portofoliului de **IT training**, există așteptarea de a se obține mai multă valoare din activitatea de training IT. În anul 2017, linia de afaceri de training IT a crescut cu 49% (față de 46% în 2016).

# BNET Analiza clienților

- În 2017, atât numărul de clienți recurenți cât și **numărul de clienți noi a fost cel mai mare din istoria companiei**. Retenția clienților este bazată pe achiziția unor clienți noi.
- 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, de-a lungul timpului aceștia și-au dezvoltat încrederea în serviciile companiei rezultat observat în **creșterea veniturilor anuale** (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 alte achiziții.



# Evoluție Financiară

- În 2017, **cifra de afaceri Bittnet a crescut cu aproximativ 60%**, ajungând la 21,7 milioane RON, în timp ce **Dendrio 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 cu 35%**, de la 1,18 milioane la 1,59 milioane RON, reprezentând cel mai bun rezultat net din istoria companiei.

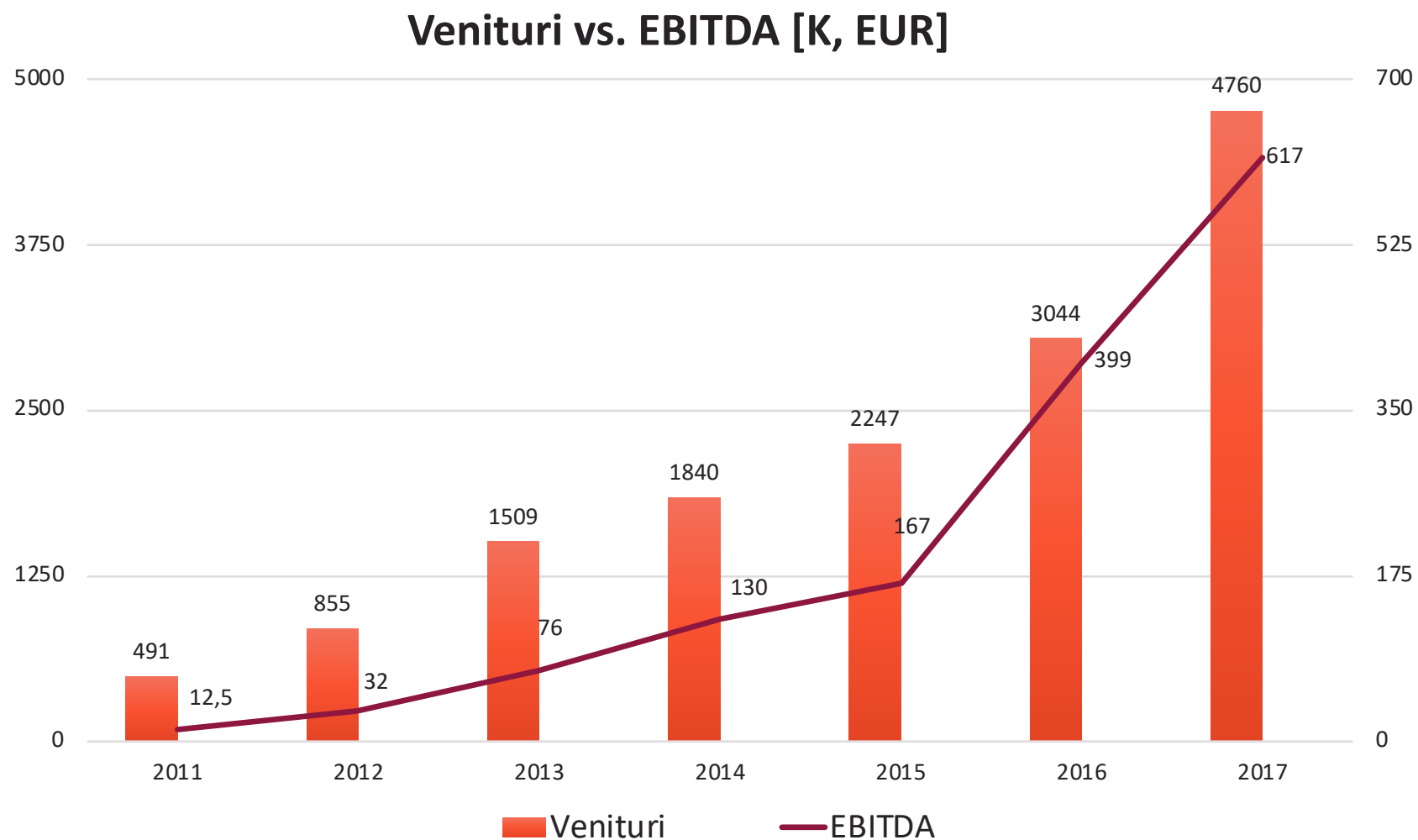
<i>[în K, RON]</i>	2015	2016	2017	Evoluție FY17 / FY16
Cifra de afaceri (din care)	9,992	13,695	21,745	59%
Integrare IT	6,950	7,851	12,034	53%
IT Training	3,690	5,405	8,063	49%
Cloud	0	404	1,603	297%
Costuri totale (din care)	-10,100	-12,222	-20,155	65%
COGS Total	-6,309	-7,300	-11,600	59%
Costuri Indirecte	-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 rezultate Dendrio)</i>	<i>1,033</i>	<i>1,180</i>	<i>1,807</i>	<i>53%</i>
<i>Cifra de Afaceri Consolidată (include rezultate Dendrio)</i>	<i>9,992</i>	<i>13,695</i>	<i>43,423</i>	<i>217%</i>

# S1 2018 rezultate și ținte pentru 2018

- In S1 2018 s-au înregistrat venituri de **23,125 milioane RON**, o creștere de 34% față de aceeași perioadă a anului 2017 (excluzând un eveniment atipic și irepetabil din S1 2017), profitul s-a dublat de la 207K la 433K RON in S1 2018 iar EBITDA a atins 1,4 milioane RON.
- Cele două linii principale de afaceri, training IT precum și Integration & Cloud, **au crescut cu 8,5%, respectiv cu 37%** față de S1 2017.
- Bittnet, ca și multe alte companii de IT, este puternic **influențată de sezonitate**. Acest lucru este cauzat de natura specifică a clienților cărora compania se adresează, și anume aceia care, în general, operează pe bugete anuale, planuri de investiții etc. De-a lungul anilor, compania a observat o creștere a volumului afacerii în T4.

<i>Cont de profit și pierderi [în K, RON]</i>	<b>Previziuni 2018</b>	<b>Raportat S1 2018</b>	<b>% din realizare</b>
Venituri	47,000	23,125	49,20%
Cheltuieli operaționale, inclusiv:	-43,000	<b>-22,077</b>	<b>51,34%</b>
Depreciere și amortizare	-80	-52	<b>-64,77%</b>
Profit operational	4,000	1,275	<b>31,87%</b>
Rezultate financiare, inclusiv	-1,150	-544	<b>47,36%</b>
Cheltuieli financiare	-1,150	-718	<b>62,47%</b>
Profit brut	2,850	605	<b>21,24%</b>
Profit net	2,394	411	<b>17,17%</b>
<i>Număr de acțiuni</i>	51 755 239	52 581 893	<b>103,53%</b>
<i>Rezultat net pe acțiune [în RON]</i>	4,63	0,81	<b>17,49%</b>

# Performanța de-a lungul anilor







## Detalii de contact

### Contact RI:

Cristian Logofatu  
Director Financiar  
[investors@bittnet.ro](mailto:investors@bittnet.ro)

[www.bittnet.ro](http://www.bittnet.ro)

### HQ:

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

# bittnet