

RAPORT ANUAL pentru anul 2018

Raportul anual conform	ANEXA 15 DIN REGULAMENTUL ASF NR. 5/2018
Pentru exercitiul financiar	01.01.2018 - 31.12.2018
Data raportului	23 martie 2018
Denumirea societatii comerciale	BITTNET SYSTEMS S.A.
Sediul social	Str. Soimus nr. 23, bl 2, ap. 24, Sector 4, Bucuresti
Adresa corespondenta / Punct de Lucru	Bd. Timisoara, Nr. 26, Cladirea Plaza Romania Offices, Etaj 1, Sector 6, Bucuresti
Numarul de telefon / fax	021.527.16.00 / 021.527.16.98
Codul unic de inregistrare la Oficiul Registrului Comertului	21181848
Numar de ordine in Registrul Comertului	J40/3752/2007
Piata reglementata pe care se tranzactioneaza valorile mobiliare emise	AeRO ATS Premium
Capitalul social subscris si varsat	5.175.523,8 RON
Principalele caracteristici ale valorilor mobiliare emise de societatea comerciala	51.755.238 actiuni la pretul nominal de 0.10 RON per actiune ¹
Simbol Tranzactionare	BNET - actiuni BNET22, BNET23, BNET23A, BNET23C – obligatiuni
Cod ISIN	ROBNETACNOR1
Contact	investors@bittnet.ro



¹ La data publicarii prezentului raport societatea are in derulare inregistrarea unei operatiuni de majorare de capital, inregistrata de Registrul Comertului, dar pentru care inca nu a fost emis CIVM decatre ASF. Capitalul social inregistrat la Registrul Comertului este de 5.523.320,50 lei impartit in 55.233.205 actiuni

Cuprins

MESAJ DE LA CEO	5
I. ANALIZA ACTIVITATII SOCIETATII COMERCIALE	9
PRECIZAREA DATEI DE INFIINTARE A SOCIETATII COMERCIALE;	9
DESCRIEREA ACTIVITATII DE BAZA A SOCIETATII COMERCIALE - STRUCTURA GRUPULUI	9
DIVIZIA DE EDUCAȚIE, CONDUSĂ DE DAN BERTEANU, VICEPREȘEDINTE PENTRU EDUCAȚIE ÎN CADRUL BITTNET GROUP	11
DIVIZIA DE TEHNOLOGIE, CONDUSĂ DE CRISTIAN HERGHELEGIU, VICEPREȘEDINTE PENTRU TECHNOLOGIE ÎN CADRUL BITTNET GROUP	12
DESCRIEREA ORICAREI FUZIUNI SAU REORGANIZARI SEMNIFICATIVE A SOCIETATII COMERCIALE, ALE FILIALELOR SALE SAU ALE SOCIETATILOR CONTROLATE, IN TIMPUL EXERCITIULUI FINANCIAR	14
DESCRIEREA ACHIZITIILOR SI/SAU INSTRAINARILOR DE ACTIVE	14
DESCRIEREA PRINCIPALELOR REZULTATE ALE EVALUARII ACTIVITATII SOCIETATII.	15
1.1. ELEMENTE DE EVALUARE GENERALA	15
ANALIZA ACTIVE	16
ANALIZA DATORII	16
DESPRE GRADUL DE ÎNDATORARE	17
CAPITALURI PROPRII	18
COTA DE PIATA	18
1.2. EVALUAREA NIVELULUI TEHNIC AL SOCIETATII COMERCIALE	20
PRINCIPALELE PIETE DE DESFACERE PENTRU FIECARE PRODUS SAU SERVICIU SI METODELE DE DISTRIBUTIE	20
DESCRIEREA PRINCIPALELOR PRODUSE SI SERVICII PRESTATE	20
PONDEREA FIECAREI CATEGORII DE PRODUSE SAU SERVICII IN VENITURILE SI IN TOTALUL CIFREI DE AFACERI ALE SOCIETATII COMERCIALE PENTRU ULTIMII TREI ANI:	28
PRODUSE NOI AVUTE IN VEDERE PENTRU CARE SE VA APECTA UN VOLUM SUBSTANTIAL DE ACTIVE IN VIITORUL EXERCITIUL FINANCIAR PRECUM SI STADIUL DE DEZVOLTARE AL ACESTOR PRODUSE.	31
1.3. EVALUAREA ACTIVITATII DE APROVIZIONARE TEHNICO-MATERIALA (SURSE INDIGENE, SURSE IMPORT)	31
PRECIZAREA DE INFORMATII CU PRIVIRE LA SIGURANTA SURSELOR DE APROVIZIONARE SI LA PRETURILE MATERIILOR PRIME SI LA DIMENSIUNILE STOCURILOR DE MATERII PRIME SI MATERIALE.	31
1.4. EVALUAREA ACTIVITATII DE VANZARE	32
DESCRIEREA SITUATIEI CONCURRENTIALE IN DOMENIUL DE ACTIVITATE AL SOCIETATII COMERCIALE, A PONDERII PE PIATA A PRODUSELOR SAU SERVICIILOR SOCIETATII COMERCIALE SI A PRINCIPALILOR COMPETITORI	41
DESCRIEREA ORICAREI DEPENDENTE SEMNIFICATIVE A SOCIETATII COMERCIALE FATA DE UN SINGUR CLIENT SAU FATA DE UN GRUP DE CLIENTI A CARUI PIERDERE AR AVEA UN IMPACT NEGATIV ASUPRA VENITURILOR SOCIETATII.	44
1.5. EVALUAREA ASPECTELOR LEGATE DE ANGAJATII/PERSONALUL SOCIETATII COMERCIALE	45
PRECIZAREA NUMARULUI SI A NIVELULUI DE PREGATIRE A ANGAJATILOR SOCIETATII COMERCIALE PRECUM SI A GRADULUI DE SINDICALIZARE A FORTEI DE MUNCA; DESCRIEREA RAPORTURILOR DINTRE MANAGER SI ANGAJATI PRECUM SI A ORICAROR ELEMENTE CONFLICTUALE CE CARACTERIZEAZA ACESTE RAPORTURI.	45
1.6. EVALUAREA ASPECTELOR LEGATE DE IMPACTUL ACTIVITATII DE BAZA A EMITENTULUI ASUPRA MEDIULUI INCONJURATOR	45



DESCRIEREA SINTETICA A IMPACTULUI ACTIVITATILOR DE BAZA ALE EMITENTULUI ASUPRA MEDIULUI INCONJURATOR PRECUM SI A ORICAROR LITIGII EXISTENTE SAU PRECONIZATE CU PRIVIRE LA INCALCAREA LEGISLATIEI PRIVIND PROTECTIA MEDIULUI INCONJURATOR.	45
1.7. EVALUAREA ACTIVITATII DE CERCETARE SI DEZVOLTARE	45
PRECIZAREA CHELTUIELILOR IN EXERCITIUL FINANCIAR, PRECUM SI A CELOR CE SE ANTICIPEAZA IN EXERCITIUL FINANCIAR URMATOR PENTRU ACTIVITATEA DE CERCETARE DEZVOLTARE.	45
1.8. EVALUAREA ACTIVITATII SOCIETATII COMERCIALE PRIVIND MANAGEMENTUL RISCULUI	46
DESCRIEREA EXPUNERII SOCIETATII COMERCIALE FATA DE RISCUL DE PRET, DE CREDIT, DE LICHIDITATE SI DE CASH FLOW.	46
DESCRIEREA POLITICILOR SI A OBIECTIVELOR SOCIETATII COMERCIALE PRIVIND MANAGEMENTUL RISCULUI.	46
1.9. ELEMENTE DE PERSPECTIVA PRIVIND ACTIVITATEA SOCIETATII COMERCIALE	58
<u>II. ACTIVELE CORPORALE ALE SOCIETATII COMERCIALE</u>	<u>60</u>
2.1. PRECIZAREA AMPLASARII SI A CARACTERISTICILOR PRINCIPALELOR CAPACITATI DE PRODUCTIE IN PROPRIETATEA SOCIETATII COMERCIALE.	60
2.2. DESCRIEREA SI ANALIZAREA GRADULUI DE UZURA AL PROPRIETATILOR SOCIETATII COMERCIALE.	60
2.3. PRECIZAREA POTENTIALELOR PROBLEME LEGATE DE DREPTUL DE PROPRIETATE ASUPRA ACTIVELOR CORPORALE ALE SOCIETATII COMERCIALE.	60
2.4 ACTIVE NECORPORALE ALE SOCIETATII EMITENTE	61
<u>III. PIATA VALORILOR MOBILIARE EMISE DE SOCIETATEA COMERCIALA</u>	<u>61</u>
3.1. PRECIZAREA PIETELOR DIN ROMANIA SI DIN ALTE TARI PE CARE SE NEGOCIAZA VALORILE MOBILIARE EMISE DE SOCIETATEA COMERCIALA.	62
3.2. DESCRIEREA POLITICII SOCIETATII COMERCIALE CU PRIVIRE LA DIVIDENDE.	63
PRECIZAREA DIVIDENDELOR CUVENITE/PLATITE/ACUMULATE IN ULTIMII 3 ANI SI, DACA ESTE CAZUL, A MOTIVELOR PENTRU EVENTUALA MICSORARE A DIVIDENDELOR PE PARCURSUL ULTIMILOR 3 ANI.	63
3.3. DESCRIEREA ORICAROR ACTIVITATI ALE SOCIETATII COMERCIALE DE ACHIZITIONARE A PROPRIILOR ACTIUNI.	63
3.4. IN CAZUL IN CARE SOCIETATEA COMERCIALA ARE FILIALE, PRECIZAREA NUMARULUI SI A VALORII NOMINALE A ACTIUNILOR EMISE DE SOCIETATEA MAMA DETINUTE DE FILIALE.	65
3.5. IN CAZUL IN CARE SOCIETATEA COMERCIALA A EMIS OBLIGATIUNI SI/SAU ALTE TITLURI DE CREANTA, PREZENTAREA MODULUI IN CARE SOCIETATEA COMERCIALA ISI ACHITA OBLIGATIILE FATA DE DETINATORII DE ASTFEL DE VALORI MOBILIARE.	65
TRANZACTIONAREA EMISIUNILOR DE OBLIGATIUNI	66
<u>IV. CONDUCEREA SOCIETATII COMERCIALE</u>	<u>67</u>
4.1. PREZENTAREA LISTEI ADMINISTRATORILOR SOCIETATII COMERCIALE SI A URMATOARELOR INFORMATII PENTRU FIECARE ADMINISTRATOR:	67
4.2. PREZENTAREA LISTEI MEMBRILOR CONDUCERII EXECUTIVE A SOCIETATII COMERCIALE. PENTRU FIECARE, PREZENTAREA URMATOARELOR INFORMATII:	67
4.3. PENTRU TOATE PERSOANELE PREZENTATE LA 4.1. SI 4.2. PRECIZAREA EVENTUALELOR LITIGII SAU PROCEDURI ADMINISTRATIVE IN CARE AU FOST IMPLICATE, IN ULTIMII 5 ANI, REFERITOARE LA ACTIVITATEA ACESTORA IN CADRUL EMITENTULUI, PRECUM SI ACELEA CARE PRIVESC CAPACITATEA RESPECTIVEI PERSOANE DE A-SI INDEPLINI ATRIBUTILE IN CADRUL EMITENTULUI.	67
MIHAI LOGOFATU – FONDATOR & CEO	67
CRISTIAN LOGOFATU – FONDATOR & CFO	69
SERGIU NEGUT – MEMBRU IN BOARDUL CONSULTATIV	70
ANDREI PITIS – MEMBRU IN BOARDUL CONSULTATIV	70
DAN STEFAN – MEMBRU IN BOARDUL CONSULTATIV	72
DAN BERTEANU – MEMBRU IN BOARDUL CONSULTATIV	73
CRISTIAN HERGHELEGIU – VP PENTRU TEHNOLOGII	74



V. SITUATIA FINANCIAR-CONTABILA	75
BILANT CONSOLIDAT LA NIVEL DE GRUP	75
CONTUL DE PROFIT SI PIERDERE CONSOLIDAT LA NIVEL DE GRUP	77
BILANTUL - INDIVIDUAL	78
CONTUL DE PROFIT SI PIERDERE - INDIVIDUAL	80
SITUATIA FLUXURILOR DE TREZORERIE - INDIVIDUAL	83
SITUATIA MODIFICARILOR CAPITALULUI PROPRIU LA DATA DE 31.12.2018 - INDIVIDUAL	84
RAPORTUL AUDITORULUI INDEPENDENT	85
BITTNET	85
DENDRIO	88
ELIAN	91
VII. PRINCIPII DE GUVERNANTA CORPORATIVA	94
VI. SEMNATURI	99



Mesaj de la CEO

Am început acum 12 ani alături de fratele meu Cristian, povestea Bittnet ca o companie ce oferea training IT și soluții de comunicații IT&C pentru clienți corporate. Cel mai important lucru de care ne-am bucurat pe parcursul de până acum al poveștii Bittnet a fost încrederea care ne-a fost acordată în acești ani de către clienții și partenerii noștri de afaceri și ulterior în călătoria noastră - de investitorii noștri. Aceștia au avut o contribuție majoră în 2018, când, cu ajutorul capitalului obținut prin intermediul pieței locale de capital, am reușit să inițiem și să finalizăm multe obiective ambițioase care ne-au ajutat să transformăm compania Bittnet într-un grup de firme cu peste 100 de angajați și colaboratori, care țintește în 2019 venituri de peste 100 milioane lei.

Începem astfel 2019 ca o companie de dimensiune medie, cu o structură de grup și management profesionist, independent și cu activitate în domeniul Tehnologiei și al Educației. Dacă Bittnet este lider detașat de piață în Training IT, Equatorial deține proprietate intelectuală - fiind prima platformă mobilă de gamificare a învățării (game based learning sau gamified learning), Elian este unul dintre partenerii de nivel Gold al Microsoft pentru sisteme ERP în România, iar Dendrio este primul integrator de soluții hibride multi-cloud pentru companii. Investiția de la finalul anului 2018 – o consolidare a pieței de integrare IT&C prin transferul de business realizat de la compania Crescendo poziționează Dendrio ca unul dintre cei mai reprezentativi integratori IT&C din România.

Suntem mândri să avem peste 120 de angajați și colaboratori, care lucrează pentru una din cele patru companii, axate pe două divizii principale de business - educație și tehnologie. Astăzi, Bittnet Group cuprinde branduri și companii precum Bittnet Training, Equatorial, Credis, Dendrio și Elian. Suntem o organizație complexă care se află încă în proces de consolidare și adaptare, dar sunt mândru să afirm că vom rămâne dedicați în continuare aceluiași valori și principii de business precum onestitatea, transparența și flexibilitatea în ceea ce privește performanța și competența, valori pe care eu, Cristian și primii noștri colegi le-am împărtășit încă de la începutul călătoriei noastre antreprenoriale, de acum 12 ani.

Înainte de a intra în subiectul noii structuri a grupului nostru și al schimbărilor pe care le-am implementat în ultimele 12 luni, aș dori să vă împărtășesc indicatorii financiari cheie de anul trecut. Încă o dată, echipa noastră a reușit să încheie cel mai bun an de până acum - atât în ceea ce privește veniturile, cât și profiturile. În 2018 am înregistrat venituri consolidate² de peste 53 milioane de lei, cu o creștere de 21% față de 2017. În ceea ce privește profitul, am reușit să ajungem la 5.8 milioane lei profit brut³, ceea ce reprezintă o creștere a profitabilității de aproape 3 ori. Creșterea veniturilor a fost susținută de Integrarea IT&C cu 10% față de 2017 și Cloud – cu 60% față de 2017. Aici aș dori să subliniez și performanța înregistrată de companiile individuale din grupul nostru, care au încheiat toate anul cu profit. În cazul Dendrio, profitul a depășit 1 milion lei, în timp ce în 2017 abia revenise pe profit după 3 ani fiscali.

Ciclul economic și piața de capital au fost favorabile activității Bittnet și în 2018, în așa măsură încât primul paragraf din scrisoarea de anul trecut se aplică în continuare la fel de bine:

Ca și în anii trecuți, simt nevoia să încep scrisoarea prin a vă împărtăși entuziasmul care mă încearcă atunci când mă uit înapoi la anul fiscal proaspăt încheiat și să afirm din nou "anul trecut a fost cel mai bun an din istoria companiei". Cu siguranță va veni un moment când nu vom mai putea face această afirmație, dar managementul și întreaga echipă suntem dedicați să întârziem cât mai mult astfel de momente nedorite[...] am putea afirma că suntem astăzi o companie matură, care a depășit durata medie de viață a unei companii din România, și care este lider de piață în domeniul în care activează. Considerăm că toate rezultatele anterioare vin ca urmare a unor eforturi și sunt importante, dar este mult mai important să ne concentrăm pe viitor, deoarece povestea Bittnet are încă mult mai mult "înainte" decât "în urmă".

Capitalizarea companiei a urmat același trend de corelare cu cifra de afaceri pe care l-am observat încă de la listarea din 2015 – în cursul anului 2018, acționarii Bittnet înregistrând o creștere a valorii investiției lor de peste 55% (cu mult peste indicele BET). Aceste valori nu sunt neapărat relevante dacă nu sunt analizate și în contextul lichidității, iar în 2018 Bittnet a fost cea mai tranzacționată acțiune de pe piața AeRO a Bursei de Valori București – premiu acordat la Gala Asociației Brokerilor în decembrie 2018. Numarul de tranzacții cu acțiuni BNET în 2018 a fost de peste 3500, cu un volum total de 4.5 milioane lei, adică 35% din free float⁴.

² Companiile incluse în consolidare sunt Bittnet și Dendrio. Pentru Elian vom adopta soluția tehnică adoptată și în cazul Dendrio – vom consolida datele financiare începând cu H1 2019.

³ Estimarea de profit net este de 4.88 milioane lei – o creștere de aproape 3 ori față de 2017.

⁴ Acest volum exclude tranzacțiile DEAL sau ale managementului.



Așa cum spun însă cei mai de succes investitori, managementul nu trebuie să se concentreze asupra prețului acțiunii – acesta reflecta părerea pe care piața o are despre evoluția și perspectivele companiei. Aici trebuie să fie îndreptată întreaga atenție a echipei. 2018 va rămâne în istoria Bittnet ca anul în care am crescut semnificativ organizația noastră. Am început 2018 continuând integrarea fostei echipe Gecad Net prin migrarea către o nouă structură cu două companii în grup - Bittnet Training și Dendrio. Acest proces a generat rezultate pozitive, mai bune decât ne-am așteptat inițial, și ne-am putut confirma astfel cu ușurință convingerea că piața IT din România trebuie consolidată. În 2018 s-au născut trei noi proiecte de investiții cu Elian Solutions, Equatorial Gaming și transferul diviziei IT&C Crescendo International în Dendrio, investiții care au continuat să extindă acoperirea Grupului nostru în cele două domenii cheie ale activității noastre: educație și tehnologie. După încheierea cu succes a acestor 3 importante tranzacții de M&A în ultimele 12 luni, în 2019 ne vom concentra pe consolidarea poziției noastre de business și integrarea tuturor liniilor de afaceri noi în activitatea noastră.

Am introdus și o nouă organigramă în conformitate cu procesul de integrare a noilor branduri din grupul nostru, ca Dendrio, Equatorial și Elian. Cele două schimbări majore pe care le conține noua organigramă sunt promovările celor doi directori seniori, Cristian Herghelegiu, CEO al Dendrio și Dan Berteanu, unul dintre fondatorii Equatorial. Începând cu ianuarie 2019, Cristian Herghelegiu a preluat funcția de Vicepreședinte al grupului Bittnet responsabil de Tehnologie și supraveghează toată activitatea din cadrul grupului legată de integrarea IT&C iar Dan Berteanu a preluat funcția de Vicepreședinte pentru Educație al grupului Bittnet și este responsabil pentru implementarea strategiei pentru Bittnet Training, Equatorial și Academia Credis. Pentru mai multe informații despre noua noastră structură de afaceri și noua organigramă, vă invit să consultați Capitolul „Informații generale despre Emitent” care oferă mai multe detalii.

Vorbind despre oamenii Bittnet, care reprezintă de fapt cea mai importantă și valoroasă caracteristică a afacerii noastre, trebuie să subliniez faptul că astăzi, Bittnet Group este format din profesioniști excepționali și experți în domeniul lor. Datorită activității noastre de M&A, am reușit să creăm o sursă excepțională de talente pe care o folosim în prezent în toate proiectele noastre cheie. Astăzi, infrastructura noastră IT, echipa de vânzări, echipa tehnică și echipa de operațiuni sunt toate aliniate, permițându-ne să ne bucurăm de economii de scară și să ne adresăm atât clienților, cât și furnizorilor, cu motto-ul "One Single Organization". Dacă prin investiția în Dendrio realizată în 2017 am obținut management profesionist atât pentru activitatea de integrare (VP of Technologies) cât și pentru echipa de vânzări (Sales Manager), iar investiția în Equatorial ne-a adus management profesionist pentru divizia de educație (VP of Education), anul 2018 a fost unul de foarte bun augur pentru atragerea de talent în cadrul grupului.

Astfel, investiția în activitatea de integrare a Crescendo ne-a adus nu doar 40 de noi colegi la Dendrio, dar și un management operațional deosebit, cu o istorie de succes de aproape 20 de ani, ceea ce în practică ne-a permis o dublare a dimensiunii capacităților la nivel de management și de execuție, atât în echipa tehnică, de marketing sau de HR, dar și capacități noi de pre-sales și de business development care nu existau anterior în grup. Cu o astfel de echipă, suntem foarte încrezători în perspectivele pentru 2019.

Operarea la scară mai largă aduce multe avantaje, unul dintre cele mai importante fiind oferirea de oportunități de extindere a competențelor profesionale ale echipelor noastre. Astăzi, Grupul Bittnet este format din peste 120 de profesioniști care s-au alăturat călătoriei noastre antreprenoriale, beneficiind de oportunitățile de dezvoltare în ambele domenii ale activității noastre - educație și tehnologie. Într-un context în care competiția pentru talent este atât de acerbă acum în domeniul IT din România, credem că acesta va fi unul dintre principalii diferențiatori pentru Bittnet Group în următorii ani – abilitatea de a atrage și reține cei mai buni oameni.

În data de 6 februarie 2019, am anunțat o majorare a capitalului, care va servi drept instrument de implementare a Stock Option Plan—ului aprobat de AGA Bittnet în aprilie 2016. Suntem încântați să menționăm că aceasta este pentru prima dată în istoria pieței de capital românești, când un SOP al unei companii listate este realizat printr-o majorare de capital și nu prin răscumpărarea acțiunilor din piață și sperăm că în anii următori și alte companii antreprenoriale listate pe BVB ne vor urma exemplul. Tot în 2019 va avea loc (foarte probabil) o nouă majorare de capital – în luna iulie – pentru finalizarea celei de-a doua ediții a planului de recompensare a angajaților cheie ai Bittnet – SOP2017.

Revenind la subiectul activității noastre de M&A, toate cele trei investiții pe care le-am finalizat în 2018 se pliază perfect pe domeniile de activitate ale grupului Bittnet - educație și tehnologie - și vizează consolidarea poziției noastre atât pe piețele locale cât și pe cele internaționale. Când vorbim despre educație sau mai degrabă despre tehnologia educației, este esențial să subliniem că în Europa sunt cheltuite în fiecare an aproximativ 100 de miliarde de euro pe programe de training. Bittnet a început ca o companie specializată în furnizarea de cursuri IT și, de-a lungul anilor, a devenit lider în acest domeniu în România. Am profitat de această poziție de lider pe piața românească de training în IT, dar am înțeles și faptul că pentru a rămâne lider și pentru a continua să ne construim poziția, trebuie să furnizăm constant soluții noi clienților noștri. Investiția noastră în Equatorial își propune să servească exact acestor scopuri și este în concordanță cu strategia de creștere a Grupului nostru pentru 2018-2020, în domeniul educației. Pe măsură ce tehnologia evoluează, la fel evoluează și modul în care adulții



învață. Cu Equatorial parte din grupul Bittnet, ne vom lărgi portofoliul de educație cu produse proprii, inovatoare și orientate spre viitor și care le vor aduce cu siguranță o diferență pozitivă clienților noștri.

Pentru partea tehnologică, obiectivul companiei Dendrio este de a deveni lider al pieței de integrare multi-cloud hibrid din România și din străinătate, oferind soluții cuprinzătoare și complexe (de la cablare structurată, infrastructură de rețea, servere și PC-uri, wireless, teleconferințe, sisteme de operare, antivirus, implementare sisteme ERP) găzduite atât local cât și în infrastructuri hibride de cloud. Portofoliul Elian completează perfect serviciile de IT cât și portofoliul de soluții securizate de cloud hibrid a Dendrio. Tipologia proiectelor pe care am colaborat cu Elian în cursul ultimilor 3 ani este aceeași cu cea a strategiei pe care se concentrează Dendrio pentru anii 2018-2020: proiecte la cheie, de soluții IT cu valoare adăugată mare, livrate în regim as-a-service, cu infrastructuri hibride on premise și in the cloud, care asigură scalabilitate și reziliență, în condiții de costuri similare sau mai mici. Cu Elian Solutions, partener Gold Certificate Microsoft în România pentru integrarea sistemelor ERP bazate pe tehnologia Microsoft NAV, grupul nostru își întărește poziția competitivă adăugând o a treia certificare Gold în portofoliu, alături de certificările Cisco Gold Partner și Microsoft Gold (Cloud Platform & Cloud Productivity).

Pe de altă parte, integrarea diviziei IT&C a Crescendo International în Dendrio ne va ajuta să consolidăm în continuare poziția în România, să intrăm pe piețele externe și să ne extindem capacitatea de livrare la nivelul Europei Centrale și de Est. Ca urmare a fuziunii, Dendrio beneficiază de o structură stabilă de afaceri, de resurse de personal extinse, precum și de un portofoliu lărgit de clienți, produse și servicii. Datorită investiției în activitatea de integrare IT&C a Crescendo, estimăm că, până la sfârșitul anului 2019, grupul Bittnet va ajunge la 120 milioane de lei în venituri consolidate, depășind obiectivul de 100 milioane de lei pentru anul 2020 pe care l-am setat anul trecut.

Am spus de câțiva ani că piața de IT&C trebuie să se consolideze, iar în 2017 și 2018 am fost activi în acest sens. Trendul a fost recunoscut și prin existența unor tranzacții majore în piața românească – ne referim aici la achiziția Brinel de către SNEF și achiziția SoftVision de către Cognizant – un gigant la nivel mondial. Noi credem că și piața serviciilor IT trebuie să urmeze aceleași tendințe care caracterizează întreaga economie globală – în cazul de față cele mai relevante fiind consolidarea și ‘uberizarea’ - transformarea în platforme și în economie de tip ‘gig economy’.

Aceste două tendințe aparent contradictorii au apărut și continuă să existe datorită unui scop comun, și a unei tendințe de evoluție naturală la nivel uman, a societății: nevoia de calitate. Această nevoie ia mai multe forme – pentru clienți, nevoia de calitate îmbracă două aspecte: livrarea la timp și în buget, așa cum spune Jeff Bezos “nu există client care să nu prefere “mai repede” și “mai ieftin”, a unor soluții funcționale, care să asigure productivitate, colaborare, mobilitate și securitate. În schimb, pentru personal – angajați sau în viitor freelanceri – nevoia de calitate îmbracă două aspecte ce încă par contradictorii: nevoia de siguranță versus nevoia de libertate – de a-ți alege cum să îți umpli timpul, de a-ți selecta proiectele cu care vrei să fii asociat, de a avea timp liber pentru tine și pentru cei dragi, în condițiile în care ai și bani să finanțezi acele momente.

Pe măsură ce tot mai mulți oameni înțeleg că siguranța / securitatea vine din independență (contractuală și financiară), iar clienții înțeleg valoarea de a plăti doar ce consumă, evoluția către platforme și ‘gig economy’ este pe un drum fără întoarcere. Jucătorii care vor înțelege asta și se vor consolida pentru a fi *first movers* în această direcție au șansa mai mare să fie ‘câștigătorii’ acestui nou mega-val. Credem că platforma pe care am construit-o până acum este bine poziționată pentru a fi unul din nucleele acestei consolidări – cel puțin la nivel național și regional.

O mențiune importantă legată de finalul anului 2018 este faptul că am reușit să identificăm soluția tehnică pentru a rezolva unul din elementele de risc pe care compania l-a avut în ultimii 4 ani. Este vorba despre faptul că anterior anului 2019, marca „bittnet” nu era deținută de companie – situație istorică cu care am început călătoria de companie publică. În anii anteriori am promis acționarilor că vom căuta o soluție la această problemă, soluție care să nu impună costuri acționarilor minoritari, care au intrat în companie după 2015. În cursul anului 2018 am reușit acest deziderat – compania achiziționând marca de la deținătorul ei la valoarea de 5.87 milioane lei – conform unui raport de evaluare efectuat de un evaluator independent certificat. Fondatorii au preluat în nume personal datoria societății față de deținătorul mărcii – generând astfel costuri zero pentru societate (și pentru acționarii minoritari). Această operațiune, alături de finalizarea primului Stock Option Plan – cel votat de adunarea generală în aprilie 2016 – a generat o creștere a activelor grupului cu aproape 10 milioane lei. Dacă adăugăm și investiția în activitatea de integrare IT&C a Crescendo, activele imobilizate ale grupului au depășit valoarea de 20 milioane lei – eveniment semnificativ, ținând cont de istoricul de companie tip „asset light” specific domeniului IT.

În afară de livrarea rezultatelor financiare, rămânem dedicați să oferim cele mai înalte standarde de transparență și deschidere către investitorii noștri și suntem încântați că, în 2018, eforturile noastre în această privință au fost recunoscute de două ori - în primul rând de Bursa de Valori București, care în februarie 2019 a premiat Bittnet în cadrul Galei Premiilor pentru Piețele de Capital 2018 ne-a desemnat compania cu cea mai activă utilizare a instrumentelor oferite de piețele de capital și, în al doilea rând, de către juriul format din 35 de experți și profesioniști din piețele internaționale de capital, care ne-au acordat premiul pentru “Cel mai bun departament IR al unei societăți listate la bursă din Europa Centrală și de Est”.

Suntem onorați de aceste recunoașteri și extrem de mândri că suntem o companie de referință atât pe piața locală de capital cât și în regiune. Credem că acesta este un semn bun, în special înainte de transferul Bittnet către Piața Principală a Bursei de Valori București, aprobat de principiu de acționarii noștri în timpul AGEA din decembrie 2018. Ne așteptăm ca transferul oficial să aibă loc la sfârșitul acestui an, în funcție de condițiile specifice de pe piață, dar vom comunica mai multe detalii pe măsură ce vom începe pregătirea pentru acest eveniment semnificativ.

Doresc să închei această scrisoare cu o invitație către acționarii noștri, viitorii investitori, reprezentanții instituțiilor pieței de capital și jurnaliștilor - la a doua ediție a Zilei Investitorului Bittnet, care va avea loc pe 17 aprilie 2019. După succesul primei ediții de anul trecut, așteptăm să vă spunem bun venit și la acest eveniment pentru a vă împărtăși rezultatele, planurile și obiectivele noastre pentru perioada următoare. Sperăm că veți fi alături de noi într-un număr cât mai mare!

Mihai Logofatu
CEO Bittnet Group



I. Analiza activitatii societatii comerciale

Precizarea datei de infiintare a societatii comerciale;

Bittnet a fost înființată în anul 2007 de Mihai și Cristian Logofătu, ambii ocupând poziții de conducere în cadrul companiei. Încă de la începuturile sale, Bittnet s-a concentrat pe furnizarea de training IT și soluții de integrare, bazate pe tehnologiile liderilor de piață precum Cisco, Microsoft, Dell, Oracle, HP, VMware, Google, Amazon Web Services etc.

În februarie 2009, compania și-a schimbat statutul juridic în societate pe acțiuni (SA), în urma majorării capitalului social, utilizând profiturile generate în 2008. În 2012, compania a primit o primă infuzie de capital "din exterior" (investiție tip equity) de la business angel-ul Răzvan Căpățină, care este în continuare un acționar important al companiei.

Din martie 2015, Bittnet este listată pe piața AeRO a Bursei de Valori București, sub simbolul BNET. Bittnet a fost prima companie IT care s-a listat pe BVB, după o infuzie de 150.000 de euro în companie, primită de la fondul polonez Carpathia Capital SA în schimbul unei participații de 10%. Din acel moment, Bittnet folosește în mod activ mecanismele pieței de capital pentru a-și crește și dezvolta afacerea, plasând cu succes cinci emisiuni de obligațiuni în 2016, 2017, 2018 (de două ori) și 2019. În aproape patru ani de la listarea pe Bursa de Valori București, Bittnet a atras mai mult de 10 milioane EUR folosind mecanismele de finanțare a pieței de capital (obligațiuni corporative, capitalizarea profiturilor, majorări de capital etc.), o parte din capital fiind utilizată pentru alimentarea activităților de M&A. Din anul 2016, compania a urmat modelul de succes patentat al Băncii Transilvania, distribuind acționarilor profiturile acumulate sub formă de acțiuni gratuite și astfel, crescându-și constant capitalul social de-a lungul anilor.

În 2016, compania a creat un nou domeniu de competență prin introducerea serviciilor de consultanță și migrare în cloud. Ca rezultat, Bittnet a lansat o serie de acțiuni dedicate clienților strict pentru această gamă de servicii, care vizează un nou grup de clienți, cu un profil ușor diferit. Pe parcursul anului 2017, compania a continuat să investească în creșterea și diversificarea competențelor tehnice specifice AWS și Azure pentru a putea răspunde solicitărilor primite.

Am crezut mereu că piața IT din România trebuie consolidată. De aceea, în cursul anului 2017, am identificat prima oportunitate de a acționa în această direcție și am achiziționat GECAD NET de la antreprenorul Radu Georgescu. Procesul de achiziție și preluarea ulterioară au fost un succes deoarece, la sfârșitul anului 2017, GECAD a încheiat anul pe profit, pentru prima dată în 3 ani. În prima jumătate a anului 2018, GECAD Net a fost rebrânduit către Dendrio Solutions. Astăzi, Dendrio este singurul integrator de soluții hibrid "multi-cloud" din România, având o poziție consolidată ca și companie certificată de cei mai importanți furnizori de IT din lume, concentrându-se pe cloud și securitate informatică.

În aprilie 2018, Bittnet a adoptat structura grupului și a restructurat afacerea, care se bazează în prezent pe doi vectori cheie:

- Educație, care în prezent constă în segmentul de training IT unde Bittnet Training este lider de piață.
- Tehnologie, care este axat pe servicii de integrare IT, oferind soluții de integrare oferite anterior atât de Bittnet, cât și de Dendrio. Această activitate are un portofoliu partajat de produse, servicii și soluții și o echipă mai mare care va permite un volum mai mare de muncă, atât din punct de vedere tehnic, cât și din punct de vedere al vânzărilor.

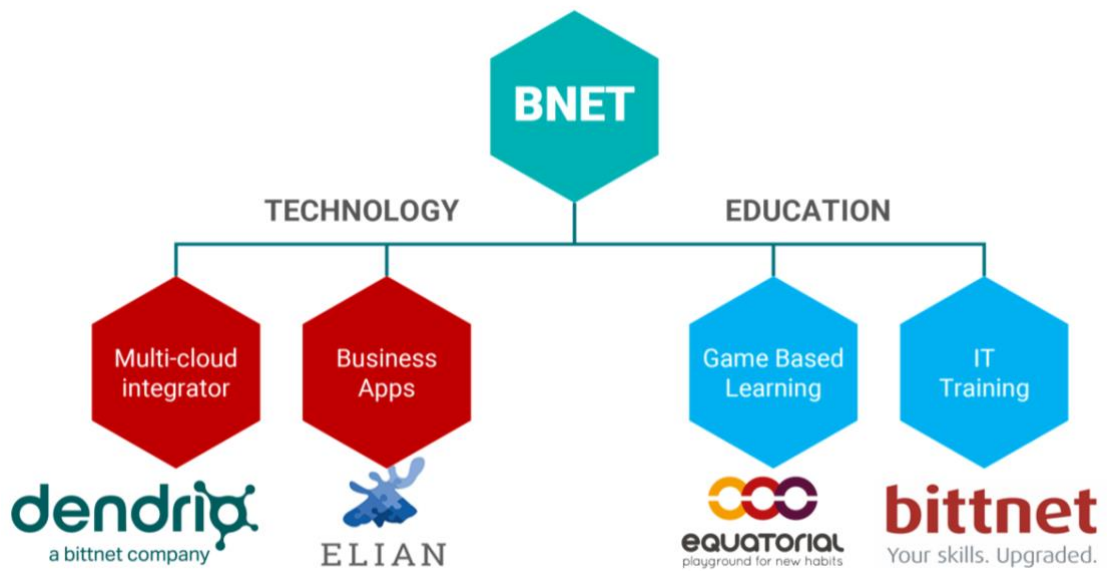
La scurt timp după anunțarea noii structuri, Bittnet a făcut două noi achiziții - un pachet majoritar de acțiuni în compania ce furnizează soluții ERP, Elian Solutions, precum și un pachet semnificativ în compania de învățare bazată pe jocuri, Equatorial Gaming. În urma achiziției, activitățile Equatorial au fost integrate în divizia "Educație", în timp ce Elian a completat oferta de servicii de integrare IT prin adăugarea de soluții ERP în portofoliul grupului. În decembrie 2018, Bittnet a achiziționat activitatea de integrare IT&C a Crescendo International SRL, o companie cu 25 de ani de experiență în România și pe piețele externe. Divizia IT&C a companiei Crescendo a fost integrată în Dendrio și, ca urmare a fuziunii, compania beneficiază de o structură de afaceri mai stabilă, de resurse extinse de personal, precum și de un portofoliu extins de clienți, produse și servicii.

Astăzi, grupul Bittnet are două divizii cheie, educație și tehnologie. Compania are peste 120 de angajați și colaboratori, care lucrează pentru una dintre cele 4 companii incluse în grup.

Descrierea activitatii de baza a societatii comerciale - structura grupului

În urma proceselor repetate de achiziții din ultimii doi ani, Bittnet Group a trecut printr-o dezvoltare majoră – de la o companie singulară cu activitate în două domenii cheie (Educație și Tehnologie) către un grup de companii ce include mai multe organizații ce activează în aceleași două arii de interes.





DIVIZIA DE EDUCAȚIE, condusă de Dan Berceanu, Vicepreședinte pentru Educație în cadrul Bittnet Group**I. Bittnet Training – CUI 21181848**

- Structură acționariat: din punct de vedere juridic, este vorba despre Bittnet Systems SA – compania „mamă” listată la bursă, păstrează pentru moment și în viitor activitatea de training IT, care ne-a consacrat.
- Responsabil: Dan Berceanu – VP of Education
- Număr de angajați/colaboratori: 45
- Venituri 2018: RON 26.480 mii, creștere cu 21% față de 2017⁵
- Profit net 2018: RON 3.676 mii, în creștere cu 131% față de 2017
- Website: www.bittnet.ro sau <https://bittnet.training>

Bittnet Training este liderul pieței de instruire IT din România, cu aproape 20 ani de experiență și cea mai mare echipă de traineri din România. De-a lungul anilor, compania a livrat mai mult de 50.000 de ore de training IT și are în prezent una dintre cele mai cuprinzătoare și actualizate curricule din regiunea CEE. Trainingurile oferite de Bittnet permit accesul experților la tehnologie prin predarea competențelor IT, de la cele de bază (de ex.: Microsoft Office Suite) până la cele mai avansate (Cloud, DevOps, Cybersecurity). Portofoliul de business training conține management de proiect, managementul serviciilor IT, business intelligence, CRM, ERP, Agile etc.

Bittnet este certificat ca centru de training autorizat de către cei mai mari producători de tehnologie la nivel mondial, oferind cel mai mare portofoliul de training din piața românească: Cisco, Microsoft, Amazon Web Services, Oracle, ITIL, Citrix, etc. Prin parteneriatele la nivel european (LLPA – Asociația celor mai importante centre de training din lume), Global Knowledge, etc Bittnet oferă un portofoliu de peste 1000 titluri de cursuri oficiale, extinzând astfel portofoliul de venditori cu nume precum VMWare, IBM, RedHat, etc.

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

Având posibilitatea de a livra cursuri atât în română cât și în engleză, compania operează într-un parteneriat strategic cu Global Knowledge, liderul mondial al pieței de training IT. Începând cu 2016, Bittnet s-a alăturat celei mai mari asociații de parteneri de training Microsoft – LLPA.

⁵ Cifra de afaceri companiei Bittnet Systems SA în 2018 au fost de 19 milioane lei, și venituri de 26.5 milioane lei. În plus față de activitatea de training IT, Bittnet a înregistrat și venituri din integrare și cloud, care sunt alocate dpdv operational liniei de business reprezentată de Dendrio. Strict pentru activitatea de training IT cifra de afaceri a fost de 8.28 milioane lei, în creștere cu 3% față de 2017.



II. Equatorial Gaming SA – CUI 30582237

- Structură acționariat: 24,9989% Bittnet SA, cu opțiune de creștere la 45% - restul – fondatorii.
- Responsabil: Diana Rosetka, Managing Partner
- Număr de angajați/colaboratori: 15
- Venituri 2018: 3.218 mii lei, o creștere de 4 ori față de 2017
- Profit net 2018: RON 217 lei față de o pierdere de 83 mii de lei în 2017. Evoluția pozitivă a rezultatelor financiare a fost ajutată de transferul de business față de entitatea pe care echipa își desfășura anterior activitatea – United Business Dynamics. Dacă analizăm “consolidat” rezultatele financiare, Equatorial a înregistrat o creștere de 11% a cifrei de afaceri. De menționat că Equatorial plătește o dobândă de 9% anual către Bittnet pentru un împrumut convertibil în valoare de 1.05 milioane lei.
- Website: www.equatorial.ro, www.vrunners.com www.equatorialmarathon.ro

Equatorial, companie de tip *game-based learning* este specializată în furnizarea programelor de formare și consultanță transformatoare la nivel individual, de echipă și organizațional în România și în străinătate. În 2015, compania a inventat și lansat Equatorial Marathon, un joc de realitate virtuală alternativă (Alternate Reality Game) pentru corporații, care mărește gradul de implicare și stimulează schimbările comportamentale ale angajaților. Produsul este disponibil 24/7, pe dispozitive multiple și este utilizat pentru proiecte de învățare, conferințe și studii academice în România, Polonia, Italia și Franța.

Astfel, societățile pot lansa cu ajutorul platformei Equatorial Marathon acțiuni de îmbunătățire a mediului de lucru, care urmează parabola unui joc de-a maratonul. Angajații devin „alergători” într-un maraton virtual, câștigând puncte (metri) și consumând calorii pe măsură ce îndeplinesc în viață reală sarcini construite de consultanții Equatorial și departamentele de HR ale clienților, sarcini ce urmăresc să obțină anumite rezultate dezirabile pentru angajator, cum ar fi:

- Creșterea interacțiunii, engagementului și colaborării între departamente;
- Creșterea performanței echipei de vânzări;
- Dezvoltarea managerilor și liderilor din organizație;
- Creșterea numărului de ore de studiu individual al unor subiecte relevante pentru industrie.

Platforma Equatorial Maraton a fost testată și confirmată de 28 de societăți și peste 2500 de participanți în perioada 2015 - 2017, inclusiv de către Emitent în anul 2015. Pornind de la succesul platformei web Equatorial Marathon, Equatorial a decis să dezvolte noi produse de învățare bazată pe joc, începând cu o platformă pentru mobil – VRUNNERS. Această platformă pornește de la lecțiile învățate cu platforma Marathon, și face trecerea către mediul preferat de consum al tehnologiei din prezent: dispozitivele mobile. Din punct de vedere operațional, anul 2018 a fost unul bun pentru Equatorial:

- Am câștigat premii la Gala Premiilor de Excelență în HR din aprilie;
- Am gamificat evenimentul Cariere (HR Play Tech) pentru al 4-lea an consecutiv, am gamificat Summit-ul LLPA de la Bordeaux;
- Am gamificat Masterul de HR de la ASE pentru al 3-lea an consecutiv;
- Am securizat un contract cu Raiffeisen Bank în valoare de 150.000 euro care va finanța lansarea
- jocului Catalizator (joc de business acumen și intraprenoriat) pe care îl vom putea vindeși altor companii începând cu octombrie 2019;
- Am câștigat un proiect UE împreună cu Renault în valoare de 75.000 euro;
- Am semnat extinderea proiectului inter-companii Engie-Renault-BRD cu o nouă serie de cursanți și în 2019, proiect în valoare de 40.000 euro

DIVIZIA DE TEHNOLOGIE, condusă de Cristian Herghelegiu, Vicepreședinte pentru Tehnologie în cadrul Bittnet Group

III. Dendrio Solutions SRL - CUI 11973883

- Structură acționariat: 100% Bittnet SA
- Responsabil: Cristian Herghelegiu, CEO
- Număr de angajați/colaboratori: 45
- Venituri 2018: RON 27.750 mii6, în creștere cu 28% față de 2017
- Profit net 2018: 1.131 mii lei, în creștere de peste 5 ori față de 2017
- Website: www.dendrio.com

⁶ Dacă analizăm dpdv operational al alocării veniturilor pe tip de activitate – integrarea IT&C și cloudul au totalizat în 2018 39 milioane lei, cu 4 mai mult decât în 2017. O parte din aceste venituri au fost realizate de societatea Bittnet Systems SA.

Soluțiile IT furnizate de Dendrio includ: servicii de consultanță generală, servicii de evaluare IT, servicii de implementare și migrare, servicii de întreținere și suport, servicii de optimizare a infrastructurii și servicii de training IT. Compania este singurul integrator de tip "hibrid multi-cloud" din România, consolidând poziția sa de companie certificată de către cei mai importanți furnizori IT din lume, concentrându-se pe cloud și cybersecurity. Începând cu data de 31 decembrie 2018, Dendrio include și divizia IT&C a Crescendo Internațional SRL, care a fost achiziționată de Bittnet Group în T4 2018.

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

- Infrastructura de rețea (routing, switching, Wi-Fi, optimization, consultanță);
- Cybersecurity (securitatea de rețea, securitate pentru data center, securitate pentru dispozitivele utilizatorilor, IPS, Advanced Malware Protection, Next Generation Firewall, securitate pentru e-mail și Web);
- Managementul rețelelor (monitorizare și alertare, management centralizat, analiza traficului);
- Migrarea și servicii de tip cloud (cloud privat, public și hibrid, trecerea de la o versiune la o alta, migrare și relocalizare pas cu pas);
- Virtualizare și data center (computing, stocare, rețelistică, backup, platforme de virtualizare, VDI);
- Mobilitatea angajaților, inclusiv Bring Your Own Device – BYOD;
- Comunicații și colaborare centralizată (telefonie IP, DECT phones, mesagerie instantă, prezență on-line, conferințe web);
- Conferințe video, inclusiv teleprezență (pentru desktop-uri, pentru sală administrativă, camere de conferință, smartphones, tablete, notebook-uri și stații de lucru, integrare cu smartboards);
- Licențe de software (Microsoft, Adobe, Cisco, Bitdefender, Dell, VMware, Veeam);
- Servicii de mentenanță și suport.

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

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

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

- 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 Cloud Partner
- Microsoft Gold Partner
- Dell SonicWall Preferred Partner
- Citrix Silver Solution Advisor
- Google Apps Authorized Reseller
- Oracle Silver Partner
- Jabra Registered Partner
- Veeam System Integrator
- 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



IV. Elian Solutions SRL – CUI 23037351

- Structură acționariat: 51.0082% Bittnet SA, restul împartit egal între fondatori
- Responsabil: Iulian Motoi, CEO
- Număr de angajați/colaboratori: 15
- Venituri 2018: RON 3.983 mii, creștere cu 10% față de 2017
- Profit net: RON 188 mii, creștere cu 75% față de 2017
- În 2018, în premieră, Elian a început să presteze servicii și să livreze soluții la export – pentru clienți din 4 țări: Bulgaria, Croația, Germania și SUA
- Website: www.elian-solutions.ro

Elian Solutions este specializată în furnizarea de servicii de implementare pentru soluții ERP (Enterprise Resource Planning), Microsoft Dynamics NAV. Elian este singurul partener ce deține un Gold Certificate pentru această soluție de la Microsoft în România. Soluția implementată de Elian le permite companiilor să cunoască situația stocurilor, a creanțelor și a datoriilor, să poată previziona, inter alia cash-flow-ul, să urmărească producția, centrele de cost și multe altele.

În cazul Elian, echipa lucrează la finalizarea procesului de localizare pentru România a versiunii viitoare de ERP integrat a Microsoft – „Microsoft Dynamics 365 Business Central”, care va fi lansat în martie 2019 de către Microsoft. Se intenționează că, până în prima parte a anului 2019, Elian să obțină de la Microsoft certificarea soluției de localizare a Dynamics 365 Business Central.

Descrierea oricarei fuziuni sau reorganizari semnificative a societății comerciale, ale filialelor sale sau ale societăților controlate, în timpul exercitiului financiar

Societatea nu a trecut până în anul 2016 prin nicio fuziune sau reorganizare. Începând cu septembrie 2017, ca urmare a aprobării Adunării Generale din 26 aprilie 2017, Societatea a achiziționat integral compania GECAD NET - CUI RO11973883. Achiziția a fost realizată în 2 etape, prin participarea la majorarea capitalului social al GECAD NET urmata de transferul tuturor partilor sociale, finanțată printr-o emisiune de obligațiuni (BNET22).

În cursul anului 2018, Gecad Net SRL a trecut printr-un proces de rebranding, fiind cunoscut astăzi în piața IT sub noul nume Dendrio.

În cursul anului 2018 Adunarea Generală a Acționarilor a aprobat investiția în compania Elian Solutions – CUI (23037351) - Bittnet achiziționând o participație majoritară printr-un proces în 3 etape, finalizat în Septembrie 2018. Tot în Aprilie 2018, AGA a aprobat și investiția în Equatorial Gaming SA – Bittnet devenind acționar cu o participație de puțin sub 25%, cu opțiunea de a crește la 45% - operațiune finalizată tot în Q3 2018.

La finalul anului 2018, compania Dendrio Solutions – detinută integral de Bittnet – a preluat activitatea de integrare IT&C de la Crescendo International – un transfer de afacere evaluat la 10.9 milioane lei.

Descrierea achizițiilor și/sau instrăinărilor de active

În cursul anului 2018, Emitentul a realizat următoarele achiziții de active:

- 51% din partile sociale ale Elian Solutions SRL
- 25% din acțiunile Equatorial Gaming SA
- Marca bittnet de la detinatorul ei

De asemenea, Dendrio Solutions a realizat următoarea achiziție semnificativă de active:

- Business transfer de la Crescendo International SRL
 - active imobilizate 1.5 milioane lei,
 - fond de comerț: 9.4 milioane lei

În cursul anului financiar 2018 nu au fost instrăinate active.



Descrierea principalelor rezultate ale evaluării activității societății.

1.1. Elemente de evaluare generală

Rezultatele financiare ale companiei confirmă abordarea managementului cu privire la modelul de “creștere accelerată”. Numerele de mai jos sunt exprimate în mii de RON: În cursul anului 2018, și în continuarea activității, linia de afaceri “Integrare IT” va fi mutată integral către compania Dendrio Solutions, generând deci o scădere a cifrelor individuale ale companiei Bittnet Systems SA. De aceea considerăm ca este mai relevant la acest moment să prezentăm rezultatele consolidate la nivel de grup.

	2017 Individual Bittnet	2018 Individual Bittnet	2017 Consolidat	2018 Consolidat	FY18 / FY17
Venituri Totale, din care	22,003	26,996	43,675	57,030	30.58%
Venituri legate de marca		5,895		5,895	
Cifra de Afaceri, din care	21,745	19,887	43,307	51,147	18.10%
Integrare IT	12,034	11,048	33,338	40,053	20.14%
Training IT	8,063	8,280	8,078	8,280	2.50%
Cloud	1,603	1,440	1,603	2,557	59.51%
COGS Total	-11,600	-16,027	-32,190	-38,029	18.14%
Costuri Indirecte	-7,323	-5,058	-8,498	-11,762	38.41%
Profit Operational	2,822	-295	3,028	1,344	-55.61%
Dobânzi	-832	-1,156	-851	-1,256	47.59%
Amortizarea	-82	-66	-99	-180	81.82%
Profit Brut	1,908	4,213	2,078	5,803	179.26%
Impozit Profit	-318	-538	-318	-794	149.69%
Profit Net	1,590	3,676	1,760	5,009	184.60%
Ajustari Interese Minoritare			-194	-112	
Profit Participatii Minoritare				116	
Profit Atribuibil Actionarilor			1,566	5,013	220.13%

Rezultatele financiare confirmă abordarea managementului cu privire la modul de funcționare a companiei, pornind de la specificul afacerii. Activăm într-un domeniu bazat pe cunoștințe, ceea ce necesită o echipă numeroasă și experimentată de profesioniști, atât în departamentele de vânzări, operațiuni, cât și în domeniul tehnic. Acest model de business conduce la o structură ridicată a costurilor fixe. Pe de altă parte, odată ce marja brută generată de companie depășește costurile fixe, marja generată ulterior devine automat profit. Din acest motiv, compania urmărește în continuare modelul de “creștere accelerată”.

O particularitate suplimentară, ce rezultă atât din ciclicitatea businessului cât și din structura de costuri fixe mare, este concentrarea a profitului în trimestrul 4 (odată cu înregistrarea celor mai mari venituri). Aceasta particularitate prezintă riscul ca o sumă de întâzieri în procesul de vânzare (întâzieri în procesul de închidere a proiectelor) sau a proceselor de livrare să genereze imposibilitatea recunoașterii unor venituri într-un anume an fiscal, ceea ce poate afecta negativ rezultatul financiar (profitul companiei). În 2018 s-a repetat situația din 2014, în care clienții au întârziat (posibil ca în mod intenționat) plasarea comenzilor, astfel încât să nu își înregistreze costurile în anul fiscal 2018. Aceste proiecte nu au fost ‘pierdute’, ci doar amânate pentru primul trimestru al anului 2019. La scara istorică, aceste acțiuni nu influențează situația companiei pe termen mediu, ci doar au avut efect asupra vânzărilor totale generate de proiectele închise până la 31.12.2018. Pe de altă

parte, intrucat livrarea acestor proiecte negociate in 2018 a inceput din ianuarie 2019, va genera o imbunatatire semnificativa din punct de vedere al asigurarii unei stabilitati a profitabilitatii si a cash-flow-ului pentru trimestrul 1 al anului 2019..

Avem intenția de a urmări aceeași strategie de creștere și în 2019, bazându-ne pe cei trei piloni de creștere:

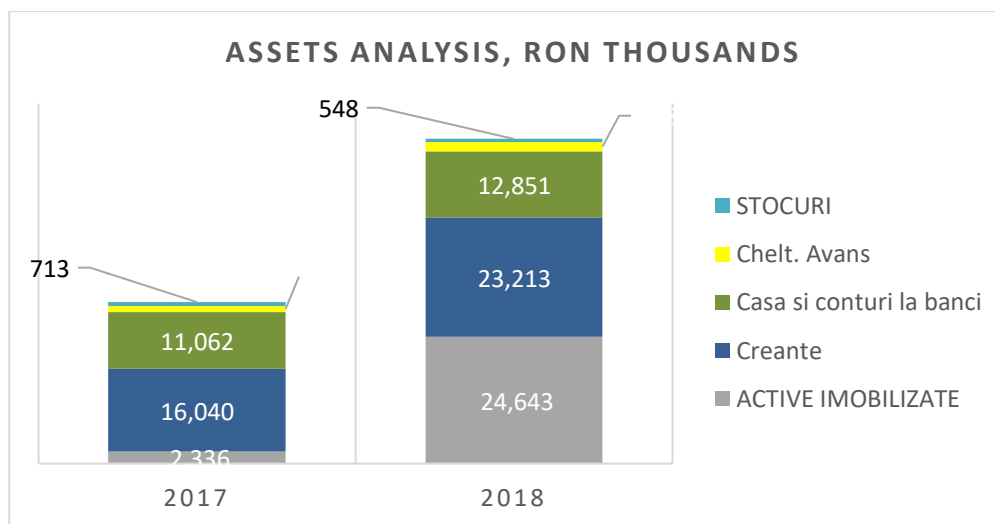
- € valorificarea trendurilor industriei : cloudul, securitatea cibernetică și “everything as a service”;
- € lărgirea portofoliului de produse: upsell și cross-sell, strategie alimentată puternic de investiția în transferul de afacere de la Crescendo, dar și de cele două investiții anterioare – Elian și Equatorial;
- € valorificarea trendului de ‘uberizare’ a serviciilor la nivel mondial – urmărind să migram către un model de platformă de competență IT&C, atât pentru clienți cât și pentru furnizori, parteneri, freelanceri.

Serviciile de hybrid cloud vor continua să primească mai multă atenție din partea întregii echipe și dorim să livrăm și mai multe servicii legate de cloud în 2019, inclusiv livrări de tip “as a service”, bazate pe o infrastructură IT proprie sau închiriată, în loc de a vinde doar soluțiile hardware. Intenționăm să accelerăm migrarea spre o abordare de tipul “managed services”.

Analiza Active

În cursul anului 2018 activele consolidate ale grupului au crescut semnificativ de la 31.3 milioane lei la peste 63 milioane lei, pe fondul următoarelor evenimente semnificative:

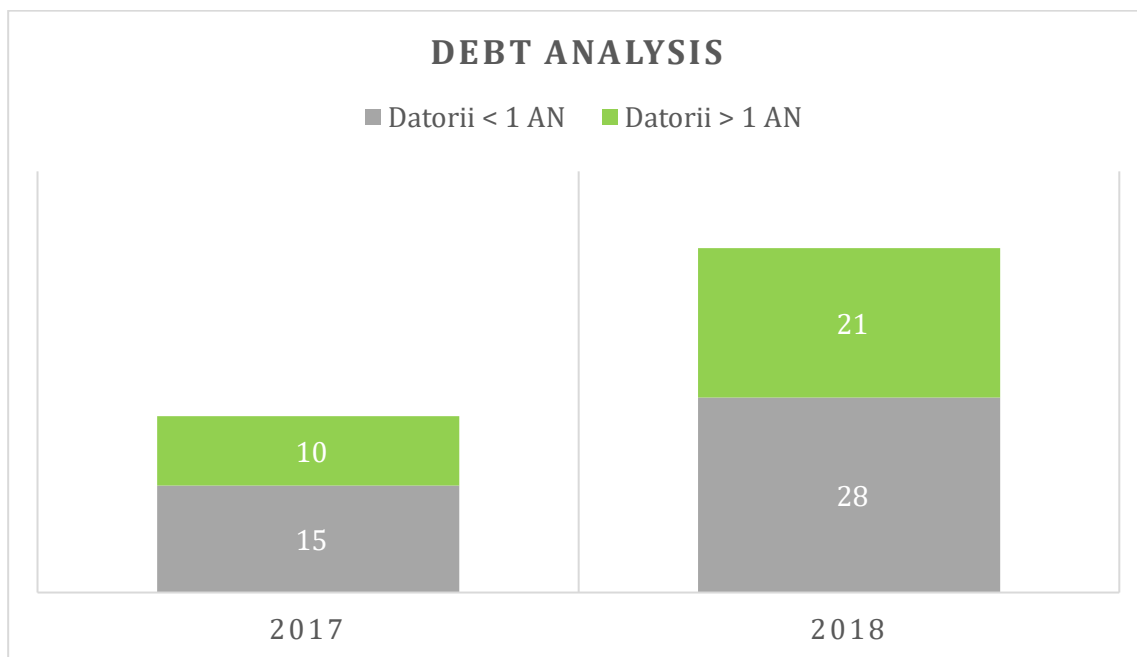
- Investiția Dendrio în activitatea de integrare IT&C a Crescendo – creștere de 1.53 milioane ron a active tangibile si 9.37 milioane lei a activelor intangibile
- Achiziția mărcii „bittnet” de către compania mama de la deținătorul ei – 5.8 milioane lei
- Capitalizarea valorii planului de incentivare cu opțiuni 2016-2017 – ce a generat majorarea de capital pornită de societate în februarie 2019 – 3.9 milioane lei
- Investiția Bittnet în părțile sociale ale Elian și Equatorial – 1.6 milioane lei
- Creșterea afacerilor, materializata in cresterea creantelor asupra clientilor : 7.3 milioane lei
- Creștere disponibilitati numerar : 1.8 milioane lei



Analiza Datorii

Compania a continuat să atragă surse de finanțare pe termen lung. În total datoriile consolidate ale grupului s-au dublat, atingând valoarea de 49 milioane lei. Ponderea datoriilor pe termen lung a crescut de la 39.% la 43% din total datorii – scadentele datoriilor fiind în 2022 și 2023. Cu alte cuvinte, compania are aceste sume la dispoziție timp de aproape 4 ani, la o rată de dobândă fixată la 9% în lei.





Cele două emisiuni de obligațiuni din cursul anului 2018 au atras un total de 14.4 milioane lei în cadrul poziției ‚datorii pe termen lung’. Sumele atrase au fost folosite pentru a finanța investiții pe termen mediu – achiziția liniei de business ‚Integrare IT&C” de la Crescendo International, și investițiile în Elian și Equatorial.

În cazul datoriilor pe termen scurt, ele au crescut ca urmare a următoarelor evenimente:

- Apropierea de scadența a unui credit bancar în valoare de 2.7 milioane lei (prelungit între timp pe o perioadă de 1 an, conform raportului curent publicat de societate în 13 februarie)
- Înregistrarea obligațiunilor BNET19 de la datorii pe termen lung la datorii pe termen scurt – 4.2 milioane lei. Dacă am fi înregistrat rambursarea anticipată în decembrie, procentul reprezentat de datoriile pe termen lung în cadrul total datorii ar fi crescut la 47% - situație înregistrată la data publicării prezentului raport.
- Înregistrarea datoriei față de deținătorii de opțiuni conform planului de incentivare SOP2016-2017 – 3.9 milioane lei – aceasta datorie a fost redusă în Q1 2019 prin majorarea de capital anunțată în raportul curent nr 10 / 2019 – întărind deci capitalul societății.

Despre Gradul de Îndatorare

O discuție apărută în întâlnirile cu potențiali investitori este gradul de îndatorare al companiei. Acesta poate fi calculat în mai multe feluri, dintre care reproducem 2 : „procentul de finanțare a activelor prin credit” și „împrumuturi nete raportat la capitaluri proprii”.

Abordarea „procent de finanțare a activelor prin credit” prezintă avantajul că este ușor de calculat, obținând un rezultat simplu și rapid. În cazul Bittnet, acest raport este de 78% (49 milioane lei împrumuturi versus 63 milioane lei active totale). Din păcate, acest raport nu surprinde un număr de nuanțe și poate adesea transmite un mesaj eronat. Astfel, în opinia noastră, faptul că această formulă ignoră duratele de disponibilitate a sumelor (scadențele creditelor), nediferențind între sumele de plată la o emisiune de obligațiuni de 10 milioane lei, realizată în 27 decembrie 2018 scadență în decembrie 2023 și facturile furnizorilor scadente în 15 ianuarie, este o caracteristică ce o face mai puțin utilă pentru înțelegerea situației financiare a unei companii.

Totodată, această formulă nu diferențiază între activele de tip ‚disponibilități bancare’ sau ‚acțiuni ale unei companii fiică’. Astfel, o companie cu capitaluri proprii de 1 milion lei și capital împrumutat de 1 milion lei, având toate sumele disponibile integral în conturi, figurează cu un grad de finanțare a activelor prin credit de 50%. În schimb o companie cu 1000 lei capitaluri proprii, creanțe de 1100 lei și cash zero figurează cu un grad de îndatorare de zero.

Opinia noastră este că, precum în orice altă formulă matematică sau economică, definiția termenilor, „ce includem în fiecare element din formula”, este foarte importantă, și schimbă semnificativ interpretarea.

La 30 decembrie 2018, grupul Bittnet avea următoarele datorii:

- Bănci - 9.2 milioane lei
- Emisiuni de obligațiuni - 23 milioane lei



- Furnizori - 10.85 milioane lei

Datoria comercială (sumele de plată către furnizori) era acoperită în proporție de 1.92:1 de sumele de încasat de la clienți, 20.9 milioane lei. Acest raport între sumele de încasat de la clienți și cele datorate furnizorilor ilustrează și rațiunea existenței și modul de folosire a finanțării bancare de către companie – plătim la timp sau în avans furnizorilor pentru a avea o reputație bună, și oferim termene de plată clienților pentru a câștiga proiecte.

Din punctul de vedere al duratei disponibilității sumelor împrumutate, finanțarea bancară este preponderent pe termen scurt – fiind menită să acopere necesarul de capital de lucru, ca și în cazul emisiunii de obligațiuni BNET19, în valoare de 4.2 milioane lei. În schimb, emisiunile de obligațiuni BNET22, BNET23, BNET23A dar și o parte mai mică a creditelor bancare sunt disponibile pe termen lung, 4 sau 5 ani în cazul emisiunilor de obligațiuni, însemnând un total de 25 milioane lei credite pe termen de 4 sau 5 ani.

Din punctul de vedere al folosirii, sumele atrase din emisiunile de obligațiuni BNET22, 23 și 23A au fost investite cu o țintă de recuperare de 5 ani în achizițiile implementate deja de grup: o participație de 100% în Dendrio, 51% în Elian și 25% în Equatorial. Investițiile în Elian și Equatorial, realizate în decursul semestrului doi din 2018, sunt încă la începutul perioadei de realizare, deci este prematur să tragem concluzii despre evoluția lor. Cu toate acestea, rezultatele obținute din preluarea Dendrio sunt promițătoare, conform datelor publicate în raportul grupului pe S1 2018 dar și a rezultatelor financiare la decembrie 2018, o creștere de peste 5 ori a profitului Dendrio.

Dacă analizăm gradul de îndatorare ținând cont de capitalurile proprii, compania neavând active tangibile semnificative astfel încât o analiză de genul să fie relevantă), gradul de acoperire al datoriei comerciale este de aproape 2:1 (clienți versus furnizori), iar raportul dintre capitalul împrumutat pe termen lung versus capitalul propriu este de aproximativ 1.51:1, ținând cont de sumele împrumutate pe termen lung și de capitalurile proprii în valoare de 14.1 milioane lei.

Atenție! Rapoartele de mai sus nu țin cont de 'împrumuturile nete', adică în calculele anterioare este ignorată poziția de disponibilități numerar, în valoare de 12.85 milioane lei de la 30 decembrie 2018. Dacă am reduce la zero această sumă (o decizie foarte puțin înțeleaptă), am putea fie elimina complet finanțarea bancară fie am putea rambursa anticipat (cu 4 ani mai devreme!) jumătate din emisiunile de obligațiuni. Considerăm însă că pentru o companie în dezvoltare rapidă, existența unei poziții de numerar solide este esențială pentru a asigura o bază stabilă de unde să continuăm să construim povestea de creștere.

În acest context, considerăm că noua dimensiune a grupului poate susține migrarea către Piața Principală a Bursei de Valori București, operațiune care poate fi dusă la îndeplinire cu o atragere de capital, efectuată fie prin oferta publică secundară (SPO), fie printr-o listare tehnică, urmată de o majorare de capital similară cu cele realizate până acum. În orice caz, considerăm o țintă realizabilă atragerea unei infuzii de capital de 7-12 milioane lei prin acest proces, ceea ce ar coborî sub 1:1 raportul de capital împrumutat versus capitaluri proprii.

Capitaluri proprii

Pe perioada anului 2018, capitalurile proprii ale companiei au crescut cu mai mult de 2 ori, de la 6.25 milioane lei la 14.1 milioane lei. În continuare intenția managementului este de a capitaliza câștigurile prin distribuirea de acțiuni gratuite, pentru a întări baza de capital a companiei și a îmbunătăți stabilitatea financiară.

În Q1 2019, compania a efectuat o operațiune de majorare de capital cu creante (creanta detinută de persoanele cheie asupra societății) astfel încât capitalul propriu a crescut cu încă 3.9 milioane lei.

Cota de piata

Grupul Bittnet activează în două mari piețe în domeniul IT: training IT și integrare soluții IT.

Din cauza lipsei unor rapoarte independente privind piața de training IT din România, Compania se bazează pe propriile estimări în ceea ce privește cota sa de piață. Compania are cea mai extinsă, dar și cea mai aprofundată acoperire a pieței de training, prin detinerea unor resurse umane unice la nivel de expert. Bittnet se poziționează ca **lider de piață în zona de training IT**, justificând acest lucru prin următoarele:

- Activează în majoritatea segmentelor pieței de training;
- Nu se află în competiție cu aceiași concurenți pe mai mult de 2-3 segmente de piață;
- Este, fie liderul de piață, fie cel de-al doilea mare furnizor pe fiecare segment de piață. De exemplu, pentru trainingurile oficiale Cisco compania estimează o cota de piață de ±85%. Pe de altă parte, în ceea ce privește trainingurile Microsoft, compania detine o cota de piață de ±20% dintr-un total de 10 parteneri din România;
- Există segmente de piață pentru care Bittnet nu are competitori (exemplu: partener de training Amazon Web Services).



Concentrandu-ne asupra pietei de integrare (servicii profesionale IT) – deservita de Dendrio, gama larga de servicii pe care o ofera Emitentul face imposibila stabilirea procentului de cota de piata detinut. Conform studiului independent “Software and IT Services in Romania” realizat de Pierre Audoin Consultants la solicitarea ANIS - Asociatia Patronala a Industriei de Software si Servicii, piata romaneasca de IT avea o valoare de 3,08 miliarde euro in 2015 (cu 21% mai mult fata de 2014), aceasta fiind estimata pentru 2016 la 3,6 miliarde euro (o crestere de 17% fata de anul 2015):

Pornind de la estimarea pietei totale de IT (piata interna si servicii de outsourcing) la aproape 1 miliard euro in 2016, cota de piata a Companiei in zona de integrare solutii IT (hardware, software si servicii) este nesemnificativa, aceasta inregistrand o valoare de sub 1% din piata.

Trebuie avut, insa, in vedere la aceasta analiza de piata ca estimarile pentru piata totala de IT includ si cumpararile de echipamente de tip PC-uri, telefoane mobile, tablete, imprimante etc., atat de catre populatie, cat si de catre companii.



1.2. Evaluarea nivelului tehnic al societatii comerciale

Principalele piete de desfacere pentru fiecare produs sau serviciu si metodele de distributie

Principala piata de desfacere in 2018 pentru produsele si serviciile oferite de Bittnet a fost, ca si in anii precedenti, Romania, cu 85.5% din venituri rezultate din prestarea de servicii pentru clienti aflati pe teritoriul tarii. Ponderea de 14.5% venituri de la clienti din strainatate a inregistrat o crestere fata de 11% in 2017, dar aplicata pe o cifra de afaceri totala mai mare. În anul 2018, exporturile au crescut cu 136%, depasind 7 milioane lei, către 18 clienți din 15 țări:



De asemenea, o pondere relevanta in totalul veniturilor este obtinuta in urma parteneriatelor strategice construite cu jucatori din piata de IT si telecom care, aparent, pot fi priviti ca fiind competitori, dar prin intermediul carora am livrat servicii catre clientii finali ai acestora. Atitudinea generala a companiei dovedita prin transparenta totala, corectitudinea si respectarea angajamentelor fata de acesti parteneri a condus la o crestere naturala, organica a volumelor de business derulate prin acesti parteneri si ne determina sa afirmam ca in anii imediat urmatori modelele de parteneriate strategice si selectia atenta a acestora va reprezenta un pilon semnificativ de crestere.

Descrierea principalelor produse si servicii prestate

Bittnet Training

Intr-o economie in care educatia si cunostintele primeaza, educarea si pregatirea angajatilor reprezinta o investitie menita sa imbunatateasca atat performanta pe termen scurt, cat si succesul pe termen lung al unei organizatii.

Capitalul uman si proprietatea intelectuala sunt atribute care confera o diferentiere competitiva pentru companiile din toate domeniile. Valoarea unei companii care se bazeaza pe aceste cunostinte aprofundate si pe o calitate ridicata a capitalului uman este mult mai mare decat valoarea totala a activelor sale tangibile deoarece este evident faptul ca exista o valoare semnificativa a fortei de munca foarte bine instruita si cu inalte calificari, a practicilor de business, a proceselor, precum si a altor active intangibile.

Bittnet ofera un serviciu de training complet care porneste de la nevoia de business a clientilor, respectiv de crestere a valorii capitalului uman in cadrul unei organizatii. Bittnet identifica nevoile efective de training pornind de la diferenta dintre abilitatile curente si standardul dorit pentru un anumit tip rol, pentru care este necesara o realiniere in urma unor modificari organizationale, a aparitiei unor noi aplicatii IT sau ca urmare a introducerii unor noi oferte de servicii. Elaborarea planurilor de training si prioritizarea acestora sunt menite sa optimizeze bugetele de training, sa gestioneze in mod optim dezvoltarea angajatilor si evaluarea post training, avand la dispozitie metode clar definite de masurare a imbunatatirii performantei, justificandu-se in felul acesta investitia efectuata in training.

Bittnet ofera o paleta larga de cursuri IT. Fiecare astfel de curs este livrat in doua moduri flexibile: in forma intensiva (5 zile/saptamana, timp de 8 ore/zi) sau intr-un format mixt (in intalniri de 2/4/6 ore in functie de necesitatile clientului).

Fiecare participant la curs primește acces la un set de echipamente dedicat, acces la curriculum oficial, examinări online și offline.

Cel mai mare portofoliu de pe piață: portofoliul de training conține peste 1500 de cursuri. Din acest portofoliu, cele mai importante cursuri sunt pentru vendorii majori: Cisco, Microsoft, Microsoft Office, VMware, Linux, Oracle, Amazon Web Services, Citrix, IBM, ITIL, RedHat, Adobe, Avaya, EMC, HP, Juniper, SAP. Acest portofoliu acoperă numeroase subiecte de interes din domeniul IT, cum ar fi: pachetul Microsoft Office (Excel, Word, etc), Linux, rețelistică, programare, sisteme de operare, securitate cibernetică, telefonie, video, virtualizare, centre de date, stocare de date, baze de date, web design, etc.

Portofoliul de training pentru business cuprinde management de proiect, ITIL & managementul serviciilor IT, business intelligence, CRM, ERP, Agile, etc. Având capacitatea de a oferi training-uri atât în limba română, cât și în limba engleză, Compania operează într-un parteneriat strategic cu Global Knowledge, lider-ul mondial în training IT., cât și cu organizația LLPA - alianța celor mai mari și reprezentativi parteneri de training IT din Europa.

Equatorial Gaming

Equatorial a dezvoltat platforma web Maratonul Equatorial ce permite societăților să obțină rezultate remarcabile în zona de softskills, dezvoltare personală și dezvoltare departamentală sau colaborare interdepartamentală, aplicând conceptul de joc în viața reală cu recompense în platforma virtuală. Astfel, societățile pot lansa cu ajutorul platformei Equatorial Maraton acțiuni de îmbunătățire a mediului de lucru, care urmează parabola unui joc de-a maratonul. Angajații devin „alergători” într-un maraton virtual, câștigând puncte (metri) și consumând calorii pe măsură ce îndeplinesc în viața reală sarcini construite de consultanții Equatorial și departamentele de HR ale clienților, sarcini ce urmăresc să obțină anumite rezultate dezirabile pentru angajator, cum ar fi:

- Creșterea interacțiunii, engagementului și colaborării între departamente;
- Creșterea performanței echipei de vânzări;
- Dezvoltarea managerilor și liderilor din organizație;
- Creșterea numărului de ore de studiu individual al unor subiecte relevante pentru industrie.

Platforma Equatorial Maraton a fost testată și confirmată de 28 de societăți și peste 2500 de participanți în perioada 2015 - 2017, inclusiv de către Emitent în anul 2015.

Pornind de la succesul platformei web Equatorial Marathon, Equatorial a decis să dezvolte noi produse de învățare bazată pe joc, începând cu o platformă pentru mobil – VRUNNERS. Această platformă pornește de la lecțiile învățate cu platforma Marathon, și face trecerea către mediul preferat de consum al tehnologiei din prezent: dispozitivele mobile. Platforma VRUNNERS a fost dezvoltată în anul 2018, și va fi destinația sumelor investite de către Equatorial, în cele două versiuni – pentru companii și pentru indivizi. Ea a început să genereze rezultate financiare și operaționale din Q4 2018.



Dendrio Solutions

Infrastructura de retea

Infrastructura de retea se refera la resursele hardware si software ale unei intregi companii, resurse care permit conexiunea la internet, comunicatiile, operarea si gestionarea informatica a activitatii clientului. Infrastructura de retea ofera conectivitate si comunicatii cu retele externe precum Internetul, dar si conectivitate intre utilizatorii interni, procese, aplicatii sau servicii.

Infrastructura este prezenta in toate mediile IT ale unei companii. Intreaga infrastructura de retea este interconectata si poate fi utilizata pentru comunicatii interne, comunicatii externe sau ambele. O infrastructura de retea standard include partea de Hardware (routere, switch-uri, puncte de acces wireless, cabluri) si partea de Software (operatiuni si management, sisteme de operare, firewall, aplicatii de securitate, antivirus).

Securitatea retelei

Securizarea unei retele este un proces continuu datorita dezvoltarii si raspandirii atacurilor informatice, atat din interiorul, cat si din exteriorul retelei. Atacurile interne nu sunt intotdeauna intentionate, ele pot aparea in mod neintentionat prin exploatarea unei vulnerabilitati a retelei. Este important sa existe o politica de securitate a retelei si aceasta sa fie integrata cu toate elementele din retea.

Solutiile de securitate se concentreaza pe ceea ce se intampla inainte si in timpul unui atac informatic si pe masurile care vor fi luate dupa detectarea atacului. Avand in vedere faptul ca cei care se ocupa de aceste atacuri si hackerii au devenit din ce in ce mai sofisticati, nu mai poate fi vorba doar de prevenirea atacurilor cunoscute. Focusul a fost mutat pe detectarea si modul in care se raspunde la tipuri noi de atac, necunoscute pana atunci.

Dendrio ofera urmatoarele solutii de securitate a retelei:

- Firewalls;
- Senzori pentru detectarea si prevenirea atacurilor;
- Anti-spam si anti-virus;
- Preventia pierderilor de date (DLP)
- Sisteme de tip sandbox-ing
- Solutii de Retele Virtuale Private (VPN);
- Sisteme de control al accesului in retea;
- Managementul securitatii.

Solutii de Management al retelei

Funcitiile indeplinite in cadrul procesului de management al retelei includ: controlul, planificarea, alocarea, desfasurarea, coordonarea si monitorizarea resurselor unei retele, comutarea predeterminata a traficului pentru a incarca in mod echilibrat echipamentele de retea, autorizarea distributiei cheilor criptografice, gestionarea configurarii, managementul defectiunilor, managementul securitatii, managementul performantei, managementul latimii de banda si managementul conturilor de utilizator.

Datele pentru managementul retelei sunt colectate prin diverse metode, inclusiv agenti software instalati in infrastructura, agenti ce simuleaza tranzactii si inregistreaza activitatea, sau programe de tip "sniffer" care monitorizeaza utilizatorii reali. In trecut, managementul retelei consta in principal in a monitoriza daca dispozitivele erau functionale sau nu; in prezent, managementul performantei a devenit o parte cruciala a rolului echipei IT, ceea ce aduce o serie de provocari — in special pentru organizatiile globale.

Data center, virtualizare si cloud computing

Virtualizarea ofera organizatiilor IT o oportunitate importanta de a-si imbunatati managementul si automatizarea in cadrul unui data center. Pe masura ce organizatiile IT se confrunta cu cereri din ce in ce mai mari din partea de business in conditiile unor bugete restranse, automatizarea unor activitati ofera posibilitatea "de a face mai mult cu mai putine resurse" si cresterea in felul acesta a productivitatii personalului existent.

Solutiile pentru Data center implica partea de virtualizare (utilizarea unui software de gazduire, ce creeaza un mediu care sa simuleze un computer, *un echipament virtual*, pentru software-ul oaspete) cu scopul de a oferi flexibilitate (capacitatea de relocare a echipamentului virtual de la un hardware la altul si abilitatea de a mari sau micsoara resursele de hardware



disponibile pentru un server virtual) si capacitatea de a oferi cu usurinta noi servere virtuale (fara a fi nevoie de achizitia de resurse hardware).

Cloud computing (si migrarea catre cloud) inseamna utilizarea infrastructurii (fizice si logice) necesare pentru virtualizarea serverelor unui provider specializat in mediul online. Acest lucru difera de ideea originala a unui data center propriu / data room (private cloud) prin aceea ca platforma este detinuta de o terta parte, clientul utilizand doar functionalitatile acestui serviciu.

Bittnet ofera servicii de consultanta, design, implementare si mentenanta pentru crearea si operarea solutiilor de servere virtualizate, a propriilor data centere si migrarea catre solutii de tip cloud.

In cursul anului 2018 am crescut la peste 180 numarul proiectelor de tip "Cloud" asigurand astfel clientilor nostri un avantaj competitiv semnificativ: o infrastructura IT scalabila automat, cu costuri adaptate continuu la productie (venituri). Consideram ca acest trend va accelera in 2018 si ne va ajuta sa profitam de pozitia de *first-mover* pe care o avem.

Mobilitatea angajatilor companiilor incluzand "Bring your own device" - BYOD

Solutiile de mobilitate le permit angajatilor sa lucreze prin utilizarea oricarui dispozitiv conectat la internet, la orice ora si de oriunde, in conditii de maxima securitate. In felul acesta, afacerile clientului sunt flexibile si se adapteaza schimbarilor intr-un mod rapid.

Solutiile de mobilitate includ:

- Retele Wireless;
- Telefoane IP Soft;
- Access Virtual la Retelele Private - VPN;
- Lucrator de la distanta.

"Bring your own device" – BYOD – este un concept care permite angajatilor din companie accesul la datele companiei si la resursele acesteia folosind echipamente hardware ce le apartin (PC-uri, laptop-uri, telefoane mobile, tablete, etc.). Acest concept permite personalului sa isi indeplineasca activitatile ce tin de locul de munca de oriunde, la orice ora, insa, pe de alta parte, genereaza probleme de securitate (scurgeri de date). Din acest motiv, companiile au decis implementarea unor politici necesare pentru servicii de coordonare si implementare realizate de consultanti experimentati in securitatea retelei.

Dendrio ofera o gama completa de servicii de consultanta si implementare pentru conceptele mentionate mai sus.

Comunicatii unificate si colaborare

Comunicatiile unificate (UC) reprezinta integrarea in timp real a serviciilor de comunicatie a unei companii, cum ar fi mesageria instantana (chat), informatie legata de prezenta, voce (inclusiv telefonie prin IP), caracteristici de mobilitate (inclusiv mobilitate extinsa si contactarea cu un singur numar de telefon), conferinte audio, web si video, convergenta fixa-mobila (FMC), desktop sharing, data sharing, controlul apelurilor si recunoasterea vocii cu servicii de comunicatii care nu au loc in timp real precum mesageria unificata (casute de mesagerie vocala integrate cu e-mail, SMS si fax). Comunicatiile unificate nu reprezinta neaparat un singur produs, ci mai degraba un set de produse care ofera o interfata unificata pentru utilizator si o experienta, utilizandu-se instrumente multiple si diverse tipuri de media.

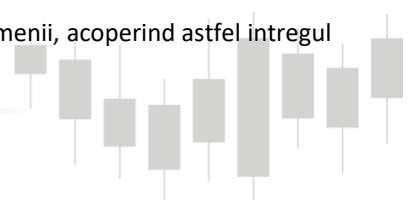
Intr-un sens mai larg, comunicatiile unificate pot sa cuprinda toate formele de comunicatii realizate prin intermediul unei retele, inclusiv forme de comunicatii cum ar fi Internet Protocol Television (IPTV) si comunicare prin panouri informative digitale, pe masura ce acestea devin o parte integrata a retelei de comunicatii.

Comunicatiile unificate permit unei persoane sa trimita un mesaj utilizand un mediu de comunicare si sa primeasca acelasi tip de comunicare intr-un mediu diferit. De exemplu, o persoana poate primi un mesaj vocal si poate alege sa-l acceseze utilizand email-ul sau telefonul mobil. Daca cel care trimite mesajul este online, potrivit informatiei legate de prezenta si accepta apelurile, raspunsul poate fi trimis imediat printr-un text, in timp real (chat) sau printr-un apel video. Altfel, acesta poate fi trimis ca un mesaj trimis ulterior (nu in timp real) si care poate fi accesat prin diferite modalitati.

Dendrio ofera servicii si solutii complete in domeniul Colaborarii si al Comunicatiilor Unificate. De exemplu: infiintarea unui call-center, cu inregistrarea convorbirilor, directionarea automata a apelurilor, auto logare, etc. Alte exemple includ infiintarea unor solutii automatizate de video-conferinta care sa functioneze ca si apeluri-video pentru companie, folosind canale de comunicatie securizate (criptate).

Licente Software

Compania ofera o paleta larga de licente software furnizate de liderii de piata din diverse domenii, acoperind astfel intregul spectru de programe pentru computer:



- Sisteme de operare (cum sunt Microsoft Windows 10 sau Microsoft Windows Server);
- Servere pentru Baze de Date (software Oracle, server Microsoft SQL);
- Software pentru virtualizare (VMware, Microsoft Hyper-V);
- Software pentru productivitate (Microsoft Office);
- Software pentru automatizarea vanzarilor (licente software Dynamics CRM);
- Software pentru Cloud (Google Apps, Microsoft Office 365, suita de productivitate Zoho).

Aceasta linie de business este o linie clasica, cu marje brute mici, dar care asigura o 'intrare' la clienti, o relatie de lunga durata (majoritatea licentelor se vand in prezent pe modele de tip 'subscriptie anuala') si o sansa de a pozitiona restul serviciilor conexe. Ca urmare, in cursul anului 2019 vom urmari o extindere a bazei de clienti in acest domeniu.

Servicii IT

Servicii de Consultanta

Dendrio ofera servicii de arhitectura (design), implementare si integrare ce acopera principalele domenii de comunicatii si tehnologia informatiei, precum si modalitati de livrare a acestor solutii care sa le permita clientilor sa-si planifice, sa-si construiasca solutii IT si sa-si optimizeze in felul acesta mediul IT.

Serviciile de consultanta identifica solutii de proiectare (design) pentru integrarea noilor tehnologii si pentru optimizarea mediului IT actual al clientului, in functie de strategia de dezvoltare a acestuia. Dendrio detine capabilitati extinse de arhitectura, de la retea, comunicatii si centre de date pana la utilizatorul final de putere de calcul, aplicatii, managementul serviciilor si securitate.

Serviciile de consultanta sunt procese care se desfasoara in mai multe etape:

Pregatire

Primul pas in orice proiect de infrastructura IT il reprezinta identificarea necesitatilor de afaceri ale clientului si a tehnologiilor disponibile pentru a indeplini aceste necesitati.

Design

Acest pas implica o evaluare a situatiei curente si oferirea de recomandari care sa implice noi solutii. Dendrio creioneaza arhitectura de retea si, daca este nevoie, realizeaza si o demonstratie pentru testarea functionalitatii acesteia. De asemenea, Dendrio ofera consiliere in alegerea celor mai bune solutii care sa indeplineasca cerintele atat din punct de vedere tehnic, cat si din punct de vedere financiar.

Planificare

Compania prezinta solutia propusa in detaliu, echipamentele care vor face parte din structura si configuratiile necesare, impreuna cu un plan de implementare si teste de acceptanta. De asemenea, in acest stadiu, Dendrio lucreaza impreuna cu clientul pentru elaborarea unui plan de actiune care cuprinde activitatile si responsabilitatile fiecarei parti, punctele de referinta si termenele limita ale proiectului.

Servicii de Implementare

Serviciile de implementare cuprind mai multe etape, dupa cum urmeaza:

Instalare, configurare, testare

In aceasta etapa, sunt cuprinse urmatoarele activitati: transportul echipamentului, instalarea fizica, configurarea functionalitatilor logice si testarea solutiei. Totul este testat fara a fi integrat in infrastructura existenta, pentru a evita eventualele daune care pot aparea. Dupa testarea functionalitatii sistemului, clientul trebuie sa valideze daca infrastructura functioneaza in mod corespunzator. Urmatorul pas este foarte important si este bazat pe informatiile colectate in cadrul pasilor anteriori – partea de training pentru personalul IT.

Operarea

Procesul de migrare catre noua solutie este un proces gradual cu scopul de a reduce timpii morti ai retelei si de a minimiza intreruperile de activitate ale angajatilor. In aceasta etapa, Compania va comunica in mod continuu cu angajatii clientului pentru a se asigura de functionarea permanenta a tuturor serviciilor si aplicatiilor utilizate de acestia.

Optimizarea



În această etapă, după ce noua soluție este implementată, se verifică dacă aceasta funcționează corect. Orice soluție implementată necesită o monitorizare constantă, dar și mentenanță, cu scopul de a identifica în mod proactiv erorile care pot apărea. Compania analizează și se ocupă de optimizarea diferitelor procese astfel încât să crească productivitatea angajaților clientului. Aceste îmbunătățiri ale proceselor sunt proiectate astfel încât să se adapteze și mai mult cerințelor rețelei clientului.

Servicii de Mentenanță și Suport

Echipa de intervenții a Companiei oferă suport on-site și off-site, incluzând aici înlocuirea de echipamente, actualizarea sistemelor și soluționarea tuturor problemelor acoperite prin contractul de suport agreed cu clientul. Pentru toate proiectele de implementare realizate, Dendrio oferă opțiunea de suport și mentenanță – ceea ce înseamnă că Dendrio garantează restabilirea funcționalității inițiale a soluției, folosind tehnici de backup.

Serviciile de suport sunt, de regulă, contracte recurente, ce oferă clientilor siguranță și confortul privind funcționalitatea rețelei sau a sistemelor în orice fel de situație. Aceasta înseamnă că Dendrio folosește cunoștințele experților pentru a putea reacționa la schimbările survenite în mediul IT al clientului și pentru a restabili funcționalitatea dorită, fie printr-o simplă înlocuire a părții de hardware, fie printr-o strategie mai avansată și prin operațiuni de refacere a configurației.

Elia Solutions

Soluțiile ERP permit societăților achizițoare să cunoască cu exactitate situația stocurilor, a creanțelor și datoriilor, să poată previziona cash-flow-ul, urmări producția, centrele de cost și multe altele. Managementul firmei poate avea astfel o imagine corectă și integrală asupra afacerii.

Microsoft Dynamics Nav (Navision) este un sistem ERP creat pentru firmele aflate în continuă dezvoltare, ce au nevoie de un sistem informațional capabil să crească odată cu ele, având mai multe module, pliate pe structurile funcționale ale unei întreprinderi. Mai jos sunt menționate pe scurt principalele funcționalități din cadrul fiecărui modul.

- a) Modulul de Management Financiar din Dynamics NAV (Navision) permite gestionarea financiar-contabilă a întreprinderii. El este „inima” sistemului, întrucât orice tranzacție din alt modul va avea în cele din urmă consecințe și în plan financiar. Modulul conține informații despre înregistrări contabile, mijloace fixe, conturi bancare, clienți și furnizori. Dintre funcționalitățile modului enumerăm:
- Parametrizarea conturilor contabile în planul de conturi. Pentru fiecare cont există informații despre soldul real și bugetat;
 - Vizualizarea soldurilor pentru o anumită perioadă;
 - Înregistrări contabile în orice monedă;
 - Definirea anului fiscal având ca dată de început orice dată dorită de utilizator și împărțirea lui în perioade fiscale;
 - Definirea bugetelor în ferestre de tip matrice pentru o zi, o săptămână, o lună, un trimestru, un an sau orice perioadă fiscală;
 - Definirea bugetelor pe centre de cost sau unitate de afacere;
 - Managementul conturilor bancare – permite gestiunea conturilor bancare ale organizației și diverse operațiuni cu conturi bancare;
 - Trasabilitate – pentru fiecare tranzacție se creează o urmărire, astfel încât și fluxurile de afaceri complexe devin transparente. Există un jurnal al schimbărilor ce conține modificările făcute de utilizatori asupra datelor. O listă cronologică a modificărilor asupra unui câmp dintr-o tabelă arată ce modificări au fost făcute și de către cine;
 - Înregistrarea inter-societăți – se creează înregistrări între societățile aflate în cadrul unui grup controlat de aceeași entitate legală;



- Taxa pe valoare adăugată și alte taxe utilizate – se utilizează grupuri de înregistrare astfel încât toate aceste taxe să se calculeze automat. Pentru TVA, se verifică corectitudinea numărului de înregistrare fiscală în funcție de țara și unicitatea acestui număr pentru clienți și furnizori;
 - Mijloace fixe – se definesc informații despre mijloace fixe și grupuri de mijloace fixe. Se pot defini un număr nelimitat de registre de amortizare pentru fiecare mijloc fix și una din metodele de amortizare: liniară, degresivă sau accelerată.
- b) Modulul de Vânzări și Marketing permite gestionarea proceselor de vânzare, de la emiterea ofertei de vânzare și până la emiterea facturii finale. Acesta permite gestionarea leadurilor (potențialii clienți) de la primul contact avut cu leadul până la generarea primei comenzi de vânzare.

Dintre funcționalitățile modului enumerăm:

- Posibilitatea livrărilor multiple și a facturărilor multiple din comanda de vânzare;
 - Procesarea flexibilă a încasărilor prin alegerea modului în care se aplică plățile clienților la facturile acestora;
 - Stabilirea unor politici complexe de discounturi și prețuri la nivel de client, articol sau combinația dintre acestea;
 - Posibilitatea de a stabili targeturi cantitativ-valoric privind volumul vânzărilor la nivel de client, articol, și urmărirea realizării acestora;
 - Managementul contactelor – permite definirea și întreținerea informațiilor generale despre societăți și persoane de contact;
 - Managementul oportunităților de vânzare și al echipei de vânzări;
 - Managementul documentelor prin jurnalul interacțiunilor, unde pot fi înregistrate interacțiunile cu contactele, cum ar fi apeluri telefonice, întâlniri, scrisori sau e-mail-uri. Dacă o interacțiune conține un document acesta poate fi salvat la nivel de contact și poate fi accesat ulterior;
 - Definirea segmentelor și campaniilor de marketing;
 - Integritate cu Microsoft Office Outlook (contacte, taskuri, întâlniri etc.).
- c) Modulul de Cumpărări și Datorii permite gestionarea relației cu furnizorii, începând de la înregistrarea ofertei de cumpărare și până la realizarea recepției și înregistrarea facturii finale. Totodată, el oferă instrumente pentru optimizarea stocurilor în corelație cu activitățile de producție și vânzare. Dintre funcționalitățile modului enumerăm:
- Posibilitatea realizării recepțiilor multiple și a facturărilor multiple din comanda de cumpărare;
 - Stabilirea unor politici complexe de discounturi și prețuri la nivel de furnizor, articol sau combinația dintre acestea;
 - Facilitează stabilirea unor politici de aprovizionare la nivel de articol, pe diverse criterii (stoc minim, cantitate minimă, reluare comandă, stoc maxim etc.) ținând cont totodată și de timpii de aprovizionare specifici fiecărui furnizor;
 - Permite înregistrarea unor cataloage de articole pe fiecare furnizor, cu codificarea de articol specifică furnizorului;
 - Poate sugera plățile către furnizori în funcție de diferite criterii (prioritate, dată de scadență, posibile reduceri la plată etc.);
 - Se poate stabili în sistem un flux de aprobări, astfel încât achizițiile ce depășesc un anumit prag valoric să nu poată fi operate fără o aprobare prealabilă;
 - Permite urmărirea cantitativ-valorică a achizițiilor dintr-o perioadă la nivel de articol și furnizor, corelată și cu o bugetare anterioară;
- d) Modulul Depozit permite gestionarea optimizată a stocurilor, în funcție și de caracteristicile fizice ale articolelor, în conformitate cu politicile de stocare stabilite de către utilizator. Este ideal pentru manipularea unui volum mare de articole. Dintre funcționalitățile modului enumerăm:



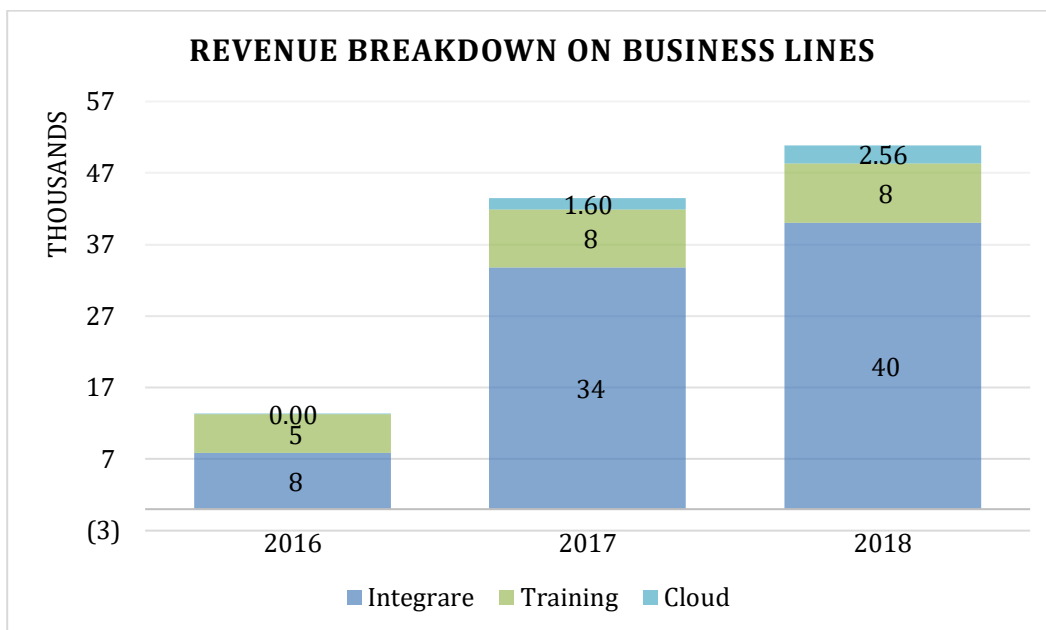
- Posibilitatea organizării depozitului pe zone de recepții, livrări și înmagazinări;
 - Zonele pot fi împărțite în compartimente (rânduri, rafturi etc.);
 - Se pot determina parametrii fizici ai fiecărui compartiment (greutate acceptată, volum etc.), precum și restricții privind tipologia compartimentului (de exemplu temperatura, cantități minime și maxime funcție de articol);
 - Se pot parametriza diferite reguli de înmagazinare, iar pe baza lor sistemul sugerează compartimentele optime privind înmagazinarea;
 - Propune lista de culegere (pick-list) pe baza căreia se realizează ridicarea articolelor pentru livrare;
 - Permite reorganizarea articolelor în depozit pentru optimizarea spațiului și a timpului de culegere (picking).
 - Permite reprovizionarea compartimentelor bazată pe cantități predefinite de maxim și minim;
 - Permite integrarea cu aparatele de scanare prin intermediul tehnologiei ADCS (Automated Data Capturing System).
- e) Modulul de Fabricație oferă o soluție completă pentru definirea, urmărirea și controlul proceselor de producție. El funcționează în strânsă corelație cu celelalte module (aprovizionare și vânzare) asigurând o abordare integrată a procesului de producție. Dintre funcționalitățile modului enumerăm:
- Permite definirea și gestionarea rețetelor de producție și a versiunilor acestora, a fișelor tehnologice și a capacităților de producție;
 - Permite crearea și gestionarea comenzilor de producție pe diferite stări de producție:
 1. Simulate – pentru departamentul de cercetare –dezvoltare;
 2. Planificate sau ferm planificate – pentru planificarea eficientă a necesarului de materiale și a capacităților de producție;
 3. Lansate – pentru operarea modificărilor de stoc rezultate în urma procesului de producție;
 4. Finalizate – pentru istoric și analize ulterioare;
 - Permite crearea comenzilor de producție automat, pe baza planificării, direct din comenzile de vânzare sau manual;
 - Permite serializarea sau lotificarea atât a materiilor prime consumate, cât și a produselor finite obținute;
 - Permite analiza unui antecalcul de producție pe baza componentelor, a timpilor de producție și a timpilor de parametrizare estimați pe loturi de producție;
 - Costul produsului finit se va determina automat pe baza consumului real de materii prime și a costului de timp afectat producției; se pot defini și costuri indirecte de producție cu valoare fixă sau procentuală;
 - Anumite cheltuieli indirecte se pot redistribui ulterior procesului de producție, conform unor chei de repartizare definite de către utilizator;
 - Oferă posibilitatea planificării producției pe stoc, la comandă sau combinată.
- f) Modulul de Planificare Resurse permite definirea și urmărirea profitabilității asociată resurselor societății (angajați, echipamente etc.). Este util îndeosebi pentru acele procese care au valoare adăugată mare și în care factorul uman este determinant – zona serviciilor. Dintre funcționalitățile modului enumerăm:
- Posibilitatea de a defini resurse (angajați, echipamente) și a le asocia costuri și prețuri;
 - Gestionarea disponibilității resurselor pe zile, săptămâni, luni;
 - Alocarea resurselor lucrărilor în execuție (proiectelor) și comenzilor de service;
 - Planificarea producției și a proiectelor în funcție de disponibilitatea și capacitatea resurselor.
- g) Modulul de Resurse Umane asigură evidența principalelor informații despre angajații societății. Dintre funcționalitățile modului enumerăm:
- Gestionarea informațiilor despre angajații societății;



- Asocierea între resurse și angajați;
 - Evidenta absențelor angajaților;
 - Obținerea de rapoarte specifice.
- h) Modulul de Lucrări susține planificarea, urmărirea și controlul activităților specifice managementului proiectelor. Dintre funcționalitățile modulului enumerăm:
- Definirea proiectelor pe faze și pe elementele care se vor consuma în cadrul proiectului, conform cantităților și prețurilor agreate cu clientul;
 - Urmărirea cantitativ-valorică a abaterilor dintre ceea ce s-a bugetat/agreat și consumurile efectiv realizate;
 - Posibilitatea de a factura pe diferite faze ale proiectelor, pe o structură flexibilă de prețuri, fie cu cele agreate în contract, fie cu cele care nu sunt cunoscute decât la momentul facturării;
 - Permite utilizarea a 5 metode de recunoaștere și înregistrare a producție neterminată, în conformitate cu Standardele Internaționale de Contabile (I.A.S.);
 - Se pot urmări proiectele în diverse valute.
- i) Modulul de Management Service permite gestionarea activității de service pentru articole aflate în garanție și pentru operațiunile de service în general. Acesta acordă suport managementului prin instrumente de planificare a resurselor pentru operațiunile de service. Dintre funcționalitățile modulului enumerăm:
- Managementul articolelor de service – se realizează prin înregistrarea articolelor de service cu toate informațiile aferente: număr serial, listă de componente, informații contract, timpii de răspuns, data de început și de sfârșit a garanției. Pentru componentele unui articol se poate ști de câte ori au fost înlocuite acestea și când anume;
 - Managementul tarifelor de service – se realizează prin parametrizarea, întreținerea și urmărirea prețurilor de service, alocarea de prețuri fixe, minime și maxime și prin definirea grupelor de preț pentru o perioadă limitată de timp, pentru un client specific;
 - Managementul comenzilor de service – ajută la înregistrarea intervențiilor apărute după vânzarea articolelor de service, a reviziilor și reparațiilor care se fac astfel încât să se poată obține pentru un articol un istoric al intervențiilor. Pentru contractele încheiate se generează automat comenzi conform termenilor stabiliți în contract;
 - Managementul contractelor de service – permite crearea unor oferte sau contracte pe baza modelelor standard predefinite;
 - Planificarea comenzilor – presupune alocarea angajaților la comenzile de lucru în conformitate cu disponibilitatea și abilitățile fiecăruia.

Ponderea fiecărei categorii de produse sau servicii în veniturile și în totalul cifrei de afaceri ale societății comerciale pentru ultimii trei ani:



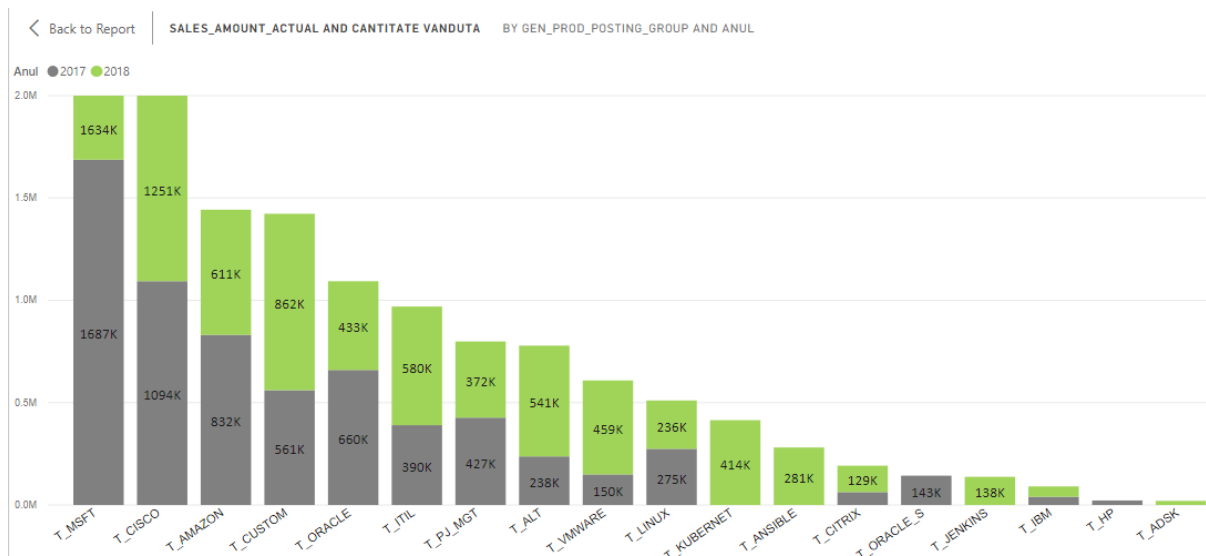


Este usor de imaginat ca linia de business de "integrare solutii IT" sa inregistreze ponderi mai mari in total cifra de afaceri, datorita specificului acesteia, care include livrarea de marfuri (cifra afaceri mare, marja bruta mica). Tinand cont ca aceasta linie de business include veniturile din solutiile cloud, aceasta are sanse sa creasca in continuare intr-un ritm accelerat. Pe de alta parte, pozitia privilegiata de lider al pietei de training IT, cat si focusul continuu al companiei asupra extinderii portofoliului de produse de training ne da speranta de a 'captura' mai multa valoare si din businessul de training IT.



Principali factori de creștere a încasărilor în activitatea de training au fost:

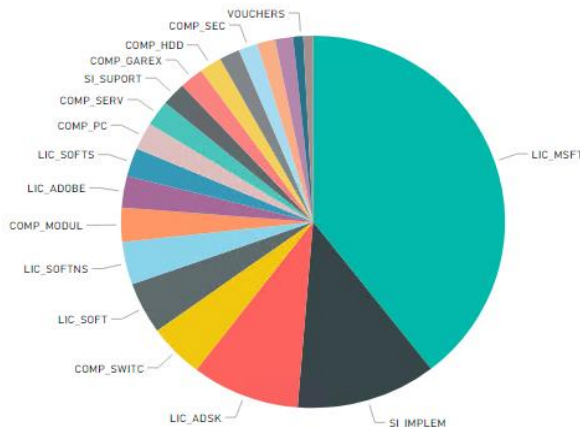
- training Cisco: +14% vs 2017
- training Custom: 56% vs 2017
- training ITIL: +48% vs 2017
- training Alternativ (software): +126% vs 2017
- În 2018 am adus în portofoliul companiei, traininguri specializate de DevOps: Kubernetes, Ansible, Jenkins, Chef etc: 830 mii lei în 2018 – 10% din total venituri training (1.4 milioane lei dacă adunăm și categoria „training alternativ”). Echipa Bittnet a livrat 30 de clase dedicate pe zona DevOps.



Principali factori de creștere a încasărilor în activitatea de integrare au fost:

Servicii Implementări: +77% vs 2017 – depășind 1 milion euro

- Licențe Microsoft: 5% față de 2017, dar aceasta poziție este cea mai mare în total produse de integrare
- Infrastructura de rețea: +13% vs 2017, cu o valoare a creșterii de peste 1 milion lei
- Licențe Autodesk: +23% față de 2017
- Licențe Software Securitate +50% vs 2017
- Servicii suport: o creștere de 12 ori față de 2017



Produce noi avute in vedere pentru care se va afecta un volum substantial de active in viitorul exercitiu financiar precum si stadiul de dezvoltare al acestor produse.

Planul de dezvoltare al companiei include urmatorii piloni, care au ca si componenta adaugarea de noi produse si servicii. Fiecare nou produs sau serviciu care este adaugat in oferta Bittnet la un moment dat porneste de la o cerere specifica, de volum, in piata, in randul clientilor nostri. Astfel, nu exista produse noi pentru dezvoltarea carora vor fi alocate resurse substantiale, fiecare adaugire fiind facuta in conditii de "breakeven".

consolidarea pozitiei de lider pe piata de Training IT, cu intentia de a mentine perceptia de furnizor de training IT 'one stop shop', in care clientul gaseste toata gama de cursuri IT prin :

- aprofundarea cunostintelor echipei si a abilitatilor din zonele pe care le acopera deja;
- extinderea cunostintelor echipei in sectoare suplimentare;
- adaugarea de noi linii de produse;
- adaugarea unor noi optiuni de livrare;
- extinderea portofoliului prin adaugarea de traininguri pentru utilizatorii finali.

dezvoltarea continua si crearea de parteneriate strategice cu societati cu profile similare sau complementare, care permit deschiderea unui posibil 'canal de revanzare' si care permit fiecarei parti sa ofere servicii suplimentare clientilor sai.

In mod deosebit pentru 2019, consideram ca o parte importanta din cresterea businessului va proveni din revanzarea si implementarea solutiilor bazate pe tehnologii de tip "Cloud", "Securitate IT" si "Managed Services". Intentionam sa positionam solutiile grupului, bazandu-ne pe competentele in continua dezvoltare ale echipei, in aceste domenii de mare interes pentru anul 2019, oferind atat training pentru migrarea catre servicii cloud (rin Bittnet), cat si implementari si consultanta efectiva pentru migrarea catre solutii cloud (prin Dendrio). Securitatea informatica este un domeniu in care grupul a excelat intotdeauna, competentele noastre fiind certificate de multipli vendori relevanti in industria de securitate IT precum Cisco, Checkpoint, Bitdefender, etc. Solutiile de tip "cloud", "mobilitate" sau "IoT" care sunt trendurile tehnologice ale anului 2019 nu pot fi concepute fara o componenta serioasa de securitate IT, iar grupul Bittnet este pregatita sa sustina clientii din acest punct de vedere.

1.3. Evaluarea activitatii de aprovizionare tehnico-materiala (surse indigene, surse import)

Precizarea de informatii cu privire la siguranta surselor de aprovizionare si la preturile materiilor prime si la dimensiunile stocurilor de materii prime si materiale.

Pentru linia de business "integrare solutii IT" compania se "aprovizioneaza" cu echipamente si licente (hardware si software) IT - care sunt revandute ca si marfuri catre clienti. Aprovizionarea cu marfuri se face de la importatori / distribuitori - companii cu prezenta in Romania. Pentru niciunul dintre tipurile de echipamente sau licente vandute nu exista situatii de 'unic importator', astfel incat siguranta aprovizionarii nu depinde de relatia cu un anumit furnizor. Emitentul pastreaza relatii comerciale cu mai multi distribuitori, avand rulaje semnificative cu fiecare dintre ei.

Pentru linia de business "Educatie", grupul se "aprovizioneaza" cu manuale de curs si acces la laboratoare virtuale oficiale, de la multipli parteneri externi de talie globala sau direct de la producatori dar si cu servicii subcontractate de la parteneri: fie companii, fie subcontractori independenti (freelanceri). Nici in acest domeniu nu exista situatii de 'furnizor unic', Bittnet intretinand relatii cu mai multi parteneri in fiecare arie de activitate.

Toate relatiile anterior descrise sunt create pe baza parteneriatelor cu producatorii IT (Cisco, Microsoft, Oracle, Amazon Web Services, ITIL, VMware, Dell, HP, etc.). Aceste parteneriate ofera acces pentru Bittnet in sistemele de ofertare si discounturi ale producatorilor, iar distribuitorii / importatorii 'transfera' conditiile de pret obtinute de la producatori. Relatiile cu producatorii de solutii IT sunt intretinute prin reinnoirea periodica a competentelor si certificarilor companiei noastre. Fiecare dintre aceste relatii este importanta pentru Bittnet si in fiecare an efectuam activitatile necesare pentru a pastra "statutul" in relatia cu acesti vendori.

Majoritatea covarsitoare a produselor si serviciilor livrate de Bittnet pentru care este necesara aprovizionarea de la producatori nu sunt supuse riscului de pret, deoarece listele de preturi ale marilor producatori sunt publicate pentru un an in avans, iar aceste companii au dimensiunea si procesele necesare pentru a sustine preturile pe perioada anului fiscal. Totodata, Bittnet plaseaza comenzi la furnizori doar pe baza comenzilor de la clienti, astfel incat perioada de timp in care



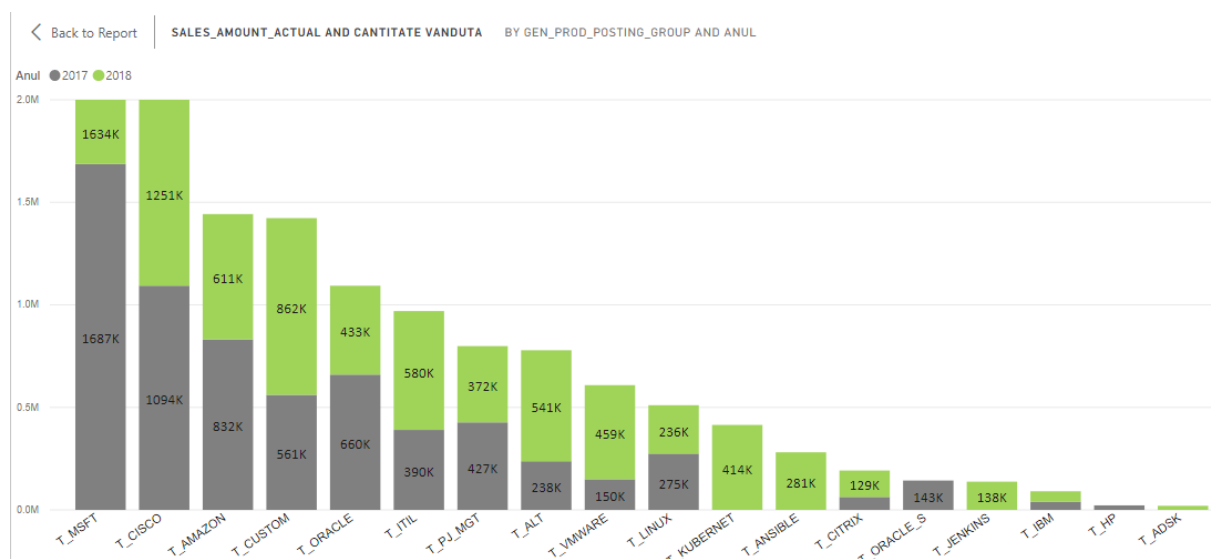
pretul ar putea fluctua este foarte scurta (maximum 1 saptamana). Coroborat cu explicatia anterioara, consideram ca fluctuatiile de pret la materiile prime si materiale nu sunt un factor de risc pentru companie.

Compania nu opereaza cu stocuri, transmitand comenzile catre furnizori pe baza comenzilor ferme de la clienti.

1.4. Evaluarea activitatii de vanzare

Principalii factori de creștere a încasărilor in activitatea de training au fost:

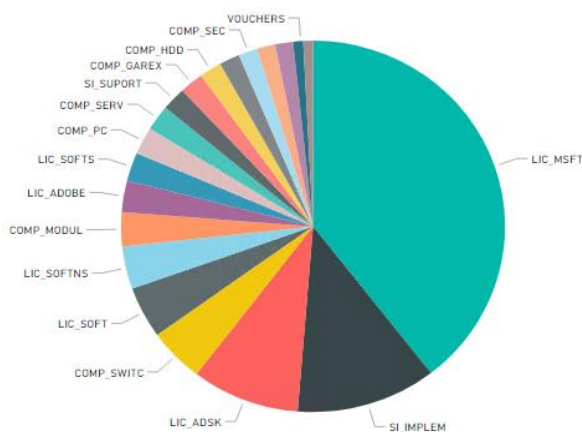
- training Cisco: +14% vs 2017
- training Custom: 56% vs 2017
- training ITIL: +48% vs 2017
- training Alternativ (software): +126% vs 2017
- În 2018 am adus în portofoliul companiei, traininguri specializate de DevOps: Kubernetes, Ansible, Jenkins, Chef etc: 830 mii lei în 2018 – 10% din total venituri training (1.4 milioane lei dacă adunăm și categoria „training alternativ”). Echipa Bittnet a livrat 30 de clase dedicate pe zona DevOps.



Principalii factori de creștere a încasărilor în activitatea de integrare au fost:

Servicii Implementări: +77% vs 2017 – depășind 1 milion euro

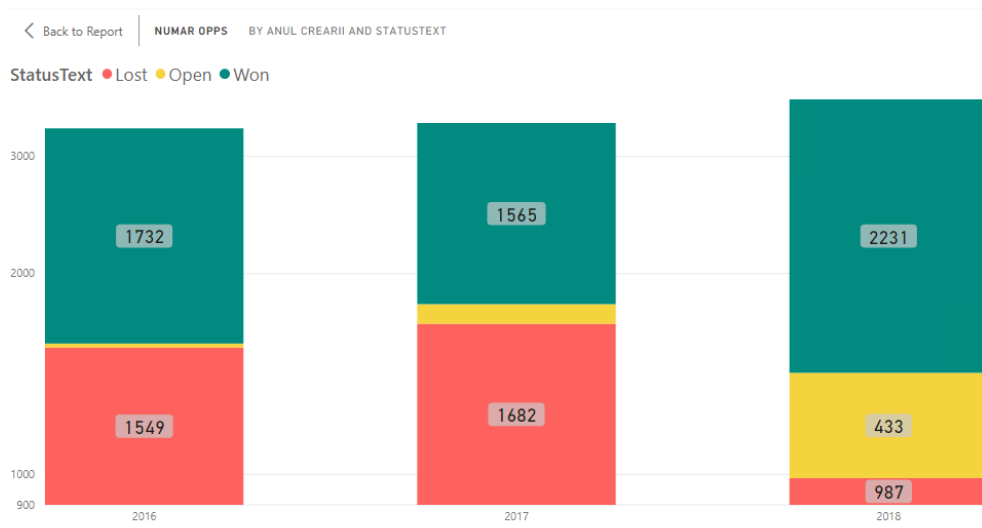
- Licențe Microsoft: 5% față de 2017, dar aceasta poziție este cea mai mare în total produse de integrare
- Infrastructura de rețea: +13% vs 2017, cu o valoare a creșterii de peste 1 milion lei
- Licențe Autodesk: +23% față de 2017
- Licențe Software Securitate +50% vs 2017
- Servicii suport: o creștere de 12 ori față de 2017



Descrierea evolutiei vanzarilor secvential pe piata interna si/sau externa si a perspectivelor vanzarilor pe termen mediu si lung:

Am continuat să implementăm acțiuni de creștere a competențelor tehnice a echipei de vânzări pentru a susține rolul de trusted advisor pentru soluții de infrastructură și cloud. Astfel între 5-10% din timpul oamenilor de vânzări a fost alocat pentru diverse sesiuni de instruire conduse intern sau de către reprezentanți ai partenerilor și vendorilor tehnologici. Acest demers va continua și în 2019.

Echipa de vânzări a îmbunătățit și numărul de oportunități identificate, “deschise” în CRM - o creștere de 8% până la 3650 oportunități “deschise” în 2018:

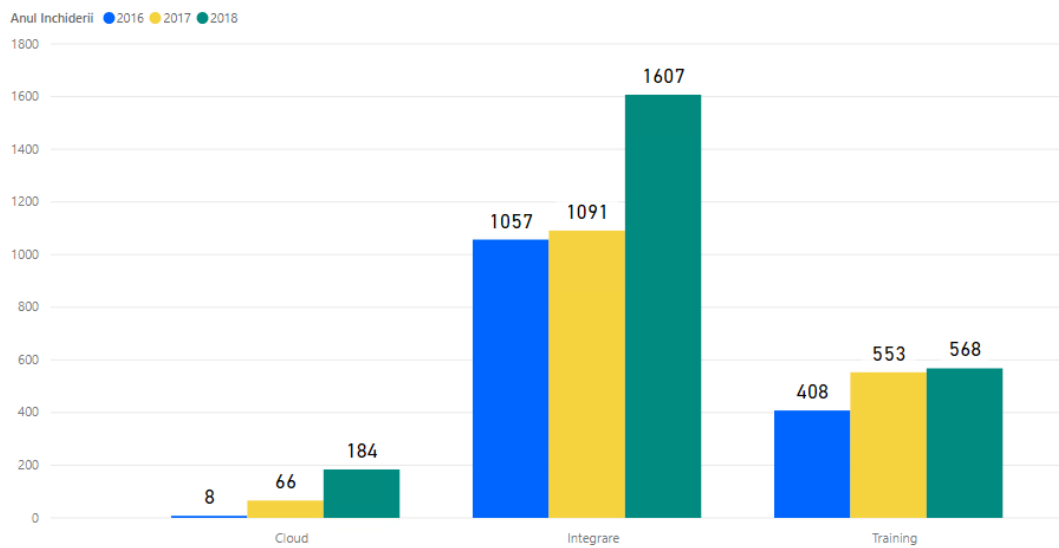


Dar, așa cum se observă, și o rată mult mai bună de câștigare a proiectelor identificate. Totodată, în 2018 am beneficiat de creșterea valorii proiectelor identificate, pe toate tipurile de proiecte:

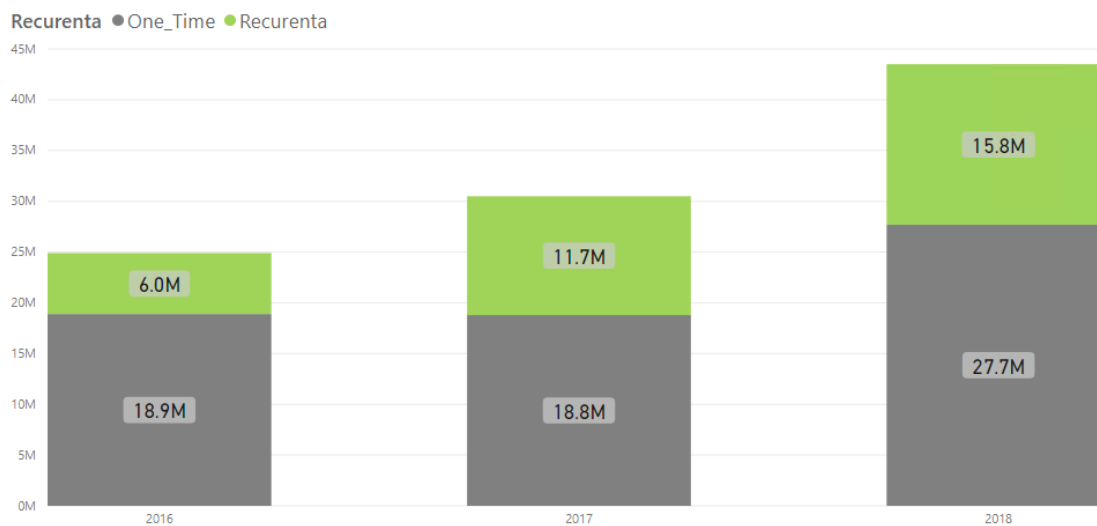


Deși cea mai mare creștere ca număr de proiecte câștigate a avut loc în businessul de integrare, trebuie menționat în continuare creșterea procentuală a businessului de cloud: de 3 ori mai multe proiecte în 2018 față de 2017:



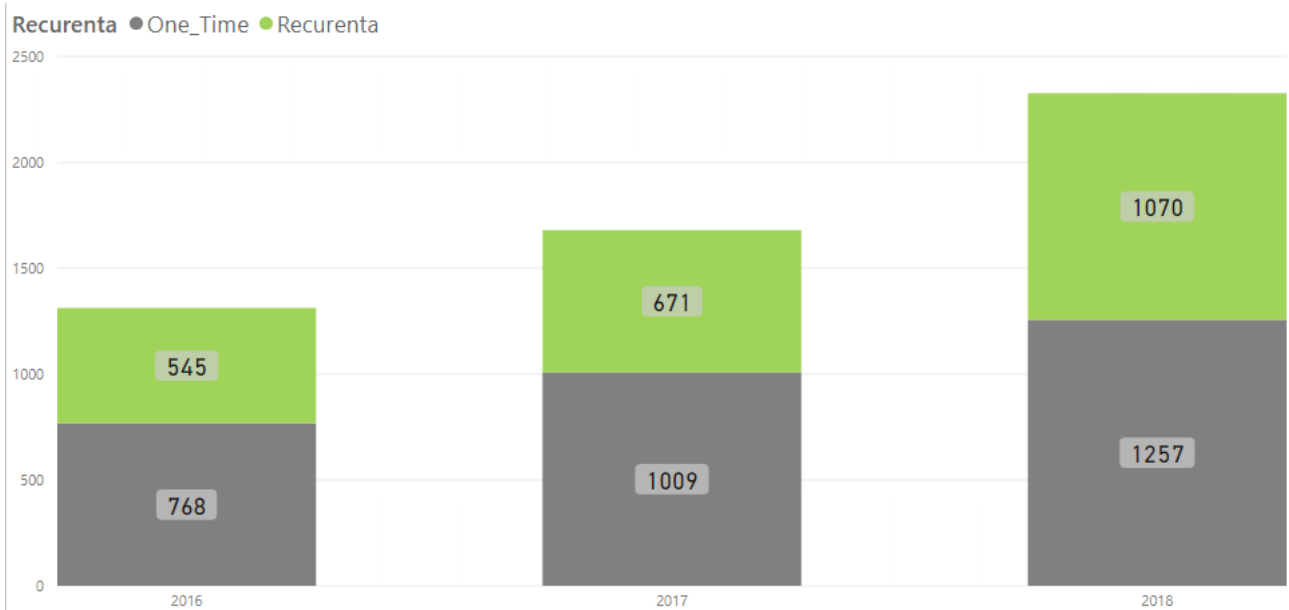


Faptul ca în 2018 am câștigat sensibil mai multe proiecte recurente (oportunități care vor aduce venituri timp de mai mulți ani / luni) este un semn îmbucurător:



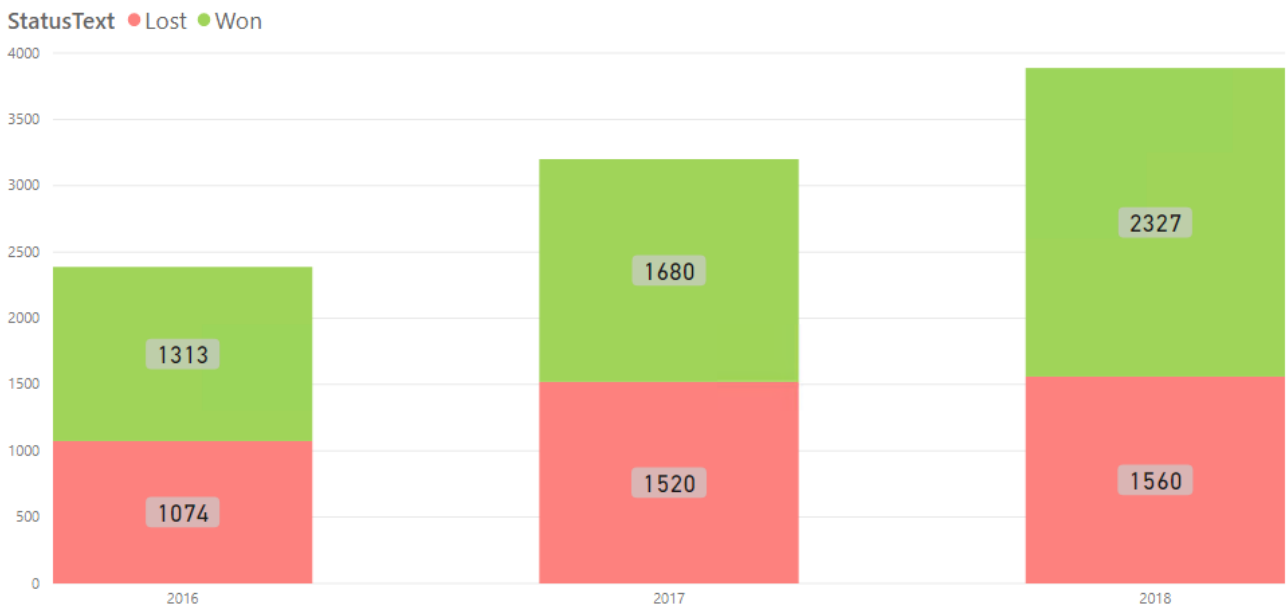
Acest lucru s-a întâmplat atât din punctul de vedere al sumelor (graficul anterior) cât și din punctul de vedere al numărului de proiecte (graficul următor):





Poate cel mai important indicator despre performanța procesului de vânzare și a echipei este creșterea procentului de oportunități câștigate până la 59% în 2018 - rezultatul fiind o creștere semnificativă a oportunităților "câștigate", cu peste 600 unități !

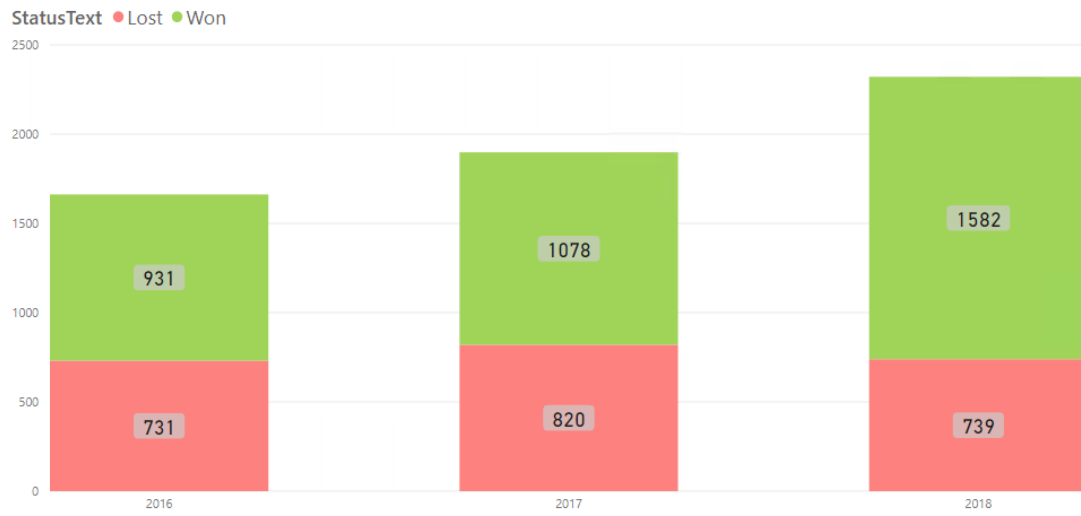
Uitându-ne la evoluțiile anuale este ușor să uităm 'de unde am pornit' - și de aceea am inclus în grafic și anul 2016, față de care se observă aproape o dublare a activității.



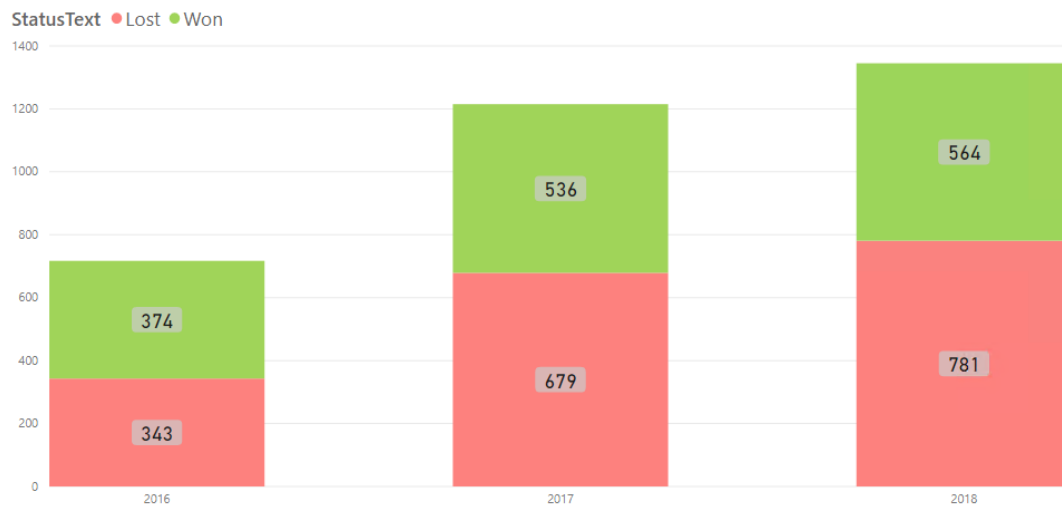
Dacă analizăm pe tipuri de proiecte, evoluția ratelor de câștig a proiectelor este următoarea:



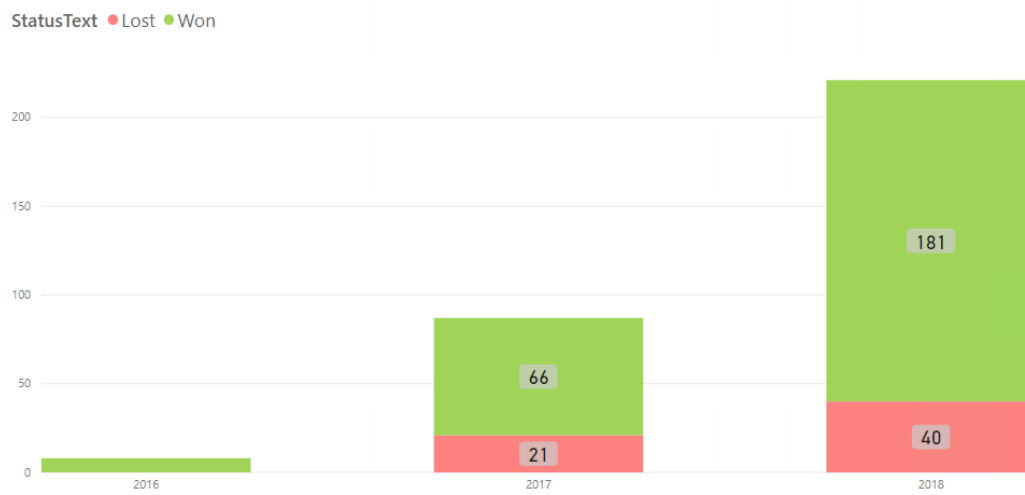
Integrare



Training



Cloud



În anul 2018, exporturile au crescut cu 136%, ajungând la peste 5 milioane lei, către 18 clienți din 15 țări:



Din punctul de vedere al componenței echipei, de-a lungul anului 2018 ni s-au alăturat în biroul din București 4 colegi noi, doi pentru a ocupa poziții nou deschise în 2018, doi pentru a completa rolurile deja existente în organizație. La nivel regional, am reușit până la jumătatea anului să completăm echipa birourilor din Brașov și respectiv Iași cu câte un coleg pentru a deservi local piața din regiunea fiecăruia.

În anul 2018, vânzarile au continuat evoluția ascendentă, demonstrată și în anii anteriori. Cifra de afaceri consolidată a crescut cu aproape 18%, de la 43 la 51 milioane. În cursul anului 2018 am colaborat cu peste 700 clienți. În anii trecuți am putut produce câteva grafice despre recurența clienților și evoluția numărului acestora, fiindcă am avut o singură companie și o singură sursă de date. În prezent, datorită multiplelor investiții și imposibilității de a corela corect datele istorice din fiecare sistem de raportare al companiilor din grup, cât și diferenței de calitate a datelor în aceste sisteme, nu putem reproduce în mod corect informațiile respective, așa că am renunțat la prezentarea indicatorilor de număr clienți și recurențe.

Un trend interesant care a continuat și în 2018 a fost aducerea unui număr mai mare de clienți noi în zona de cloud - un trend natural, fiindcă odată cu deschiderea acestei linii de business am putut începe să 'tîntim' și clienți mai "mici" decât cei tradiționali ai grupului (care sunt majoritatea clienți de tip 'enterprise'). Considerăm că această tendință (și totodată oportunitate) va continua să se manifeste în 2019, pe măsura ce accelerăm eforturile legate de cloud.

Recapitulăm succint modul în care construim activitatea de vânzare: echipa de vânzări a Bittnet este compusă atât din angajați interni, cât și din parteneri revanzatori sau "comisionari" (entități juridice externe). Datorită specificului produselor și serviciilor livrate de Bittnet, clienții noștri sunt în general companii medii, mari și foarte mari. Peste 90% din clienți se potrivesc descrierii: "cifra de afaceri peste 5 milioane euro și număr de angajați peste 100".

Aceste companii sunt caracterizate de procese complexe de achiziție, organizare interdepartamentală etc. În aceste condiții, activitatea de vânzare B2B este indicată a fi gestionată prin relații 'individuale' - așa numitul "account management". Cu alte cuvinte, echipa de vânzări (interna și externă) se adresează clienților în mod direct, prezentând și poziționând produsele și serviciile Bittnet către persoanele relevante în procesul de achiziție.

Activitatea de vânzare directă este susținută de activitatea de Marketing și PR, care are ca scop ușurarea începerii relației dintre clienți și reprezentantul de vânzări Bittnet. Activitatea de Marketing și PR trebuie să genereze "awareness" despre Bittnet în piața de IT și este o activitate foarte importantă pentru generarea de rezultate. Ca urmare, includem în prezentul raport și un capitol dedicat.

Marketing și PR

Așa cum am afirmat și în alți ani, ciclul de vânzare al produselor din portofoliul grupului Bittnet este mai lung și există o legătură directă între oamenii din echipa de vânzări și relația pe care aceștia o au cu clienții.



Ne desfășurăm activitatea după modelul Business to Business (B2B), ceea ce presupune acțiuni și activități diferite față de cele specifice pieței în care interacționezi direct cu consumatorul final (B2C). În acest context, departamentul de marketing are rolul de a facilita și îmbunătăți activitatea echipei de vânzări din punct de vedere al identificării de noi oportunități de business și al abordării de noi clienți. Mai mult, departamentul nostru de marketing asigură prin evenimente proprii, activități de branding și PR o mai bună vizibilitate a companiilor din Grupul Bittnet pe piață, făcând eforturi pentru a ne poziționa drept “prima opțiune”, atunci când clienții se gândesc la un partener IT de încredere, atât din punct de vedere al educației IT, cât și din perspectiva tehnică în calitate de integrator.

Anul 2018 a presupus pentru echipa noastră lansarea brandului Dendrio, un nume nou în piața integratorilor IT din România. Chiar dacă Dendrio este rezultatul unificării activității de integrare din Bittnet cu cea a companiei Gecad Net, numele a fost și este nou în piață. Tocmai de aceea, am depus eforturi susținute în comunicările cu clienții, partenerii, angajații, acționarii etc., în vederea creșterii brand awareness-ului și a adopției acestuia. Am demarat o serie de inițiative interne, pentru echipă, astfel încât toți oamenii implicați în activitatea curentă să fie ambasadori ai brandului Dendrio, să îi înțeleagă ADN-ul și să fie promotori ai acestuia. De asemenea, am alocat mai mult timp în zona de comunicare, organizarea și participarea la evenimente care să promoveze noul brand Dendrio în rândul integratorilor IT din România.

În plus, la finalul anului trecut am pus la punct mecanismele unei campanii de comunicare prin testimoniale pentru brandul Dendrio. Am ales o listă de proiecte relevante și o serie de clienți reprezentativi pentru activitatea noastră, despre care vom comunica începând cu luna martie 2019, timp de cel puțin 6 luni.

Deși în 2018 nu am derulat campanii plătite în mediul online, nu am pierdut din vedere zona de website, care a fost constant menținut la zi pentru Bittnet Training, unde permanent apar noi cursuri în portofoliul marilor vendori tehnologici. În luna martie a anului curent vom lansa și pentru brandul Dendrio un nou website care să pună în valoare întregul portofoliu de servicii și soluții IT pe care le punem la dispoziția clienților noștri. Acesta unește forțele de integrator ale Bittnet, ale fostului Gecad Net și ale diviziei de integrator a Crescendo.

Cifrele echipei de vânzări din 2018 au fost susținute și de activitățile de marketing care au generat următoarele rezultate:

- 287 oportunități rezultate din activitățile de marketing au fost câștigate în anul 2018 (nu toate au fost generate în 2018), adică aproximativ 7% din pipeline-ul de vânzări a avut la bază activități de marketing. 67 din acestea au fost castigate (aproximativ 23% din totalul oportunităților generate de echipa de marketing).
- La 62 dintre oportunitățile generate în 2018 încă se lucrează, având status “Open” (aproximativ 23% din totalul oportunităților generate). Acestea au o valoare estimată de 169K EUR

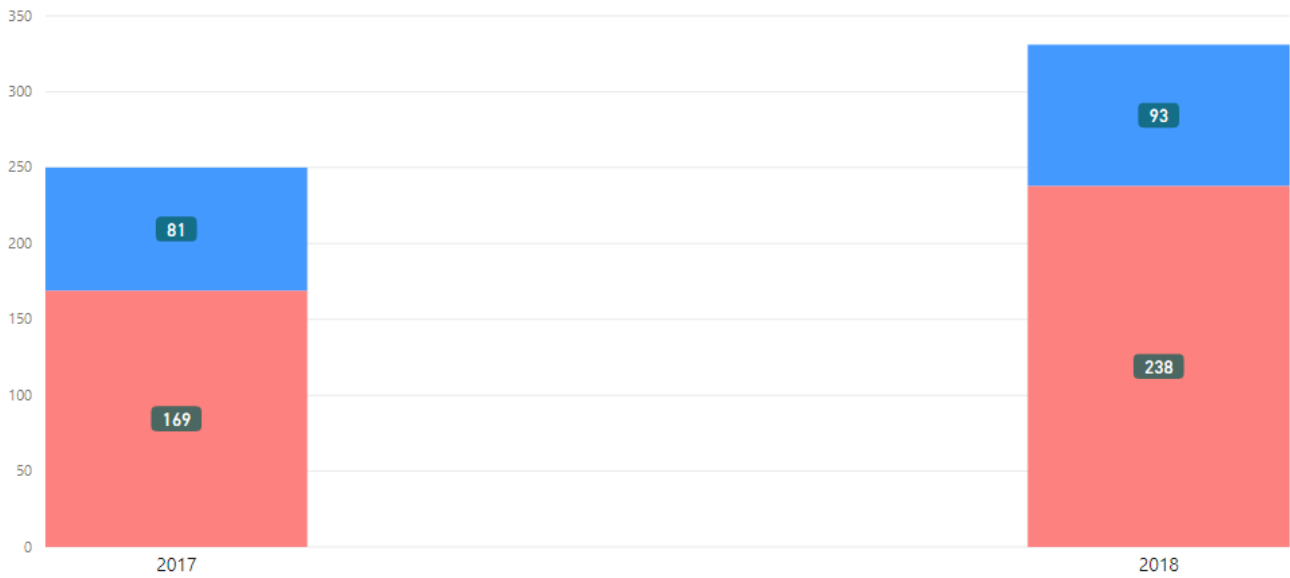
Dincolo de generarea cifrelor, obiectivul principal al departamentului este de a oferi clienților experiențe plăcute cu brandurile din grupul Bittnet, de a le asculta acestora nevoile și de a ajuta echipa de vânzări să vină în întâmpinarea lor, prin proactivitate și flexibilitate, prin deschidere și experiențe memorabile.

Centrul de training - Studenti Instruiti

În 2018 a continuat trendul crescător privind numărul de clase (sesiuni de training) organizate, acestea depășind pragul de 300, distribuite în 93 de clase de tip deschis (o creștere de 14% față de 2017) și 238 de clase de tip dedicat (o creștere cu 41% față de 2017):



Tip Clasa ● Closed ● Open



Din punct de vedere al distribuției pe producători (tip de training) cele mai populare clase au fost:



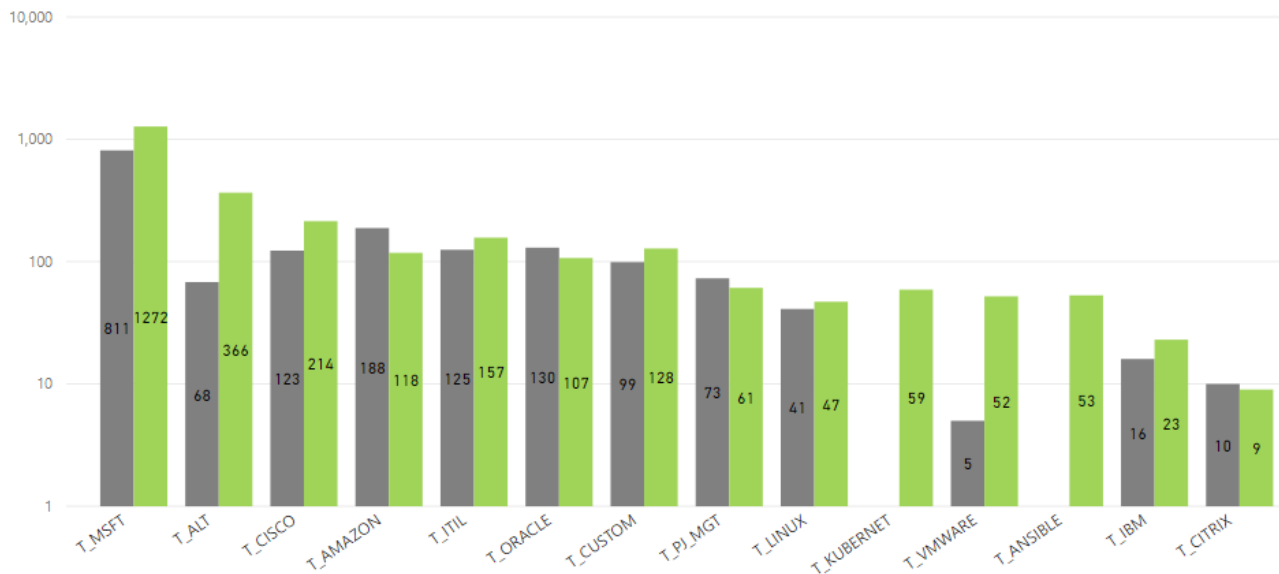
Iar din punct de vedere al popularității printre cursanți, cele mai de succes traininguri au fost:



< Back to Report

COUNT OF NEW_BNET_STUDENTID BY GEN_PROD_POSTING_GROUP AND ANUL

Anul ● 2017 ● 2018



Descrierea situatiei concurențiale în domeniul de activitate al societății comerciale, a ponderii pe piața a produselor sau serviciilor societății comerciale și a principalilor competitori

Analiza poziției concurențiale a companiei trebuie defalcată pe cele două linii de business deoarece situațiile diferă puternic. Astfel, Bittnet se poziționează ca lider de piață în zona de training IT, justificând acest lucru prin următoarele:

- Activează în majoritatea segmentelor pieței de training IT (vândori, tehnologii, nivel de profunzime, acoperire națională etc.);
- Nu se află în competiție cu aceiași concurenți pe mai mult de 2 segmente de piață, fiind ori liderul de piață, ori cel de-al doilea mare furnizor pe fiecare segment de piață. Spre exemplu:
- pentru trainingurile oficiale Oracle, există 3 furnizori autorizați pentru România (Bittnet, Eta2U, Jademy)
- Pentru trainingurile oficiale Microsoft există 5-6 furnizori autorizați
- Există segmente de piață pentru care Bittnet nu are competitori (exemplu: unic partener de training Amazon Web Services, Cisco, Citrix, etc).

Concentrându-ne asupra pieței de integrare (servicii profesionale IT), gama largă de servicii pe care o oferă Dendrio face imposibilă stabilirea procentului de cota de piață deținut. În piața de integrare soluțiilor IT există sute de competitori de diverse dimensiuni, concentrați pe nișe de piață, pe segmente de clienți, pe tehnologii, etc..

Principalii concurenți ai companiei, jucători de pe piața de IT și training cu care compania concurează în proiecte, sunt prezentați în ordine alfabetică:



Competitor	Descriere
Avaelgo	Odata cu cresterea expunerii in zona de servicii si solutii Cloud, concurentii traditionali 'dispar din peisaj' iar companiile cu care ne intalnim la client sunt din zona de companii de software development, care incearca sa intre in businessul de infrastructura (cloud) dinspre zona de aplicatie finala. Avaelgo este o companie antreprenoriala romana, concentrata pe solutii cloud Microsoft si traininguri tip 'custom' pentru clientii de solutii.
Avnet Technology Solutions	Avnet Technology Solutions distribuie tehnologii informatice pentru afaceri, software si servicii. Avnet Technology Solutions face parte din grupul Avnet, Inc. (NYSE: AVT). Compania ofera solutii cum ar fi: componente pentru computer, solutii pentru securitate si retea, servere si infrastructura, server based computing, servicii, software, stocare, tehnologii de management al documentelor, virtualizare. Prin intermediul Avnet Academy, compania livreza de peste 25 ani traininguri axate pe vendorii VMware, IBM, Veeam, Symantec.
Brinel	Cu o experienta de peste 25 de ani in domeniul IT, Brinel ofera cursuri IT&C, solutii IT prin integrarea aplicatiilor si tehnologiilor software, hardware, echipament de retea si servicii. Brinel are birouri in Cluj Napoca, Bucuresti, Oradea si Sibiu. In 2018 Brinel a fost vandut catre grupul francez SNEF.
Cronus eBusiness	Cu o experienta de peste 10 ani in domeniul Tehnologiei Informatiei, Cronus eBusiness este un Integrator de Sisteme important pe piata locala. Cronus eBusiness ofera o gama completa de pachete de servicii in domeniul infrastructurii ITC: Servicii de Integreare, Managed Network Services si Managed Desktop Services. Compania este unul dintre cei 10 Parteneri Cisco Gold din Romania, Partener Gold Riverbed, Partener Gold Solarwinds, Partener Gold Fortinet.
Datanet Systems	Datanet Systems este membru al grupului de companii Soitron. Compania este unul dintre cei 10 Parteneri Cisco Gold din Romania. Portofoliul actual al Datanet Systems cuprinde servicii pentru segmentele: arhitectura de securitate, infrastructura retele de date, Software Defined Networking, virtualizare si infrastructura Cloud, colaborare si asistenta clienti, securitatea informatiei. Datanet Systems este unul dintre furnizorii de tehnologii de comunicatii pentru controlul traficului aerian, pentru organizatii din domeniul bancar si financiar, pentru companii mari, medii si mici, pentru institutii publice si operatori telecom din Romania. Compania ofera, de asemenea, si cursuri Cisco.
Eta2U	Eta2U este un furnizor important de produse IT si servicii, un integrator de sisteme si solutii IT, lider in zona de vest a Romaniei. Este un jucator activ pe piata IT din Romania din anul 1992. Cea mai mare parte a afacerii este concentrata pe partea de distributie si nu pe revanzarea de produse IT. Eta2U este, de asemenea, un centru de training concentrat pe cursuri Microsoft, Cisco, Oracle, Java, Linux, ITIL, VMware, RedHat. Eta2U este reprezentata in tara in orase precum Timisoara, Arad, Bucuresti, Cluj-Napoca, Craiova, Deva, Oradea si Sibiu.
IT Academy	IT Academy isi desfasoara de peste 10 ani activitatea pe piata de training din Romania. Compania desfasoara activitati de educatie specializata in Project, Programme, Portfolio, Risk si IT Service Management. IT Academy este acreditata sa livreze cursuri Project Management PRINCE2, Risk Management M_o_R, AGILE Project Management, Management de Portfolio MoP, Service Management ITIL, IT Governance COBIT, ISO20000, ISO27000 si OBASH.
Kapsch Romania	Kapsch este un integrator de sisteme si furnizor de solutii end-to-end de telecomunicatii pentru operatorii de retele fixe si mobile, pentru operatorii feroviari, organizatii de transport urban si companii care sunt in cautare de solutii de management al activelor in timp-real.
Learning Solution	Learning Solution este partener Microsoft inca din 2005, detinand competenta Silver Learning, pe langa competente precum Server Platform, Midmarket Solution Provider sau



	<p>Volume Licensing. Instructorii Learning Solution sunt implicati activ in proiecte de consultanta, implementare sau dezvoltare de solutii bazate pe tehnologii Microsoft. Compania este si centru de testare Prometric, Certiport si Pearson VUE.</p>
New Horizons	<p>New Horizons Bucuresti este un furnizor autorizat de training-uri pentru multe tipuri de software si certificari organizationale. Compania este parte a furnizorului de training IT international New Horizons Computer Learning Center. New Horizons Bucuresti creeaza solutii pentru persoane fizice, companii si organizatii guvernamentale: training pentru dezvoltarea carierei, solutii de business, solutii pentru organizatii, solutii pentru Guvern, inchiriere de sali. Ca furnizor de training are statutul de Microsoft Gold Learning Partner, VMware Authorized Training Reseller, CompTIA Authorized Partner Program, Cisco Learning Partner, Adobe Authorized Training Center, Citrix Authorized Learning Center.</p>
Pro Management	<p>Centrul de Instruire Pro Management activeaza pe piata din Romania de peste 18 ani si formeaza profesioniști in IT, specialisti CAD, administratori de retea sau de baze de date, ingineri de sistem, programatori seniori, analisti de afaceri, arhitecti si manageri de proiect. Compania este Microsoft Silver Learning Partner. Totodata, Pro Management este si centru de testare Prometric, VUE, Kryterion, Autodesk Authorized Training Center, Dassault Systemes prin CENIT-Gold Certified PLM Education Partner.</p>
Zitec	<p>Odata cu cresterea expunerii in zona de servicii si solutii Cloud, concurentii traditionali 'dispar din peisaj' iar companiile cu care ne intalnim la client sunt din zona de companii de software development, care incearca sa intre in businessul de infrastructura (cloud) dinspre zona de aplicatie finala.</p> <p>Zitec este o companie antreprenoriala romana de succes, concentrata pe solutii software. Incepand cu 2017, Zitec ofera clientilor si servicii de infrastructura IT in cloud, fiind certificati ca parteneri de revanzare Microsoft si Amazon Web Services.</p>

Odata cu achizitia GECAD NET, Bittnet a devenit primul furnizor de solutii multi-cloud din Romania (integrand atat oferta Amazon Web Services, cat si Microsoft Azure si Google Apps) - o pozitie concurentiala foarte avantajoasa ce urmareste sa fructifice aceeasi 'propunere de valoare' (value proposition) pentru clienti ca si cea foarte apreciata in businessul de training: "one stop shop" pentru nevoile de infrastructura IT (de cloud).



Descrierea oricarei dependente semnificative a societatii comerciale fata de un singur client sau fata de un grup de clienti a carui pierdere ar avea un impact negativ asupra veniturilor societatii.

In descrierea structurii vanzarilor, a concentrarii cifrei de afaceri si a riscului de pierdere a clientilor semnificativi, trebuie avute in vedere cateva considerente:

- compania nu are contracte cu livrari multiple, recurente. Tipul de produse si servicii livrate sunt mai potrivite pentru abordarea “contract cadru cu comenzi punctuale”.
- recurenta clientilor, faptul ca acestia revin si cumpara din nou de la Bittnet este rezultatul combinatiei dintre doi factori: capacitatea noastra tehnica de a livra produse si servicii cu un inalt grad de specializare si nivelul calitativ demonstrat la care prestam aceste servicii.

Datorita acestor factori, odata cu trecerea timpului, relatiile cu partenerii nostri de tip “revanzatori”, dar si cu clientii, se solidifica, Bittnet castigand din ce in ce mai multa incredere in ochii acestora, ceea ce ii determina sa ne implice in mai multe proiecte, mai mari.

Acesti factori coroborati conduc la o concentrare a vanzarilor catre un numar de clienti. Desi compania a deservit un numar de peste 700 clienti in anul 2018, primii 20 dintre acestia concentreaza 54% din cifra de afaceri. Situatia este mult mai favorabila decat in 2015, cand primii 5 clienti concentrau 60% din cifra de afaceri. In 2017, primii 19 clienti adunau 60% din cifra de afaceri. Tabelul de mai jos prezinta clientii care au cea mai mare pondere in valoarea cifrei de afaceri a Companiei, in limitele clauzelor de confidentialitate impuse de contracte. Structura clientilor este dominata de companii din sectorul IT.

Client	Pondere in cifra vanzari
Telecom Customer 1	9%
Manufacturing Company 1	4%
Unitlity Company 1	4%
Telecom Customer 2	4%
RPA Company	4%
IT Integrator 1	4%
Global IT Vendor 1	3%
Telecom Customer 3	3%
Online Gambling Company	2%
IT Reseller	2%
Courier Company	2%
State Owned Enterprise 1	2%
Software development company 1	2%
Utility Company 2	1%
International Broadcasting Company 1	1%
National Clearing Company	1%
Manufacturing Company 2	1%
Online Payments Company 1	1%
Global IT Vendor 1.	1%
Manufacturing Company 3	1%

Principala explicatie pentru aceasta concentrarea sta in modelul de ‘parteneriat’ pe care Compania il implementeaza. Pe langa vanzarea directa catre clienti, Compania utilizeaza parteneri ‘revanzatori’ care ii contacteaza pe clienti si cu care Compania imparte activitatea de vanzari, dar care ulterior revin la Bittnet pentru livrarea solutiilor, inclusiv livrarea de hardware, servicii de implementare, mentenanta si servicii de instruire. Acest lucru determina concentrarea ‘clientilor finali’ sub ‘umbrela’ unui revanzator.



1.5. Evaluarea aspectelor legate de angajatii/personalul societatii comerciale

Precizarea numarului si a nivelului de pregatire a angajatilor societatii comerciale precum si a gradului de sindicalizare a fortei de munca; Descrierea raporturilor dintre manager si angajati precum si a oricaror elemente conflictuale ce caracterizeaza aceste raporturi.

In cursul anului 2018, numarul mediu de salariati al companiei a fost de 18. In tabelul urmatoare este prezentata impartirea pe departamente functionale la finalul anilor fiscali:

Departament	2014	2015	2016	2017	2018 *consolidat grup
Vanzari	4	4	4	4	5
Tehnic	3	2	4	4	5
Marketing	2	2	2	2	1
Livrari	1	1	1	1	3
Management	Fara remunerare	Fara remunerare	4	4	4

Compania externalizeaza o parte din activitati catre subcontractori independenti. La finalul anului 2018, Emitentul coopera cu peste 80 contractori.

Toti angajatii companiei sunt absolventi de studii superioare. Angajatii companiei nu sunt organizati in sindicate. In istoria companiei nu au existat situatii conflictuale intre management si angajati.

Ca un specific al industriei IT, trebuie mentionat faptul ca angajatii si colaboratorii (freelanceri) din domeniu sunt caracterizati de un grad deosebit de educatie, dorinta continua de a invata si independenta sporita. Tipul de mediu de lucru si de activitate profesionala este unul caracterizat prin jovialitate, tinerete, dorinta de munca si de a 'demonstra' valoarea profesionala.

De asemenea, trebuie precizat faptul ca activam in zona de economie digitala, si beneficiem din plin de avantajele asa numitei 'gig economy' dar si de problemele pe care le ridica. Astfel, compania urmareste activ pozitionarea ca o platforma ce reuneste expertii pe diverse subiecte cu clientii relevanti pentru serviciile respective.

1.6. Evaluarea aspectelor legate de impactul activitatii de baza a emitentului asupra mediului inconjurator

Descrierea sintetica a impactului activitatilor de baza ale emitentului asupra mediului inconjurator precum si a oricaror litigii existente sau preconizate cu privire la incalcarea legislatiei privind protectia mediului inconjurator.

Activitatea profesionala a Bittnet nu are un impact asupra mediului inconjurator. Activand in domeniul "servicii", activitatea noastra consta in dobandirea de cunostinte si transferul acestora catre clienti, fie in cadrul cursurilor de pregatire, fie prin serviciile de consultanta, design si implementare.

Nu exista litigii si nici nu preconizam aparitia de litigii legate de protectia mediului inconjurator.

1.7. Evaluarea activitatii de cercetare si dezvoltare

Precizarea cheltuielilor in exercitiul financiar, precum si a celor ce se anticipeaza in exercitiul financiar urmatoare pentru activitatea de cercetare dezvoltare.



Compania nu efectueaza activitati de cercetare si dezvoltare. Compania dobandeste cunostinte (knowledge, know-how) prin insusirea informatiilor incluse in materialele oficiale ale producatorilor IT (materiale de curs, prezentari de produse) si prin testarea scenariilor in laboratorul de demonstratii. Compania dovedeste competentele dobandite prin obtinerea de certificari din partea producatorilor de solutii informatice.

Lista completa de certificari se regaseste pe site-ul companiei, la adresa <http://www.bittnet.ro/certifications>

1.8. Evaluarea activitatii societatii comerciale privind managementul riscului

Descrierea expunerii societatii comerciale fata de riscul de pret, de credit, de lichiditate si de cash flow. Descrierea politicilor si a obiectivelor societatii comerciale privind managementul riscului.

Societatea este expusa la un numar de riscuri generale, dar si specifice pentru dimensiunea de companie si domeniul de activitate.

Riscul de pret

Riscul de pret reprezinta riscul ca pretul de piata al produselor si serviciilor vandute de companie sa fluctueze in asa masura incat sa faca neprofitabile contractele existente.

Acest risc de pret are doua componente: riscul fluctuatiei pretului la elementele care compun costurile fixe ale companiei si riscul fluctuatiei pretului la elementele ce compun costurile variabile ale fiecarui proiect.

Compania tine sub control atent riscul fluctuatiei pretului la elementele de cost variabil prin urmatoarele actiuni:

- Compania nu opereaza cu stocuri, fiecare comanda la furnizori fiind plasata pe baza comenzilor primite de la clienti, astfel incat marja comerciala este "locked in";
- Compania nu are in derulare contracte cu preturi fixe pentru livrari succesive pe perioade lungi de timp; orice renegociere a contractelor cu furnizorii se reflecta in sistemul CRM, astfel incat echipa de vanzari are mereu la dispozitie cele mai noi preturi pentru 'materia prima', deci poate tine cont de acestea in procesul de ofertare.
- Compania nu depune oferte de acest tip la clienti. In cazul solicitarii de astfel de oferte, compania include clauze de tip "limita de variatie a pretului".

Pentru anul fiscal 2019 se preconizeaza cresterea necesitatii contractarii unor produse financiare de asigurare a unui pret fix pentru cumpararea de valuta. Mai multe cereri de oferta primite de la clienti solicita ofertarea intr-o valuta diferita decat cea de achizitie. Astfel, compania va analiza si testa diverse solutii financiare in acest sens.

Compania tine sub control atent riscul fluctuatiei pretului la elementele de cost fix astfel:

- in cazul preturilor fortei de munca (angajati sau subcontractori): Compania nu are contracte pe termen lung, cu livrari succesive si preturi fixe cu clientii, putand astfel oferta in orice moment tinand cont de situatia curenta. Estimam ca orice crestere a costurilor cu forta de munca va afecta similar intreaga industrie, nu doar Compania;
- din pozitia de lider de piata in domeniul trainigului IT, compania poate obtine preturi de vanzare mai bune decat concurenta;
- in afara de costurile cu angajatii si contractorii fata de care avem promisiuni de volume minime ("retainere"), elementul de cost fix cel mai important este chiria punctului de lucru din Bd. Timisoara nr 26. Acest contract este cu pret fix pana in 2024.

Riscul de curs valutar

Un element important al riscului de pret este riscul de fluctuatie a cursului valutar. Compania urmareste sa fie neutra fata de riscul de fluctuatie a cursului valutar. Activitatile derulate in acest sens sunt:

- Compania evita pe cat posibil depunerea de oferte de vanzare "cross currency" (oferte cu pretul de vanzare exprimat in alta valuta decat cel de achizitie);
- in cazul in care ni se solicita astfel de oferte, includem clauze de tip "limita de variatie";
- toate preturile de vanzare din contracte sunt exprimate in valuta, cu facturarea in lei la cursul din data livrarii;
- Compania nu opereaza cu stocuri;



Incepand cu anul fiscal 2018 a aparut necesitatea contractarii unor produse financiare de asigurare a unui pret fix pentru cumpararea de valuta. Mai multe cereri de oferta primite de la clienti solicita ofertarea intr-o valuta diferita decat cea de achizitie. Astfel, compania a analizat si testat diverse solutii financiare in acest sens.

Odata cu intensificarea activitatii de export, compania pastreaza devizele incasate in moneda initiala, pentru a putea face platile direct in moneda partenerului extern. Aceasta abordare ne permite sa anulam efectul fluctuatiei de curs in cazul facturilor deschise (deoarece pierderile inregistrate prin creterea valorii facturilor de plata sunt compensate de castigurile produse de cresterea valorii detinerilor de valuta). In special odata cu achizitia Dendrio, devizele incasate de la clientii Bittnet sunt mai relevante pentru platile efectuate de Dendrio catre furnizorii externi (Dendrio are achizitii semnificative de la furnizori externi).

Riscul de lichiditate

Riscul de lichiditate este asociat detinerii de active imobilizate sau financiare. Activitatea Companiei nu depinde de detinerea de active imobilizate sau financiare si de transformarea acestora in active lichide. Incepand cu 2018 Bittnet are o structura a activelor in care activele financiare (detinerile la societatile fiica si alte active de tip goodwill sau marci si brevete) au o pondere semnificativa, asa cum am aratat in capitolul privind analiza activelor. Bittnet intentioneaza sa continue sa opereze aceste active, aceste investitii, si de aceea riscul de lichiditate nu este semnificativ – neintentionand sa cautam contrapartida, sa vindem aceste active pentru asigurarea activitatii curente.

Activele tangibile ale societatii (echipamente tehnologice) sunt folosite in activitatea curenta (prestarea serviciilor). Credem ca pentru Bittnet riscurile mai importante sunt riscul de cash flow si cel de credit.

Riscul de credit

Riscul de credit reprezinta riscul ca debitorii Companiei sa nu isi poata onora obligatiile la termenul de scadenta, din cauza deteriorarii situatiei financiare a acestora. Compania este mai putin expusa acestui risc datorita specificului produselor si serviciilor vandute, care se adreseaza companiilor de anumite dimensiuni, cu o situatie financiara deosebita.

Compania analizeaza noii clienti folosind unelte specializate (site-uri cu specific de analiza a bonitatii clientilor) si are o procedura stricta privind documentarea comenzilor si prestarii serviciilor sau livrarii bunurilor. Ca o dovada a gestiunii acestui risc, compania nu a fost afectat in niciun fel de insolventele 2K Telecom sau Teamnet International (spre deosebire de unii dintre concurentii nostri).

Totusi, Compania nu a identificat o solutie care sa poata elimina complet riscul de credit, acesta fiind unul dintre cele mai importante riscuri pentru o societate de dimensiunea noastra.

Riscul de cash flow

Riscul de cash flow reprezinta riscul ca societatea sa nu isi poata onora datoriile la scadenta. In activitatea Companiei, acest risc are doua componente pe care le urmarim:

- “sincronizarea” scadentelor de incasare de la clienti a sumelor aferente vanzarilor din proiecte cu scadentele de plata catre furnizori a sumelor aferente acelor proiecte. Procedurile de lucru ale companiei pun prioritate 0 pe principiul sincronizarii scadentelor (termenul de incasare de la client sa fie mai mic decat termenul de plata catre furnizori). Aceasta problematica preia forma clauzelor “back to back” privind incasarea facturilor in cazul serviciilor subcontractate sau a comisiunilor de vanzari. Adicional, pentru a adresa situatiile in care termenele de plata solicitate de clientii cu mare putere de negociere nu pot fi sustinute de furnizori, Compania cauta in mod activ si continuu solutii de finantare precum scontarea facturilor, factoringul, etc. Spre exemplu, in cursul anului 2016 Compania a avut la dispozitie si a accesat 2 facilitati diferite de factoring fara regres de la doi finantatori diferiti.
- riscul dat de sezonalitatea afacerii. Dat fiind specificul clientilor pe care compania ii serveste (companii care opereaza cu bugete anuale, planuri de investitii, etc.), in industria B2B de IT se inregistreaza o accelerare puternica a volumului de business in trimestrul 4. Pe de alta parte, capacitatea de livrare nu poate fi usor redimensionata, astfel incat exista riscul ca (in cazul unui trimestru 4 sub asteptari) organizatia sa nu atinga pragul de profitabilitate sau sa nu atinga tintele financiare propuse. Pe parcursul anului, aceasta combinatie de factori conduce la necesitatea unor linii de finantare. Compania cauta in mod activ extinderea finantarii bancare disponibile, atat pe termen lung, cat si pe termen scurt.



Compania ia în calcul orice produs de finanțare pe termen lung, care să reducă riscul de cash flow. Mai mult, pentru anul 2019, compania intenționează să crească ponderea serviciilor care generează venituri recurente lunare și implicit diminuează riscul dat de sezonabilitate.

Risc de contrapartidă

Neexecutarea de către terți a obligațiilor pe care și le-au asumat față de Emitent, inclusiv în legătură cu implementarea anumitor proiecte de investiții avute în vedere de către Emitent sau riscul de insolvență în legătură cu aceștia poate afecta îndeplinirea obiectivelor de afaceri ale Emitentului ori activitatea sau situația financiară a acestuia și, implicit, capacitatea sa de a își îndeplini obligațiile în legătură cu Obligațiunile.

Risc de poprire a conturilor Emitentului

Poprirea conturilor este o măsură uzuală de executare silită care poate fi aplicată și în cazul Emitentului. Astfel, conturile Emitentului pot fi blocate ca rezultat al popririi, în cazul în care creditorii ai Emitentului solicită ca această măsură să fie luată în scopul satisfacerii creanțelor pe care le au împotriva acestuia. Poprirea conturilor Emitentului atrage blocarea sumelor în conturile poprite și poate cauza imposibilitatea Emitentului de a își îndeplini obligațiile de plată, ceea ce poate avea un efect negativ asupra activității, situației financiare sau perspectivelor Emitentului.

Risc operațional

Sistemele IT sunt vulnerabile la o serie de probleme, cum ar fi afectarea acestora de către viruși informatici, accesul ilegal cu rea-credință la sistemele informatice, deteriorarea fizică a centrelor IT vitale și defecțiuni software sau hardware. În plus, alte riscuri operaționale pot apărea ca urmare a unor procese interne neadecvate sau nereușite, din cauza anumitor persoane și sisteme sau din cauza unor evenimente externe.

Riscurile operaționale pot fi clasificate în: (i) factori de risc interni (e.g. acțiuni neautorizate, furt, fraudă, erori procedurale, întreruperi ale activității sau eșecuri ale sistemului); și (ii) factori de risc externi, inclusiv daune asupra proprietății, disfuncționalități ale furnizorilor sau contrapartidelor Emitentului.

Apariția unor astfel de evenimente, în special a oricăror întreruperi ale activității sau neîndeplinirea obligațiilor partenerilor contractuali ar putea duce la influențarea serviciilor oferite clienților. Astfel, imposibilitatea administrării acestor riscuri operaționale ar putea afecta situația financiară a Emitentului.

Riscul asociat cu piața muncii și persoanele cheie

Succesul Companiei depinde până la un anumit nivel de capacitatea acesteia de a continua să atragă, să pastreze și să motiveze personal calificat. Businessul Bittnet se bazează pe ingineri cu o calificare înaltă și cu remunerație pe măsură, care se găsesc în număr restrâns și pot primi oferte de la concurență. În cazul în care Compania nu reușește să gestioneze în mod optim nevoile personalului, se poate ca acest lucru să aibă un efect advers material semnificativ asupra afacerii, a condițiilor financiare, a rezultatelor operaționale sau prospectivelor. Compania oferă pachete compensatorii atractive și cai de dezvoltare a carierei dinamice pentru atragerea, pastrarea și motivarea personalului experimentat și cu potențial.

Bittnet s-a confruntat mult mai puțin în cursul anului 2018 cu fluctuații de personal decât companiile cu care avem afaceri. Cu toate acestea, două decizii pe care le-am luat în 2015 ne-au permis să rezolvăm acest subiect într-un mod "castigator":

- adăugarea în organigramă a rolului de HR intern și ocuparea lui de către o nouă colegă cu experiență în recrutarea și relația cu profesionalistii IT. Rolul de HR are două obiective:
 - recrutarea continuă - identificarea de noi talente pentru a le include în echipa noastră tehnică;
 - crearea și pastrarea unui mediu de lucru plăcut, antrenant și sanatos, concentrat pe promovarea în mod constant a valorilor companiei pe care se bazează cultura companiei: competența, performanța, integritatea, flexibilitatea și distracția.
- listarea pe Bursa de Valori București, fapt ce ne-a permis să obținem un profil de angajator apreciat și ne-a ajutat în diferențierea noastră, drept o companie deschisă și transparentă - o imagine extrem de apreciată de toți noii angajați, dar și de cei vechi.

În plus față de punctele anterioare, mutarea în noul sediu începând cu 2017 (clădire de tip A, cu înaltă mare a spațiului de birouri, plus dotări moderne realizate de companie de arhitectură foarte apreciată în piața de "fit-out") este o altă investiție făcută în brandul de angajator - una foarte apreciată de membrii echipei și de colaboratori.



Acest risc continua sa fie unul dintre cele mai importante riscuri ce 'ameninta' compania noastra si, in consecinta, managementul va acorda in continuare o importanta deosebita acestui aspect. In 2016, 2017 si 2018 Adunarea Generala a aprobat cate un plan de incentivare a persoanelor cheie pe baza de actiuni, cu scopul de a alinia mai bine interesele acestora cu interesele pe termen lung ale Companiei.

Managementul va propune un nou plan de incentivare pentru exercitiul 2019 - 2021. Pe de alta parte, tinand cont de supraincalzirea pietii muncii si intrarea in mai mare proportie in forta de munca a generatiei "Millenials", consideram ca acest risc - legat de capacitatea de a livra promisiunile catre clienti - este unul semnificativ pentru companie, insotit si de cresterea continua a pretentiilor financiare a membrilor echipei si colaboratorilor (o crestere continua a costurilor fixe).

Riscul asociat cu clientii semnificativi

La finalul anului 2018, structura clientilor Companiei era mai putin concentrata decat in anii anteriori. Primii 20 clienti generau 54% din venituri. Structura clientilor este dominata de companii din sectorul IT&C. O structura a clientilor foarte concentrata poate da nastere riscului asociat cu o posibila pierdere a unuia dintre clientii importanti. Pierderea unui client semnificativ poate afecta negativ nivelul veniturilor si al profiturilor raportate de Companie.

Compania lucreaza in mod activ la dezvoltarea de noi parteneriate care sa ofere o dispersie a acestui risc - in anul 2018 continuand trendul de crestere a dispersiei expunerii fata de clienti-in lista de clienti semnificativi au aparut clienti noi, ca urmare a extinderii echipei de vanzari si a portofoliului.

Riscul asociat cu drepturile asupra marcii inregistrate

Am inceput calatoria in calitate de companie publica avand marca inregistrata „Bittnet Systems” detinuta de o terta parte care are o legatura personala cu managementul Companiei (in continuare denumit licentiatul). In 2010, Bittnet a semnat un acord conform, in baza caruia Compania poate utiliza marca inregistrata, platind pentru aceasta un procent din valoarea cifrei de afaceri generata intr-un an.

Contractul a fost semnat pe o perioada de 10 ani (pana in 2020) si nu includea nici o perioada de notificare pentru terminarea acestuia. Acordul contine penalitati contractuale, conform carora pentru fiecare zi de intarziere a platilor exista o dobanda egala cu 0,1% din valoarea platii.

In cursul anului 2016, Compania a ajuns la un acord de principiu in vederea transferului marcii catre Companie. Acordul prevede achitarea unei sume de catre companie si transferul a 5% din actiunile societatii detinute de fondatori (Logofatu Mihai si Logofatu Cristian) la schimb cu dreptul perpetuu de folosire a marcii. In cursul anului 2017 societatea nu a identificat cu entitatile pietei de capital modalitatea practica de transpunere in realitate a acestui acord, date fiind limitarile din Codul Depozitarului Central asupra transferului de actiuni de catre actionarii semnificativi.

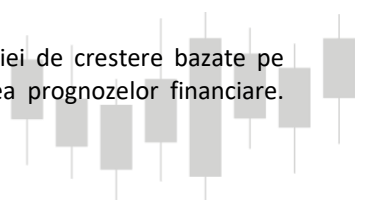
La finalul anului 2018 este am reușit să identificăm soluția tehnică pentru a rezolva acest element de risc pe care compania l-a avut în ultimii 4 ani: compania a achiziționat marca de la deținătorul ei la valoarea de 5.8 milioane lei – conform unui raport de evaluare efectuat de un evaluator independent certificat. Fondatorii au preluat în nume personal datoria societății față de deținătorul mărcii – generând astfel costuri zero pentru societate (și pentru acționarii minoritari). Dimpotriva, achiziționarea unui activ combinata cu reducerea datoriei societatii a generat de fapt venituri pentru societate, in valoare egala cu valoarea activului. Fondatorii urmeaza sa transfere catre anteriorul detinator al marcii un numar de actiuni care sa echivaleze cu datoria preluata – crescand astfel si free-floarul companiei.

Riscul asociat cu realizarea planului de dezvoltare a afacerii

Obiectivul strategic al Companiei este de a dezvolta in mod continuu relatiile cu clientii. Nu poate fi exclusa posibilitatea ca Bittnet sa nu fie capabila sa extinda baza curenta de clienti sau posibilitatea ca relatiile cu clientii existenti sa se deterioreze. Exista, de asemenea, si riscul ca Societatea sa nu fie capabila sa indeplineasca alte elemente din strategia pe care si-a definit-o, adica: largirea fortei de vanzari, stabilirea de birouri locale in principalele orase ale tarii, consolidarea pozitiei de lider pe piata de Training IT, extinderea bazei de clienti si furnizarea de traininguri pentru un numar mai mare de potentiali clienti, iar dezvoltarea si crearea de parteneriate strategice cu firme cu profile similare sau complementare nu se vor dovedi de succes. Pentru a reduce acest risc, Compania intentioneaza sa continue sa extinda oferta de produse si servicii si sa imbunatateasca activitatile de marketing.

Riscul asociat cu realizarea prognozelor financiare

Prognozele financiare ale Companiei pornesc de la ipoteza implementarii cu succes a strategiei de crestere bazate pe resursele si unitatile de afacere existente. Cu toate acestea, exista riscul asociat cu realizarea prognozelor financiare.



Prognozele au fost create cu diligență, însă ele sunt prognoze. Datele actuale relatate în raportări periodice viitoare pot fi diferite de valorile prognozate ca rezultat al unor factori care nu au fost prevăzuți în mediul Companiei. Societatea va oferi informații privitoare la posibilitatea realizării prognozelor financiare.

Acest capitol merita o discuție mai detaliată. În fiecare an compania supune aprobării acționarilor un Buget de Venituri și Cheltuieli. Managementul construiește acest BVC folosind o abordare “de jos în sus” - pornind de la evaluările proiectelor în derulare (a pipeline-ului de vânzări disponibil la momentul producerii BVC-ului), a statisticilor de vânzări din anii anteriori, a acțiunilor de marketing și vânzări angajate / planuite deja și a tintelor de vânzări asumate de fiecare membru al echipei de vânzări. Cu alte cuvinte, BVC-ul este construit într-un mod prudent.

Pe de altă parte, ceea ce urmărim și măsurăm în relație cu echipa de vânzări și cu orice partener este MARJA BRUTA comercială și nu suma vânzărilor. Astfel, în fiecare an, la publicarea BVC-ului, managementul trebuie să răspundă la întrebarea “dacă avem o încredere rezonabilă că vom putea genera 100 lei de marja brută, din câți lei de vânzări vom obține această marja?”. Trebuie avut în vedere faptul că realizările de vânzări sunt măsurate și apreciate EXCLUSIV după volumul de marja brută generată. Cu alte cuvinte, 100 de euro de marja generată din vânzări de 200 euro de cursuri este la fel de valoroasă pentru companie și este, deci, răsplătită la fel cu 100 euro de marja generată din vânzări de 500 euro de soluții de comunicații.

Pentru a putea răspunde la întrebarea “de câți lei de vânzări este nevoie pentru a produce marja angajată de 100 lei”, trebuie, deci, să răspundem intermediar la întrebarea “care va fi procentul mediu de marja brută înregistrat de companie?”. Conform principiului prudentei, managementul aplică mici diminuări procentelor de marja brută deja înregistrate, pentru a afla răspunsul la această întrebare.

Rezultatul neașteptat al acestor estimări precaute este că, dacă aplicăm un procent de marja mai mic, atunci de fapt presupunem că va trebui să ‘muncim’ mai mult pentru aceiași lei de marja brută, deci prognozele (BVC-ul) legate de veniturile companiei sunt MAI MARI.

Totuși, compania urmărește doar marja brută și nu volumul de vânzări, de aceea în timpul derulării exercitiului bugetar este mult mai probabil ca prognozele de venituri (cifra de afaceri) să fie eronate, iar cele de profitabilitate a companiei să fie mai acurate. Cu alte cuvinte, managementul nu tinteste, nu urmărește și nu recompensează atingerea niciunei ținte de venituri și, în consecință, investitorii nu ar trebui să urmărească și să evalueze atingerea de către societate a indicatorilor de venituri (cifra de afaceri), ci a indicatorilor de profitabilitate.

Riscul asociat cu ratele dobânzilor

Compania este expusă riscului de creștere a ratei dobânzilor, având contractate credite și împrumuturi. Orice creștere a ratei dobânzii va fi reflectată de creșterea costurilor financiare. Compania monitorizează în mod regulat situația pieței pentru a previziona riscul asociat cu rata dobânzii și păstrează legătura cu cât mai multe instituții de credit pentru a putea asigura un ‘arbitraj’ între ofertele acestora.

Compania a derulat în anii 2016, 2017 și 2018 oferte de obligațiuni cu scadența în 2019, 2022 și 2023 prin intermediul careia a obținut din piața de capital o finanțare ‘angajată’ de peste 30 milioane lei. (toate emisiunile sunt listate la BVB)

În februarie 2018, compania a informat acționarii despre noile operațiuni de creditare bancară: contractarea unei linii de credit de tipul revolving overdraft de la ProCredit Bank, în valoare de 2.790.000 de lei, cu o rată de dobândă fixă de 3,75% pe an și semnarea unui contract de credit cu ProCredit Bank în valoare de 697.000 de lei, cu o rată de dobândă variabilă, ROBOR 6M+1,5% pe an și o maturitate la 3 ani. Pentru acest contract rambursările de principal se fac lunar.

Linia de credit este folosită pentru finanțarea activității curente și a planurilor de dezvoltare ale Bittnet. Totodată, Bittnet a extins contractul de împrumut acordat către Dendrio de la suma inițială de 90.000 euro, la un plafon de finanțare de 1 milion euro. Rata de dobândă pentru acest contract este de 6,5% pe an. Rațiunea pentru care s-a agreat un contract de împrumut în monedă străină a fost aceea că Dendrio trebuie să facă mai multe plăți în euro către furnizori străini, în timp ce Bittnet are mai multe încasări în euro de la clienți străini. În consecință, Bittnet deține rezerve valutare în timp ce Dendrio negociază și cumpără euro. Cu acest contract de împrumut, cele două companii intenționează să diminueze riscul valutar și să minimizeze cheltuielile de schimb valutar.

În mai 2018, compania a îmbunătățit structura de finanțare a Dendrio, prin contractarea unei linii de credit de la ProCredit Bank în valoare de 1.800.000 lei cu o rată de dobândă ROBOR3M+2,5% pe an și maturitate la 36 luni. Linia de credit va fi utilizată pentru finanțarea activității curente și a capitalului de lucru.

În noiembrie 2018, compania a încheiat un contract de finanțare de tipul revolving overdraft cu ING Bank Amsterdam, Sucursala București în valoare de 2.000.000 de lei, cu o rată a dobânzii de ROBOR1M+2,9% pe an și o scadență de 1 an, cu o



posibilitate de extindere. Împrumutul va fi utilizat pentru finanțarea capitalului de lucru și a activității curente a Dendrio Solutions SRL.

În decembrie 2018, Bittnet a contractat un produs bancar de tipul plafon credit de la Banca Transilvania pentru Dendrio Solutions SRL. Valoarea totală este de 1.000.000 de lei, pe o perioadă de 15 luni și permite accesarea rapidă a următoarelor facilități: linie de credit corporat; plafon de emiterie pentru diverse tipuri de SGB non-cash (scrisori de garanție bancară, participare licitații, scrisori pentru buna execuție, garantare plată furnizori, restituire avans etc.). Dobânda pentru această facilitate se compune din: ROBOR3M+3,8% și se calculează la suma efectiv utilizată. Compania intenționează să folosească acest produs bancar pentru a nu mai imobiliza numerarul propriu în vederea emiterii de SGB-uri și pentru a debloca actualele instrumente de garantare de acest fel.

Cea mai mare parte a sumelor împrumutate de către societate în prezent au dobânda anuală FIXA. Costul ponderat al capitalului împrumutat este de puțin sub 7.6% pe an. Considerăm ca perioada financiară ce urmează (2018 - 2022) va fi o perioadă în care faptul că am fixat prețul capitalului împrumutat va constitui un avantaj competitiv.

Riscul de levier financiar (gradul de îndatorare)

O discuție apărută în întâlnirile cu potențiali investitori este gradul de îndatorare al companiei. Acesta poate fi calculat în mai multe feluri, dintre care reproducem 2 : „procentul de finanțare a activelor prin credit” și „împrumuturi nete raportat la capitaluri proprii”.

Abordarea „procent de finanțare a activelor prin credit” prezintă avantajul că este ușor de calculat, obținând un rezultat simplu și rapid. În cazul Bittnet, acest raport este de 78% (49 milioane lei împrumuturi versus 63 milioane lei active totale). Din păcate, acest raport nu surprinde un număr de nuanțe și poate adesea transmite un mesaj eronat. Astfel, în opinia noastră, faptul că această formulă ignoră duratele de disponibilitate a sumelor (scadențele creditelor), nediferențind între sumele de plată la o emisiune de obligațiuni de 10 milioane lei, realizată în 27 decembrie 2018 scadentă în decembrie 2023 și facturile furnizorilor scadente în 15 ianuarie, este o caracteristică ce o face mai puțin utilă pentru înțelegerea situației financiare a unei companii.

Totodată, această formulă nu diferențiază între activele de tip ‚disponibilități bancare’ sau ‚acțiuni ale unei companii fiică’. Astfel, o companie cu capitaluri proprii de 1 milion lei și capital împrumutat de 1 milion lei, având toate sumele disponibile integral în conturi, figurează cu un grad de finanțare a activelor prin credit de 50%. În schimb o companie cu 1000 lei capitaluri proprii, creanțe de 1100 lei și cash zero figurează cu un grad de îndatorare de zero.

Opinia noastră este că, precum în orice altă formulă matematică sau economică, definiția termenilor, „ce includem în fiecare element din formula”, este foarte importantă, și schimbă semnificativ interpretarea.

La 30 decembrie 2018, grupul Bittnet avea următoarele datorii:

- Bănci - 9.2 milioane lei
- Emisiuni de obligațiuni - 23 milioane lei
- Furnizori - 10.85 milioane lei

Datoria comercială (sumele de plată către furnizori) era acoperită în proporție de 1.92:1 de sumele de încasat de la clienți, 20.9 milioane lei. Acest raport între sumele de încasat de la clienți și cele datorate furnizorilor ilustrează și rațiunea existenței și modul de folosire a finanțării bancare de către companie – plătim la timp sau în avans furnizorilor pentru a avea o reputație bună, și oferim termene de plată clienților pentru a câștiga proiecte.

Din punctul de vedere al duratei disponibilității sumelor împrumutate, finanțarea bancară este preponderent pe termen scurt – fiind menită să acopere necesarul de capital de lucru, ca și în cazul emisiunii de obligațiuni BNET19, în valoare de 4.2 milioane lei. În schimb, emisiunile de obligațiuni BNET22, BNET23, BNET23A dar și o parte mai mică a creditelor bancare sunt disponibile pe termen lung, 4 sau 5 ani în cazul emisiunilor de obligațiuni), însemnând un total de 25 milioane lei credite pe termen de 4 sau 5 ani.

Din punctul de vedere al folosirii, sumele atrase din emisiunile de obligațiuni BNET22, 23 și 23A au fost investite cu o țintă de recuperare de 5 ani în achizițiile implementate deja de grup: o participație de 100% în Dendrio, 51% în Elian și 25% în Equatorial. Investițiile în Elian și Equatorial, realizate în decursul semestrului doi din 2018, sunt încă la începutul perioadei de realizare, deci este prematur să tragem concluzii despre evoluția lor. Cu toate acestea, rezultatele obținute din preluarea Dendrio sunt promițătoare, conform datelor publicate în raportul grupului pe S1 2018 dar și a rezultatelor financiare la decembrie 2018, o creștere de peste 5 ori a profitului Dendrio.

Dacă analizăm gradul de îndatorare ținând cont de capitalurile proprii, compania neavând active tangibile semnificative astfel încât o analiză de genul să fie relevantă), gradul de acoperire al datoriei comerciale este de aproape 2:1 (clienți versus

furnizori), iar raportul dintre capitalul împrumutat pe termen lung versus capitalul propriu este de aproximativ 1.51:1, ținând cont de sumele împrumutate pe termen lung și de capitalurile proprii în valoare de 14.1 milioane lei.

Atenție! Rapoartele de mai sus nu țin cont de 'împrumuturile nete', adică în calculele anterioare este ignorată poziția de disponibilități numerar, în valoare de 12.85 milioane lei de la 30 decembrie 2018. Dacă am reduce la zero această sumă (o decizie foarte puțin înțeleaptă), am putea fie elimina complet finanțarea bancară fie am putea rambursa anticipat (cu 4 ani mai devreme!) jumătate din emisiunile de obligațiuni. Considerăm însă că pentru o companie în dezvoltare rapidă, existența unei poziții de numerar solide este esențială pentru a asigura o bază stabilă de unde să continuăm să construim povestea de creștere.

În acest context, considerăm că noua dimensiune a grupului poate susține migrarea către Piața Principală a Bursei de Valori București, operațiune care poate fi dusă la îndeplinire cu o atragere de capital, efectuată fie prin oferta publică secundară (SPO), fie printr-o listare tehnică, urmată de o majorare de capital similară cu cele realizate până acum. În orice caz, considerăm o țintă realizabilă atragerea unei infuzii de capital de 7-12 milioane lei prin acest proces, ceea ce ar coborî sub 1:1 raportul de capital împrumutat versus capitaluri proprii.

Riscul pierderii reputației

Riscul privind reputația este inerent activității economice a Emitentului. Abilitatea de a păstra și de a atrage noi clienți depinde în parte de recunoașterea mărcii Emitentului și de reputația acestuia pentru calitatea serviciilor. Opinia publică negativă despre Emitent ar putea rezulta din practici reale sau percepute în piața IT în general, cum ar fi neglijență în timpul furnizării de produse sau servicii sau chiar din modul în care Emitentul își desfășoară sau este perceput că își desfășoară activitatea.

Deși Emitentul depune toate eforturile pentru a respecta reglementările în vigoare și pentru a spori percepția pozitivă a clienților și a potențialilor clienți în ceea ce privește serviciile sale, publicitatea negativă și opinia publică negativă ar putea afecta capacitatea Emitentului de a menține și atrage clienți.

Riscul de pierdere a relevanței tehnologice a soluțiilor

Piața de IT este o piață în continuă evoluție, și cu o viteză de schimbare foarte rapidă. Planul de dezvoltarea a afacerii tine de identificarea trendurilor tehnologice și poziționarea în prima parte a curbei de adopție - așa numita poziție de 'first mover'. Există riscul ca managementul să nu identifice corect trendurile iar investițiile de timp și resurse financiare să fie direcționate eronat. O astfel de posibilitate ar afecta compania atât din punct de vedere financiar direct (investiție nerecuperabilă) cât și prin aceea că ar face oferta companiei nerelevantă pentru clienți - deci ar crește riscul de pierdere surselor de venit.

Riscul asociat cu dependența de patente și licențe, contracte industriale, comerciale sau financiare sau de procedee noi de fabricație

Emitentul furnizează training oficial de IT, însemnând că predă curricule oficiale elaborate și autorizate de către marii producători globali CISCO, Microsoft etc. Emitentul nu are contracte cu livrări multiple și nu operează cu stocuri. Contractele cu recursivitate provin din faptul că Emitentul primește feedback pozitiv din partea clienților săi care aleg ca și pe viitor să lucreze cu el.

Certificările din partea marilor producători de IT (vândori) sunt obținute de către Emitent pe baza îndeplinirii unor condiții tehnice (existența unor resurse umane calificate, care promovează examene), prin demonstrarea unor proceduri și standarde de vânzări, prin respectarea condițiilor de reprezentare impuse de fiecare producător în parte. În cazul în care Emitentul nu ar îndeplini condițiile impuse de fiecare producător, acesta riscă pierderea statutelor de „partener certificat” în raport cu oricare dintre aceștia. Impactul asupra business-ului a pierderii statutelor nu poate fi evaluat exact, dar în prezent Emitentul consideră că existența certificărilor din partea producătorilor IT este un avantaj competitiv.

În activitatea curentă, dar și pentru a continua dezvoltarea sa, Emitentul folosește diverse produse financiare precum credite de capital de lucru, linii de credit, produse de tip trade finance ca factoringul. Aceste produse financiare permit Emitentului să ofere clienților condițiile comerciale pe care aceștia și le doresc. Pierderea simultană a accesului la produsele financiare poate avea un impact semnificativ asupra activității Emitentului și, implicit, capacitatea sa de a își îndeplini obligațiile în legătură cu Obligațiunile.



Riscul de Comoditizare a businessului

Un caz special legat de evoluția rapidă a industriei IT este trendul ca fiecare tehnologie să devină ‘commodity’ (foarte răspândită, foarte larg adoptată) și să fie foarte bine înțeleasă de clienți. Într-un astfel de mediu de business, valoarea adăugată a companiilor ‘revanzatori’ este una foarte mică, deci un astfel de scenariu conduce la scăderea marjelor comerciale pentru liniile de business care sunt afectate de comoditizare. Toate tehnologiile se confruntă cu acest risc, pe măsura ce gradul lor de adopție crește. Exemplul cel mai elocvent este businessul de licențe Microsoft, unde majoritatea proiectelor sunt facturate către clienți cu marje comerciale foarte mici: 0-2%. Pe măsura ce și alte tehnologii capătă aceeași răspândire, și adopție, și revanzarea lor devine neprofitabilă.

Compania urmărește să se poziționeze ca și consultant de valoare, nu ca și revanzator de ‘cutii’ de tip ‘commodity’. Urmărirea trendurilor tehnologice și poziționarea ca ‘first mover’ ajută compania să poată oferi valoarea adăugată prin serviciile prestate (consultanță, construire soluții tehnice, instalare și implementare, optimizări, mentenanță).

Riscul de concurența nelocală

Businessurile comoditizate, cu marje mici, sunt predispuse la concurența nelocală, în special prin prețuri de dumping. În special în activitatea Dendrio acest risc se materializează când concurenții oferă adesea clienților prețuri de vânzare dimensionate substanțial sub prețul achiziției licențelor respective. Acest tip de abordare de business este foarte greu și costisitor de demonstrat, dar poate crea prejudicii Emitentului prin pierderea unor contracte sau reducerea profitabilității. Emitentul nu a identificat nicio soluție pentru a preveni acest risc. Emitentul urmărește să adreseze tipologii noi de clienți, cât și clienți pentru care valoarea adăugată a soluțiilor nu este reprezentată de reducerile de preț, ci de funcționalitatea soluțiilor oferite. Cu cât linia de business este mai răspândită și adoptată, valoarea adăugată ce poate fi oferită de un partener de integrare scade.

Emitentul este în permanentă concurență cu alți participanți în piața de IT, concurență care este de așteptat să se intensifice. Concurența ridicată poate încuraja clienții actuali, precum și pe cei potențiali, să folosească serviciile și produsele competitorilor Emitentului și, prin urmare, să afecteze în mod negativ veniturile și profitabilitatea Emitentului.

O concurență puternică poate determina o presiune sporită asupra Emitentului în legătură cu prețurile produselor și serviciilor oferite clienților, ceea ce poate avea un impact semnificativ asupra capacității Emitentului de a își spori sau menține profitabilitatea. Competitivitatea Emitentului în actualul mediu concurențial depinde în mare măsură de capacitatea acestuia de a se adapta rapid la noile evoluții și tendințe ale pieței. În măsura în care Emitentul nu va putea concura în mod efectiv cu competitorii săi, indiferent dacă este vorba despre un grup local sau internațional, acest fapt poate avea un efect negativ asupra activității, situației financiare, rezultatelor operațiunilor și perspectivei Emitentului.

Risc privind securitatea cibernetică și alte riscuri tehnologice

Activitatea Emitentului este supusă unui risc ridicat de atacuri cibernetice aflate în continuă evoluție. Sistemele, software-ul și rețelele informatice ale Emitentului au fost și vor continua să fie vulnerabile la accesul neautorizat, pierderea sau distrugerea de date (inclusiv date cu caracter personal și informații confidențiale despre clienți), indisponibilitatea serviciului, virușii informatici sau la alte coduri ostile, atacuri cibernetice și alte evenimente similare. Aceste amenințări pot fi cauzate de erori umane, fraudă sau de rea-voință din partea angajaților sau a terților sau de defecțiuni tehnologice accidentale.

Apariția unuia sau a mai multor astfel de evenimente ar putea duce la divulgarea informațiilor confidențiale ale clienților, la deteriorarea reputației Emitentului față de clienți și pe piață, costuri suplimentare pentru Emitent (precum cele pentru repararea sistemelor sau pentru suplimentarea personalului ori a tehnologiilor de protecție), amenzi din partea autorităților competente și pierderi financiare pentru Emitent. Astfel de evenimente ar putea provoca, de asemenea, întreruperi sau funcționarea necorespunzătoare a operațiunilor Emitentului, precum și a operațiunilor clienților săi sau ale altor părți. Măsurile de recuperare în caz de dezastru, de securitate și de asigurare a continuității activității, pe care Emitentul le-a întreprins sau le-ar putea întreprinde pe viitor, se pot dovedi insuficiente pentru a preveni pierderile cauzate. În plus, anumite erori sau acțiuni se pot repeta sau agrava înainte de a fi descoperite și corectate, ceea ce ar duce la o creștere a acestor costuri și la agravarea consecințelor.

În plus, terțele părți cu care Emitentul are o relație de afaceri în baza unor acorduri contractuale stricte pot genera, de asemenea, probleme de securitate cibernetică sau alte riscuri tehnologice. Chiar dacă Emitentul adoptă o serie de acțiuni pentru a elimina riscurile, precum interzicerea accesului terților la sisteme și operarea unui mediu IT controlat în mod strict, există posibilitatea apariției accesului neautorizat, a pierderii sau a distrugerii datelor sau a altor incidente cibernetice, care pot genera costuri și consecințe pentru Emitent, precum cele menționate mai sus.



Risc privind protecția datelor cu caracter personal

În cadrul activității sale, Emitentul colectează, stochează și utilizează date care sunt protejate de legi privind protecția datelor cu caracter personal. Cu toate că Emitentul ia măsuri de precauție în vederea protejării datelor clienților, în conformitate cu cerințele legale privind protecția vieții private, este posibil să existe scurgeri de date în viitor. În plus, Emitentul lucrează cu furnizori sau terți care au calitatea de parteneri comerciali, care pot să nu respecte pe deplin termenii contractuali relevanți și toate obligațiile referitoare la protecția datelor impuse acestora.

Probleme informatice neanticipate, deficiențe ale sistemului, accesul neautorizat la rețelele informatice ale Emitentului sau alte deficiențe pot duce la incapacitatea de a menține și proteja datele clienților în conformitate cu regulamentele și cerințele aplicabile și pot afecta calitatea serviciilor Emitentului, precum și compromite confidențialitatea datelor clienților săi sau cauza întreruperi ale serviciilor, putând avea ca rezultat impunerea unor amenzi și a altor penalități. De asemenea, odată cu intrarea în vigoare a Regulamentului general privind protecția datelor (UE) 2016/679 (GDPR), la data de 25 mai 2018, Emitentul este supus cerințelor acestuia privind prelucrarea datelor cu caracter personal, nerespectarea cărora poate atrage mai multe tipuri de sancțiuni, inclusiv amenzi de până la 4% din cifra de afaceri globală sau până la 20 de milioane EUR (oricare dintre acestea este mai mare); în plus, dacă au suferit un prejudiciu, persoanele vizate pot obține despăgubiri care să acopere valoarea acestor prejudicii, iar drepturile lor pot fi reprezentate inclusiv de organisme colective.

Risc privind achizițiile

Emitentul a efectuat și ar putea efectua direct sau indirect achiziții suplimentare în viitor (inclusiv preluarea activității de integrare IT&C de la Crescendo și integrarea ei în businessul Dendrio), în funcție de oportunități, în cadrul liniilor sale de activitate existente sau a unor activități complementare acestora (cu scopul de a integra respectivele linii de activitate în activitatea sa).

Cu toate acestea, este posibil ca estimarea efectelor financiare ale oricărei astfel de tranzacții asupra afacerii Emitentului să nu fie de succes, în special deoarece entitățile astfel achiziționate se pot dovedi dificil de integrat. În plus, achizițiile pot distra atenția conducerii sau devia resursele financiare sau de altă natură de la activitatea existentă a Emitentului sau pot necesita cheltuieli suplimentare. Astfel de evoluții ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității, a rezultatelor operațiunilor și a situației financiare a Emitentului.

Achiziția de noi societăți sau active ori preluarea activității unor societăți poate fi limitată de mulți factori, inclusiv de disponibilitatea finanțării, prevalența structurilor complexe ale acționariatului țințelor potențiale, regulamentele guvernelor și concurența din partea altor potențiali cumpărători. Dacă sunt efectuate achiziții, nu există nicio garanție că Emitentul va putea menține baza de clienți a societăților astfel achiziționate, genera marjele sau fluxurile de numerar preconizate sau realiza beneficiile anticipate ale acestor achiziții, inclusiv creșterea sau sinergiile preconizate. Analizele întreprinse cu privire la potențiale ținte de achiziție sunt supuse unui număr de ipoteze referitoare la profitabilitate, creștere, rate ale dobânzii și evaluări. Nu există nicio garanție că evaluările și ipotezele Emitentului cu privire la țintele achizițiilor se vor dovedi a fi corecte, iar evoluțiile reale pot diferi în mod semnificativ față de așteptările Emitentului.

Chiar dacă Emitentul (direct sau indirect) achiziționează cu succes noi activități, integrarea acestora poate fi dificilă din diverse motive, inclusiv din motive legate de diversitatea stilurilor și a sistemelor de management, de o infrastructură inadecvată și de evidențe sau controale interne deficitare. În plus, integrarea oricăror potențiale achiziții ar putea necesita investiții inițiale și costuri curente semnificative, care pot duce la obligații fiscale sau la amenzi aplicate de autoritățile de reglementare. Procesul de integrare a activităților poate perturba operațiunile Emitentului și poate cauza o întrerupere, pierdere a ritmului sau o scădere a rezultatelor operațiunilor ca urmare a costurilor, provocărilor, dificultăților sau riscurilor, inclusiv a:

- realizării de economii de scară; a eliminării cheltuielilor generale repetitive;
- integrării personalului (și menținerea acestuia), a sistemelor financiare și operaționale;
- problemelor juridice, de reglementare sau contractuale neprevăzute și a altor probleme;
- provocărilor neprevăzute rezultate din operarea în zone geografice noi (i.e. în afara teritoriului României); și
- distragerea atenției managementului de la activitatea de zi cu zi, ca urmare a nevoii de a aborda provocările, perturbările și dificultățile menționate mai sus.

Mai mult, chiar dacă Emitentul reușește integrarea cu succes a activităților sale cu cele noi, este posibil ca sinergiile și economiile de costuri preconizate să nu se materializeze conform așteptărilor sau să nu se materializeze deloc, generând marje ale profitului mai mici decât cele preconizate. Nu există nicio garanție că Emitentul va achiziționa cu succes activități noi sau că va dobândi oricare dintre beneficiile anticipate de la societățile pe care le va achiziționa în viitor.



Astfel cum este menționat mai sus, achizițiile efectuate de Emitent ar putea afecta în mod negativ activitatea, situația financiară, rezultatele operațiunilor și perspectivele Emitentului și ar putea afecta abilitatea Emitentului de a-și îndeplini obligațiile financiare.

Riscul asociat cu particularitățile preluării activității de integrare IT&C de la Crescendo International S.R.L

Riscurile generale asociate cu achizițiile directe sau indirecte pe care Emitentul le-a efectuat ori pe care le va efectua în viitor descrise în cadrul subsecțiunii „*Risc privind Achizițiile*” sunt pe deplin aplicabile inclusiv în ceea ce privește achiziția de către Dendrio a activității de integrare IT&C de la Crescendo.

Din perspectiva modului în care a fost structurată investiția, calificarea unei operațiuni dintre Dendrio și Crescendo drept transfer de afacere, atât din punct de vedere fiscal, cât și din perspectiva drepturilor salariaților (la nivel local și la nivelul UE) este esențială. Această calificare depinde, însă, de o serie de aspecte din care să reiasă, printre altele, independența și identitatea economică a business-ului preluat. Eforturile Emitentului au fost și sunt acelea de a identifica Elementele de Transferat, astfel încât activitatea de integrare IT&C ce urmează a fi preluată de la Crescendo să-și mențină aceste caracteristici (independența și identitatea economică). Cu toate acestea, în eventualitatea unui litigiu care ar pune în discuție calificarea operațiuni dintre Dendrio și Crescendo, (de ex: cu autoritățile fiscale și/sau personalul transferat), nu există garanția că aceeași apreciere va fi făcută de instanța în cauză. În măsura în care operațiunea dintre Dendrio și Crescendo ar fi scoasă din sfera transferului de afacere, efectele negative pot consta în ineficacitatea preluării salariaților Crescendo, considerați, prin specificul activității preluate, cel mai important element al transferului de afacere vizat și/sau nașterea obligației de plată a TVA de către Dendrio către Crescendo (în cazul în care TVA-ul nu ar fi considerat ca parte din preț) în contextul Contractului de Transfer de Afacere, generând în acest caz un risc limitat de lichiditate pentru Dendrio.

În plus față de particularitățile structurii de preluare a activității de integrare IT&C a Crescendo și a documentației relevante, specificul activității preluate și a Elementelor Transferate prezintă pentru Emitent și Dendrio provocări care pot influența decisiv integrarea activității Crescendo, baza de clienți, marjele sau fluxurile de numerar preconizate sau realiza beneficiile anticipate ale achiziției, inclusiv creșterea sau sinergiile preconizate, astfel:

- întrucât preluarea activității de integrare IT&C a Crescendo constituie cea mai mare investiție a Grupului, există riscul pentru Emitent de a nu cuantifica bine efortul de timp și de resurse umane pentru integrarea operațiunilor și culturii celor două echipe, iar materializarea acestui risc poate conduce la neatingerea obiectivelor de business, respectiv nerealizarea bugetului de venituri și cheltuieli anticipate;
- piața, furnizorii și clienții actuali ai Emitentului (inclusiv ai Dendrio) și Crescendo pot să nu perceapă bine preluarea activității de integrare IT&C a Crescendo, fapt ce poate conduce la pierderea unora dintre clienții celor două societăți implicate;
- există posibilitatea ca membrii echipelor să nu considere demersul Emitentului (inclusiv al Dendrio) și Crescendo drept unul benefic și să aleagă o oportunitate de carieră în alte companii din piață. Aspectele reflectate în cadrul subsecțiunii *Riscul asociat cu personalul cheie* de mai sus sunt deopotrivă aplicabile în ceea ce privește personalul ce urmează a fi preluat de la Crescendo în temeiul Contractului de Afacere. Impactul negativ al manifestării acestui risc este unul amplificat în contextul investiției avute în vedere, întrucât cel mai important element al transferului de afacere avut în vedere îl constituie salariații, echipa de integrare IT&C a Crescendo;
- în veniturile activității de integrare IT&C a Crescendo, clienții din sectorul public au o pondere sensibil mai mare decât în cazul Emitentului / Dendrio, iar această modificare a ponderilor poate afecta în mod negativ imaginea Dendrio.

Fiecare și/sau toate riscurile menționate mai sus pot avea un efect material și negativ asupra activității, situației financiare, rezultatelor operațiunilor și perspectivelor Emitentului și Grupului și asupra capacității Emitentului de a își îndeplini obligațiile în legătură cu Obligațiunile.

Riscul asociat cu listarea acțiunilor Emitentului în cadrul sistemului alternativ de tranzacționare administrat de Bursa de Valori București

Sistemul alternativ de tranzacționare administrat de Bursa de Valori București, a fost creat din nevoia de a furniza antreprenorilor o alternativă de finanțare pentru dezvoltare. Potențialii investitori în valori mobiliare listate pe această piață (inclusiv Obligațiunile) trebuie să aibă în vedere faptul că un sistem alternativ de tranzacționare este o piață desemnată în principal pentru societăți de mai mici dimensiuni și start-up-uri, pentru care există tendința să se atașeze un risc investițional mai ridicat decât pentru valorile mobiliare admise la tranzacționare pe o piață reglementată.



Sistemul alternativ de tranzacționare nu este o piață reglementată în sensul directivelor europene și a legislației românești privind piața de capital, însă este reglementat prin regulile și cerințele stabilite de Bursa de Valori București. Sistemul alternativ a fost înființat de Bursa de Valori București cu scopul de a oferi o piață cu mai puține cerințe de raportare din partea emitenților, dar, în același timp, cu un nivel suficient de transparență pentru investitori, pentru a îi motiva să tranzacționeze.

Cerințele post-listare pentru societățile admise la tranzacționare în cadrul sistemului alternativ de tranzacționare administrat de Bursa de Valori București sunt mai puțin stricte comparativ cu piața reglementată. Bursa de Valori București are caracteristici specifice în ceea ce privește lichiditatea și volatilitatea pieței și a valorii titlurilor cotate. Acești factori pot avea un impact semnificativ asupra prețului de tranzacționare al Obligațiunilor sau acțiunilor Emitentului.

Tranzacționarea la Bursa de Valori București poate fi suspendată

Autoritatea de Supraveghere Financiară („ASF”) este autorizată să suspende tranzacționarea de valori mobiliare sau să solicite Bursei de Valori București să suspende de la tranzacționare valorile mobiliare tranzacționate pe Bursa de Valori București, dacă continuarea tranzacționării ar afecta negativ interesele investitorilor, pe baza măsurilor luate împotriva manipulării pieței și a tranzacțiilor efectuate pe baza informațiilor privilegiate. Bursa de Valori București trebuie să suspende tranzacționarea cu valori mobiliare care nu îndeplinesc cerințele sistemului alternativ de tranzacționare administrat de Bursa de Valori București, cu excepția cazului în care o astfel de acțiune ar putea afecta negativ interesele investitorilor sau buna funcționare a pieței. Dacă Bursa de Valori București nu întreprinde astfel de acțiuni, ASF poate cere suspendarea tranzacționării cu valori mobiliare, dacă acest lucru servește funcționării corespunzătoare a pieței și nu afectează interesele investitorilor. De asemenea, Bursa de Valori București are dreptul să suspende de la tranzacționare Acțiunile sau Obligațiunile în alte circumstanțe, în conformitate cu reglementările sale. Orice suspendare ar putea afecta prețul de tranzacționare al Acțiunilor sau Obligațiunilor și ar afecta transferul acestora.

Riscul asociat cu o investiție directă în acțiuni

Actionarii ar trebui să fie conștienți asupra riscului asociat cu o investiție directă în acțiuni, care este mult mai mare decât riscul asociat unei investiții în titluri de stat sau participatii în fonduri de investiții, în principal din cauza volatilității și evoluției imprevizibile a preturilor acțiunilor, atât pe termen scurt, cât și pe termen lung.

Deținătorii de Obligațiuni sunt expuși riscului ca prețul Obligațiunilor să scadă ca urmare a modificării ratei de dobândă de pe piață

În timp ce rata nominală de dobândă a Obligațiunilor este fixă pe durata Obligațiunilor respective, rata de dobândă curentă pe piața de capital pentru emitenți cu aceeași scadență („rata de dobândă de piață”) se modifică în mod obișnuit zilnic. Pe măsură ce se schimbă rata de dobândă de piață, se schimbă și prețul Obligațiunilor, în direcția opusă. Dacă dobânda de piață crește, în mod obișnuit prețul Obligațiunilor cu dobândă fixă scade până când randamentul acestora este aproximativ egal cu dobânda de piață. Dacă dobânda de piață scade, în mod obișnuit prețul Obligațiunilor cu dobândă fixă crește până când randamentul acestora este aproximativ egal cu dobânda de piață. Dacă Deținătorul de Obligațiuni cu dobândă fixă păstrează Obligațiunile respective până la scadență, modificările dobânzii de piață nu sunt relevante pentru un astfel de deținător deoarece Obligațiunile vor fi răscumpărate la valoarea nominală a acestora.

Inflația poate reduce valoarea viitoarelor plăți de principal și dobânzi

Valoarea viitoarelor plăți de principal și dobânzi ar putea să scadă ca urmare a inflației, întrucât rata reală a dobânzii la investiția în Obligațiuni se va reduce la creșterea ratei inflației și poate deveni negativă dacă rata inflației depășește valoarea nominală a ratei dobânzii la Obligațiuni.

Riscul asociat cu schimbarea legislației și fiscalității în România

Modificările în regimul legal și fiscal din România pot afecta activitatea economică a Companiei. Modificările legate de ajustările legislației românești cu reglementările Uniunii Europene pot afecta mediul legal al activității de afaceri a Companiei și rezultatele sale financiare. Lipsa unor reguli stabile, legislația și procedurile greoaie de obținere a deciziilor administrative pot, de asemenea, restricționa dezvoltarea viitoare a Companiei. Pentru a minimiza acest risc, Compania analizează în mod regulat modificările acestor reglementări și a interpretărilor lor.

Având în vedere că legislația lasă tot mai mult la aprecierea organului fiscal interpretarea modului de aplicare a normelor fiscale, coroborat și cu lipsa fondurilor la bugetul de stat și încercarea prin orice mijloace de aducere a acestor fonduri,



consideram acest risc unul major pentru companie, deoarece nu poate fi adresat in niciun fel in mod preventiv in mod real si constructiv.

Riscul asociat cu litigiile

În contextul operațiunilor de zi cu zi, Emitentul este supus unui risc de litigii, printre altele, ca urmare a modificărilor și dezvoltării legislației. În plus, este posibil ca Emitentul să fie afectat de alte pretenții contractuale, plângeri și litigii, inclusiv de la contrapărți cu care are relații contractuale, clienți, concurenți sau autorități de reglementare, precum și de orice publicitate negativă pe care o atrage.



1.9. Elemente de perspectiva privind activitatea societatii comerciale

- a) Prezentarea și analizarea tendințelor, elementelor, evenimentelor sau factorilor de incertitudine ce afectează sau ar putea afecta lichiditatea emitentului comparativ cu aceeași perioadă a anului anterior
- b) Prezentarea și analizarea efectelor cheltuielilor de capital, curente sau anticipate asupra situației financiare a emitentului comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut
- c) Prezentarea și analizarea evenimentelor, tranzacțiilor schimbărilor economice care afectează semnificativ veniturile din activitatea de bază

Strategia de dezvoltare a Companiei pe termen scurt si mediu se bazeaza pe urmatoarii piloni:

- **consolidarea pozitiei de lider pe piata de Training IT**, cu intentia de a mentine perceptia de furnizor de training IT 'one stop shop', in care clientul gaseste toata gama de cursuri IT. Compania are in plan continuarea unei dezvoltari agresive a portofoliului de produse de training si intentioneaza sa se concentreze pe:
 - aprofundarea cunostintelor echipei si a abilitatilor din zonele pe care le acopera deja (astfel incat sa fie capabila sa livreze mai multe cursuri din gama curenta):
 - enterprise networks
 - cloud, cloud hibrid, virtualizare
 - securitate cibernetica
 - comunicatii unificate (teleprezenta, voce peste IP, managementul apelului)
 - mobilitate (VPN, Bring your own device)
 - software si servicii (Google Apps, Microsoft Office 365, Amazon Web Services)
 - middleware
 - baze de date
 - Managementul Serviciilor IT
- **extinderea cunostintelor echipei in sectoare suplimentare**, fie prin adaugarea unor noi furnizori in portofoliu, in cadrul arhitecturii stabilite anterior, fie prin adaugarea de noi tehnologii si capabilitati de livrare. Pentru a ramane in linie cu avansul tehnologic, Compania monitorizeaza in mod continuu mediul tehnologic cu scopul de a identifica tendintele care pot deveni populare in viitor,
- adaugarea de noi linii de produse in segmentele de training software si limbaje de programare, dezvoltare conform nevoilor unor clienti specifici,
- adaugarea unor noi optiuni de livrare, altele decat training intr-o sala de curs cu prezenta fizica a cursantilor, exemplu: training live virtual de la distanta pentru a satisface nevoile clientilor de a primi training mai rapid, mai aproape de locul de munca, fara a fi nevoiti sa calatoreasca si cu cheltuieli generale mai reduse. Acest lucru va permite Companiei sa inceapa sa livreze training in afara Romaniei, avand drept avantaje: un nivel bun al limbii engleze, cunostinte excelente in domeniul IT si preturi atractive,
- extinderea portofoliului prin adaugarea de traininguri pentru utilizatorii finali, spre deosebire de trainingurile destinate administratorilor de sisteme IT (in diverse arii de administrare), aceste traininguri nu au o baza de utilizatori predefinita, ceea ce inseamna ca baza de clienti potentiali este mult mai larga. Conceptul se refera la cooperarea cu companii mai mari care ofera cursuri Microsoft pentru utilizatorii finali (inclusiv Visio, Project, Office 365, etc.) si lansarea unui tip de training "Securitate IT pentru Utilizatori" care se pliaza pe cerintele referitoare la un numar mai mare de clienti companii
- valorificarea tendintelor industriei incluzand servicii de cloud, cybersecurity, robotizarea si automatizarea proceselor, a nearshoring (transferul afacerii si proceselor IT catre companii dintr-o tara apropiata, spre deosebire de offshoring spre India sau China) spre Romania. Aceste tendinte permit Companiei sa livreze proiecte cu tehnologii noi clientilor existenti, sa extinda baza de clienti si sa ofere traininguri unui numar mult mai mare de clienti potentiali care decid relocarea in Romania. Nearshoring-ul afacerii si proceselor IT catre Romania creeaza o oportunitate imensa pentru:
 - a oferi noilor companii / birouri: infrastructura IT (desktopuri, laptopuri, infrastructura de retea, cum ar fi: switch-uri, routere, wireless, telefoane, tablete, servere, solutii de securitate etc.),

- a oferi noilor companii / birouri: servicii de implementare, servicii de suport si mentenanta pentru infrastructura IT a acestora,
- a oferi noilor companii servicii de training IT pentru utilizatori,
- a oferi noilor companii instruire continua privind administrarea IT pentru angajatii din functiile de suport IT
- **dezvoltarea continua si crearea de parteneriate strategice** cu companii cu profile similare sau complementare, care permit deschiderea unui posibil 'canal de revanzare' si care permit fiecarei parti sa ofere servicii suplimentare clientilor lor.

Descrierea de mai sus prezinta un cadru general de dezvoltare, insa Compania se straduieste sa fie flexibila, iar prioritatea ei este sa se adapteze la schimbarile conditiilor din piata si la realitate.

Abordarea generala a managementului este strategia de crestere accelerata a cifrei de afaceri. 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 departamentul 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".



II. Activele corporale ale societatii comerciale

2.1. Precizarea amplasarii si a caracteristicilor principalelor capacitati de productie in proprietatea societatii comerciale.

Specificul activitatii Companiei nu presupune detinerea de active corporale semnificative. Compania detine tehnica de calcul (laptopuri, servere, telefoane mobile), mobilier de birou, imprimante multifunctionale si echipamente de retelistica organizate sub forma de laboratoare de curs si laborator de demonstratii pentru solutii tehnologice.

Majoritatea acestor active au fost achizitionate cu o finantare nerambursabila Regio, cod SMIS proiect 18446.

Toate activele corporale ale societatii se regasesc la punctul de lucru din Bd. Timisoara nr 26, etaj 1, Plaza Offices, sector 6, Bucuresti.

Dendrio Solutions SRL – societate detinuta integral de Emitent - a realizat la finalul anului 2018 o investitie de tip ‘transfer de afacere’ de la Crescendo International. Conform raportului de evaluare realizat de un evaluator independent, societatea a transferat active corporale (echipament IT si autoturisme), uzate moral, cu grad de uzura fizic mic, in valoare de 1.53 milioane lei, toate aflandu-se la punctul de lucru al societatii in Bd Timisoara nr 26, etaj 1, Plaza Offices, sector 6, Bucuresti.

2.2. Descrierea si analizarea gradului de uzura al proprietatilor societatii comerciale.

Echipamentele IT detinute de companie au un grad de uzura fizica specific activitatii de birou - mic. Din punct de vedere al uzurii morale, majoritatea echipamentelor detinute sunt depasite moral. Totusi, odata cu mutarea in noul sediu, compania a efectuat o innoire treptata a echipamentelor IT folosite de angajati si de cursanti, optand in acest sens pentru o abordare de tip ‘plateste pe masura ce folosesti’ - de inchiriere a echipamentelor si nu de investitie in active corporale - conform mandatului acordat in AGOA din aprilie 2017.

Aceasta abordare a fost aplicata tuturor activelor corporale care au putut beneficia de finantare: partitii de sticla, mocheta, scaune, birouri, laptopuri, pc uri, monitoare, echipamente retea, echipamente securitate, licente software, etc.. Compania intentioneaza sa continue acest model de a utiliza activele corporale.

2.3. Precizarea potentialelor probleme legate de dreptul de proprietate asupra activelor corporale ale societatii comerciale.

Conform contractului de finantare nerambursabila Regio prin care echipamentele IT au fost achizitionate, acestea nu au putut fi vandute, inchiriate sau constituite ca garantie in scopul contractarii de credite pana la 31 martie 2017.



2.4 Active necorporale ale societatii Emitente

Desi acest capitol nu face parte din formatul impus pentru raportarea anuala , tinand cont de specificul companiei si de evenimentele desfasurate in anul 2018, consideram oportuna descrierea activelor necorporale semnificative ale Emitentului.

Fond de Comert ca urmare a tranzactiei cu Crescendo International: 9.37 milioane ron

Pentru transferul de afacere de la Crescendo International, soceitatea Dendrio Solutions a platit suma de 10.9 milioane lei. Conform raportului de evaluare efectuat de evaluatorul independent Sturza Eugen, valoarea de piata a activelor transferate (echipamente IT, infrastructura plus birotica, si autoturisme) este de 1.53 milioane lei. Cu alte cuvinte, fondul de comert ("goodwill") pentru aceasta tranzactie este in valoare de 9.37 milioane lei. Fondul de comert reprezinta valoarea atribuita afacerii in sine – abilitatii echipei de a genera venituri in continuare, in noua formula.

Aceasta valoare poate sa creasca in perioada 2020-2022 cu o suma intre 5.45 si 10.9 milioane lei, conform contractului de dezvoltare de afacere semnat de emitent cu persoanele cheie din echipa transferata. Acest contract presupune un bonus de performanta pentru transferul cu success al afacerii catre Dendrio Solutions, succesul fiind definit prin generarea pentru Dendrio a unei marje brute de 3.3 milioane euro. In functie de gradul de realizare a acestei tinte, comisionul de success poate lua valoarea 0 (zero) sau orice valoare intre 5.45 si 10.9 milioane lei, proportional cu gradul de atingere a tintei contractuale.

Marca "Bittnet": 5.87 mil ron

In anul 2018 , compania si actionarii fondatori au reusit sa identifice Solutia tehnica pentru a transfera marca Bittnet de la detinatorul ei catre societate, fara costuri pentru actionarii minoritari. Astfel, compania a achizitionat marca la pretul de 5.87 milioane lei – conform raportului de evaluare intocmit de evaluatorul autorizat Sturza Eugen, iar fondatorii au preluat in nume propriu datoria societatii fata de detinatorul marcii. Fondatorii urmeaza a deconta aceasta datorie prin transfer de actiuni din patrimonial personal catre fostul detinator al marcii. Pentru societate, si deci pentru actionarii minoritari, aceasta tranzactie nu a generat costuri (ci venituri – prin aceea ca societatea a dobandit un activ valoros fara a avea de platit pentru el)

SOP2016: 3.9 mil ron

Ajungerea la maturitate a primului plan de incentivare a persoanelor cheie cu optiuni de a cumpara actiunile societatii la pret preferential a generat, asa cum era de asteptat, o crestere a activului si a pasivului societatii – cu valoarea optiunii.

Detinatorii de optiuni au exprimat in cursul anului 2018 optiune de a achizitiona de la societate actiuni conform planului de incentivare ("SOP2016") , iar societatea a agreat cu acestia decontarea valorii cash a optiunilor, inregistrand deci o datorie fata de *optionholderi*. In cursul primului trimestru al anului 2019, societatea a majorat capitalul prin emiterea unui numar de actiuni in conturile creditorilor (*optionholderi*) , astfel incat sa compenseze creanta. Numarul de actiuni a fost calculat prin impartirea datoriei societatii la pretul pietei pe actiune de la momentul majorarii, rezultand un numar de 3.477.967 actiuni.

Fond de comert M&A anterioare

Similar cu fondul de comert inregistrat in tranzactia cu Crescendo, in registrele Emitentului figureaza urmatoarele sume legate de tranzactiile anterioare, mai mici:

- Gecad Net: 2.2 milioane lei
- Elian Solutions: 390 mii lei
- Equatorial Gaming: 733 mii lei

III. Piata valorilor mobiliare emise de societatea comerciala

- **+59% apreciere cotatione BNET in 2018**
- **emisiuni de obligatiuni in 2018: BNET23 BNET23A**
- **rambursare anticipata emisiune BNET19 in Q1 2019**



3.1. Precizarea pietelor din Romania si din alte tari pe care se negociaza valorile mobiliare emise de societatea comerciala.

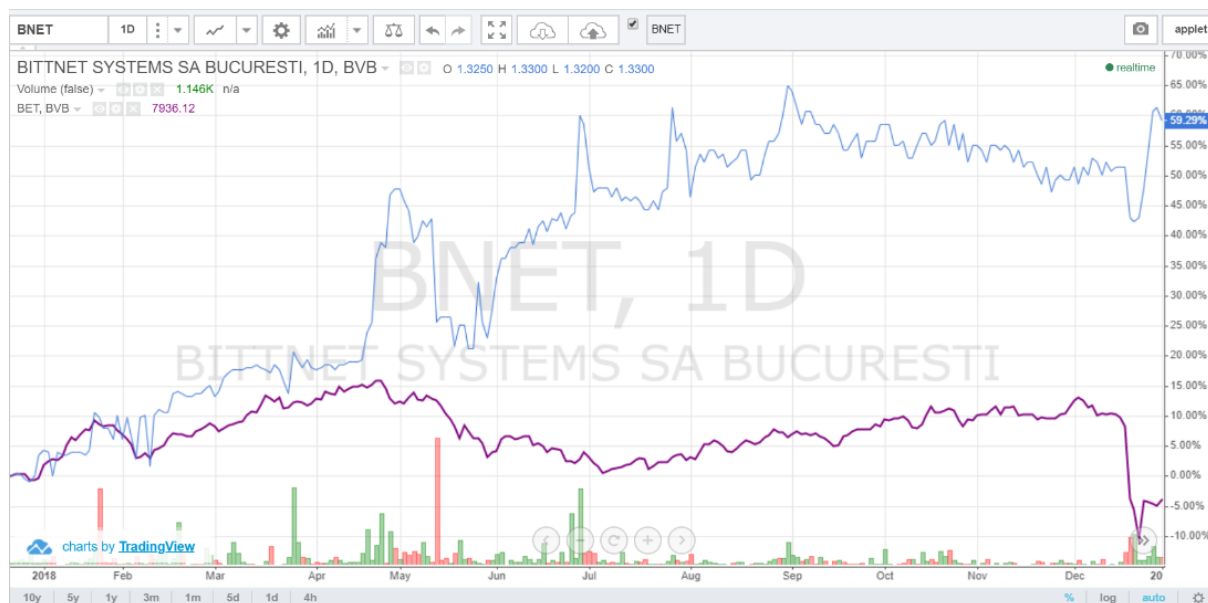
Valorile mobiliare emise de societate se tranzactioneaza la Bursa de Valori Bucuresti, pe piata AeRO - ATS, categoria Premium, simbol BNET, cod ISIN ROBNETACNOR1.

Anul 2018 a fost un an de continuare a eforturilor de întărire a statutului de companie publică foarte transparentă (inclusă în categoria "Premium" a pieței AeRO), care utilizează mecanismele bursei pentru atragere de capital și finanțare a activității – eforturi răsplătite cu premiul pentru cea mai bună activitate de relația cu investitorii în Europa Centrală și de Est în cadrul Galei Premiilor Piețelor de Capital din CEE de la Varșovia – toamna anului 2018.

În 2018 am continuat operațiunile pe piața de capital, urmând modelul de succes brevetat de Banca Transilvania, Impact sau Albalact, model ce combină capitalizarea profiturilor prin distribuirea de acțiuni gratuite și oferind investitorilor acțiuni noi la un preț avantajos. Adunarea Generală a Acționarilor din Aprilie 2018 a aprobat o astfel de operație combinată, ce a fost derulată cu ajutorul Depozitarului Central și al Bursei de Valori, în 2 etape:

- În iulie 2018 au fost încărcate în conturile de tranzacționare ale acționarilor acțiunile distribuite gratuit (6 acțiuni gratuite pentru fiecare 10 acțiuni deținute).
- În ianuarie 2019 am finalizat o nouă majorare de capital social cu aporturi bănești - operațiune ce a adus în trezoreria companiei aproape 3 milioane lei, fiind din nou subscrisă integral, ca și operațiunile din anii precedenți.

Totodată, piața a apreciat pozitiv activitatea companiei noastre, evoluția în cursul anului 2018, fiind din nou una cu mult peste media pieței (indicată de parcursul indicelui BET): Considerăm foarte relevantă și lichiditatea acțiunilor Bittnet (BNET), cotație care s-a tranzacționat de 3500 ori în 2018 – fiind cel mai tranzacționat emitent de pe piața AeRO – distincție certificată de Asociația Brokerilor în decembrie 2018 prin premiul acordat în acest sens. Pe parcursul anului 2018, au fost tranzacționate în piață (fără tranzacții DEAL) un volum de 4.542.255 acțiuni BNET – reprezentând 35% din free float.



*evolutie cotație BNET in raport cu indicele reprezentativ BET

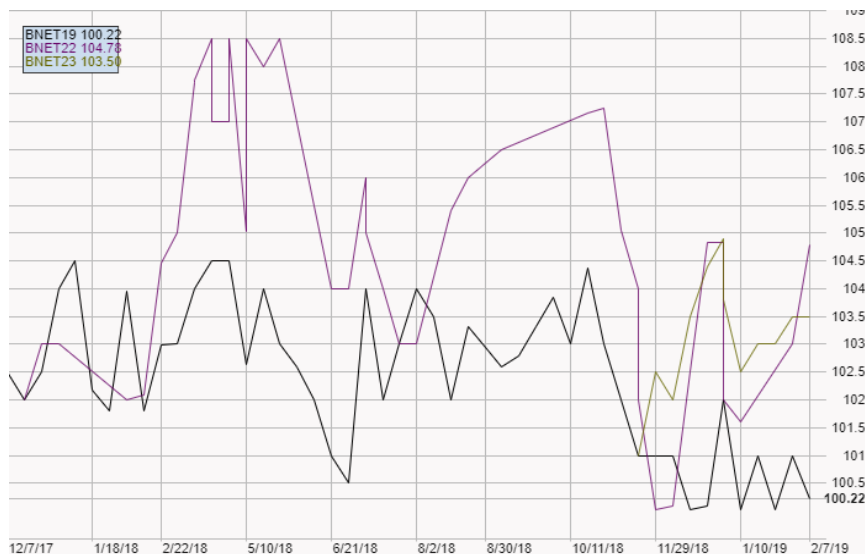
Cele 4 emisiuni de obligatiuni ale societatii sunt listate pe piata AeRO pentru obligatiuni, sub simbolurile BNET22, BNE23, BNET23A si urmeaza listarea obligatiunilor BNET23C – estimata pentru luna martie – aprilie 2019.

14.585 obligațiuni BNET22 au schimbat deținătorii, adică 32,41% din volumul total al emisiunii într-un număr de 388 tranzacții.

Din punctul de vedere al emisiunii BNET23, s-a înregistrat un volum de tranzacționare în creștere încă de la listarea obligațiunilor în 28 noiembrie 2018. În doar 19 ședințe, 5.235 obligațiuni BNET23 au schimbat proprietarii, într-un număr de 176 ordine executate, însumând un total de 536.392,42 lei, ceea ce plasează acesta emisiune ca cea mai tranzacționată din istoria Bittnet.



In data de 07.02.2019, Compania a anuntat piata de capital printr-un raport curent in legatura cu exercitarea optiunii CALL prin care emisiunea de obligatiuni BNET19 a fost rambursata anticipat si in integralitate. Operatiunea a fost finalizata in data de 22.02.2019.



3.2. Descrierea politicii societatii comerciale cu privire la dividende.

Adunarea Generala a Actionarilor adopta anual decizia privind alocarea profiturilor. Totusi, intentia Companiei este de a nu plati dividende in urmatoorii ani financiari. Bittnet activeaza intr-un domeniu foarte dinamic - Tehnologia Informatiei. Pana acum am reusit sa inregistram rate de crestere semnificative, fiind mereu profitabili atat la nivel de EBITDA, dar si de profit net.

Pe de alta parte, actuala dimensiune a companiei coroborata cu trendul de consolidare prezent in toate industriile in peisajul economic mondial, ne face sa simtim ca singura directie in care putem merge este "tot in sus". In acest sens, intentionam sa continuam sa investim toate resursele disponibile in dezvoltarea Companiei.

Din punct de vedere al actionarilor, politica de reinvestire completa a profiturilor inseamna si o politica 'fara dividend'. Intentionam sa propunem Adunarii Actionarilor aceasta politica de reinvestire atata timp cat prospectele de crestere ale Companiei sunt mai puternice decat cele ale pietei, in general. Pe termen lung si in general, valoarea pe care Compania o genereaza se va reflecta in evaluarea insasi a Companiei - pretul actiunilor. Managementul considera ca poate continua sa pastreze o rata de crestere peste cea a pietei in general pentru o perioada semnificativa de timp.

Capacitatea noastra operationala curenta este de asa natura incat putem extrage profituri din accelerarea cresterii cifrei de afaceri. Aceasta este intentia managementului: sa continuam cresterea cifrei de afaceri in conditii similare de profitabilitate exprimata prin marja bruta. Astfel, Compania va genera mai multi bani care sa acopere o structura in general fixa de costuri, in esenta 'marja bruta suplimentara' contribuind aproape integral la profitul brut al Companiei.

Precizarea dividendelor cuvenite/platite/acumulate in ultimii 3 ani si, daca este cazul, a motivelor pentru eventuala micorare a dividendelor pe parcursul ultimilor 3 ani.

Conform politicii de dividend, in anii 2016, 2017 si 2018, adunarea generala a decis recompensarea actionarilor prin capitalizarea profiturilor companiei si acordarea de actiuni gratuite – cate o operatie in fiecare an. Managementul a propus si pentru adunarea generala din aprilie 2019 aceeaasi abordare, cu distribuirea de actiuni gratuite in proportie de 1:1 cu actiunile detinute.

3.3. Descrierea oricaror activitati ale societatii comerciale de achizitionare a propriilor actiuni.

Nu este cazul – emitentul nederuland astfel de operatiuni in ultimii 3 ani.





3.4. In cazul in care societatea comerciala are filiale, precizarea numarului si a valorii nominale a actiunilor emise de societatea mama detinute de filiale.

Incepand cu septembrie 2017, societatea detine integral compania Dendrio Solutions SRL (fosta GECAD NET ("societate fiica" sau "filiala"), si o participatie de ~51% la societatea Elian Solutions SRL. Niciuna din aceste societati nu detin actiuni sau obligatiuni emise de Bittnet.

3.5. In cazul in care societatea comerciala a emis obligatiuni si/sau alte titluri de creanta, prezentarea modului in care societatea comerciala isi achita obligatiile fata de detinatorii de astfel de valori mobiliare.

In perioada 14 – 18 ianuarie 2019 societatea a derulat un plasament privat prin care a realizat a 5-a emisiune de obligatiuni – BNET23C, prin care a atras subscrieri in valoare totala de 10.000.000 lei ceea ce reprezinta 100.000 obligatiuni, valoarea maxima a emisiunii BNET23C, in concordanta cu Deciziei Administratorului unic si a Documentului de Oferta si conform hotararii AGEA din 25 aprilie 2018. Obligatiunile BNET23C sunt nominative, dematerializate, corporative, neconvertibile si negarantate. Obligatiunile BNET23C au o valoare nominala de 100 lei, o scadenta de 4 ani, si o dobanda fixa de 9% per an, platibila semestrial. Sindicatul de intermediere in vederea vanzarii a fost format din S.S.I.F. Tradeville S.A. si S.S.I.F. Goldring S.A. Investitia atrasa va fi folosita pentru finantarea capitalului de lucru si a activitatii curente a Grupului Bittnet.

In 27 decembrie 2018, Bittnet a închis cu succes al patrulea plasament privat de obligațiuni corporative si al doilea din 2018. În urma plasamentului privat BNET23A, compania a obținut suma de 9.703.700 lei de la 20 investitori persoane fizice și o persoană juridică. În cadrul procesului au fost decontate prin mecanismele BVB (piața POFBX) 21 tranzacții însumând un număr total de 97.037 obligațiuni nominative, dematerializate, corporative, neconvertibile, negarantate, cu valoarea nominală de 100 lei/obligațiune.

Obligațiunile BNET23A au scadența la 5 ani, o dobândă fixă de 9% per an, plătită semestrial iar data alocării a fost 28.12.2018. Compania a folosit sumele atrase în cadrul emisiunii BNET23A pentru a finanța transferul de afacere IT&C de la Crescendo International SRL și integrarea acestuia în structura Grupului Bittnet, conform aprobării AGEA din 17 decembrie 2018 și a contractului de investiție descris în Raportul Curent 22/15.10.2018.

Emisiunea de obligațiuni BNET23A a intrat la tranzacționare pe piața ATS-Bonds a Bursei de Valori București pe 18 februarie 2019.

Pe 4 iulie 2018, Bittnet a încheiat cu succes cel de-al treilea plasament privat de obligațiuni corporative din istoria Companiei. În cadrul ofertei private, care s-a desfășurat în perioada 26 iunie - 4 iulie, Bittnet a atras o investitie de 4,7 milioane de lei. Majoritatea capitalului imprumutat a fost utilizat la achiziționarea unei participații de 51% în Elian Solutions și 25% în Equatorial Gaming, iar restul este utilizat ca și capital de lucru.

Obligațiunile BNET23 au o valoare nominală de 100 de lei, o scadență de 5 ani și o dobândă anuală de 9%, plătită trimestrial. Plasamentul a fost subscris de 32 de persoane fizice, 1 persoană juridică și 3 fonduri deschise de investiții. Datorită interesului sporit, oferta a fost închisă cu 9 zile înainte de sfârșitul perioadei de subscriere, care a fost inițial stabilită pentru data de 13 iulie.

În conformitate cu hotărârea Adunării Generale Extraordinare a Acționarilor din 25 aprilie 2018, obligațiunile BNET23 au intrat la tranzacționare în noiembrie 2018 pe piața AeRO ATS-Bonds operată de Bursa de Valori București, sub simbolul BNET23.

In perioada 28 august - 8 septembrie 2017, Bittnet a derulat o alta oferta de vanzare de obligatiuni prin plasament privat conform hotararii AGEA nr. 5 din 26 aprilie 2017. Au fost subscribe 45.000 obligatiuni cu o valoare nominala 100 lei fiecare, ceea ce ridica suma atrasa in cadrul emisiunii BNET22 la 4,5 milioane lei. Fiecare obligatiune este purtatoare de dobanda fixa, 9% p.a. iar rambursarea principalului se va face in septembrie 2022. Subscrierile au fost realizate de 19 investitori persoane fizice. Obligatiunile BNET22 au fost admise la tranzactionare pe piata Bonds-ATS a Bursei de Valori Bucuresti in 21 noiembrie 2017.



În data de 18 iulie 2016 Bittnet a informat acționarii cu privire la derularea cu succes în perioada 4–15 iulie 2016 a unui oferte de vânzare prin plasament privat de obligațiuni, conform Hotărârii nr. 9 a Adunării Generale Extraordinare a Acționarilor din data de 28 aprilie 2016. Intermediarul care a derulat plasamentul a fost BRK Financial Group. Obligațiunile au valoarea nominală de 1000 lei, o scadență de 3 ani și o dobândă anuală de 9%, platibilă trimestrial. Au fost subscrise în total 4186 obligațiuni, ceea ce ridică suma total atrasă în cadrul plasamentului la 4.186.000 lei. Subscrierile au fost realizate de către 36 persoane fizice și 4 persoane juridice. Sumele atrase sunt folosite pentru susținerea activității curente a companiei și pentru a continua planurile de dezvoltare accelerată. Obligațiunile Companiei au fost admise la tranzacționare ulterior pe piața de obligațiuni a BVB în 28 septembrie 2016, sub simbolul de tranzacționare BNET19. În februarie 2019 societatea a rascumpărat în avans întreaga emisiune de obligațiuni BNET19, în conformitate cu prevederile documentului de prezentare. Această operațiune a reprezentat o premieră pentru piața de capital românească.

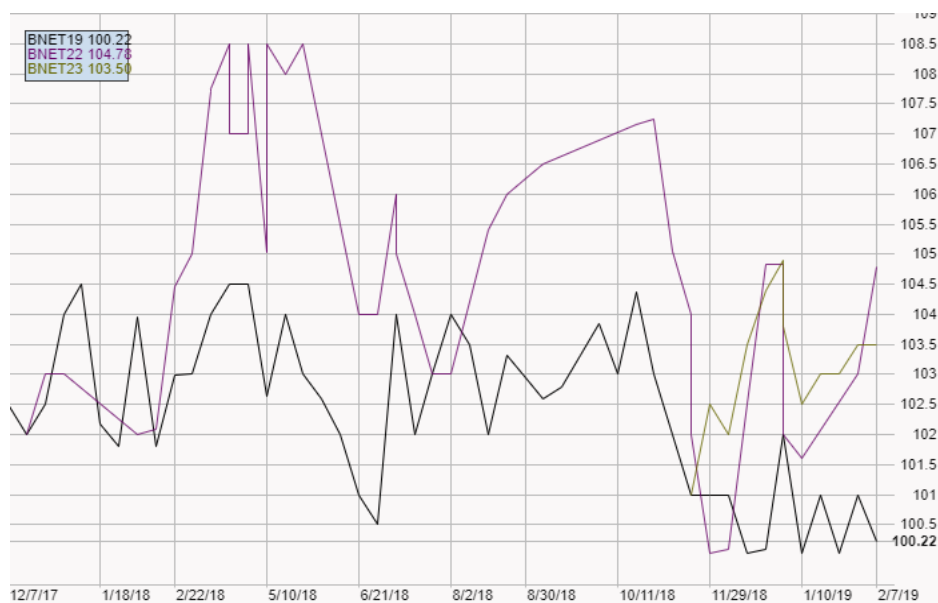
Tranzacționarea emisiunilor de obligațiuni

Toate cele 3 emisiuni de obligațiuni care au fost disponibile la tranzacționare pe parcursul anului 2018 au continuat să fie foarte lichide, oferind randamente relevante atât investitorilor inițiali, cât și pentru noii investitori. Toate emisiunile de obligațiuni au fost tranzacționate peste valoarea nominală – până la un maxim de 106% - iar obligațiunile BNET19 au fost rascumpărate în avans de societate în februarie 2019, pentru a reduce gradul de îndatorare al companiei, dar și cheltuielile financiare.

Pe parcursul anului 2018, obligațiunile BNET19 au fost tranzacționate într-un număr de 159 ordine executate, ceea ce reprezintă un volum de 1.271 bucăți (30,36% din totalul emisiunii de 4.186 obligațiuni) și o valoare cumulată de 1.306.211,27 lei;

Din punctul de vedere al emisiunii BNET23, s-a înregistrat un volum de tranzacționare în creștere încă de la listarea obligațiunilor în 28 noiembrie 2018. În doar 19 ședințe, 5.235 obligațiuni BNET23 au schimbat proprietarii, într-un număr de 176 ordine executate, însumând un total de 536.392,42 lei, ceea ce plasează această emisiune ca cea mai tranzacționată din istoria Bittnet.

În ceea ce privește emisiunea de obligațiuni BNET22, 14.585 titluri au schimbat deținătorii, adică 32,41% din volumul total al emisiunii într-un număr de 388 tranzacții ce au însumat o valoare de 1.116.058.80 lei.



Societatea este la zi cu plata cupoanelor către deținătorii de obligațiuni, pentru toate emisiunile de obligațiuni. Emitentul a calculat în așa fel plata cupoanelor pentru emisiunile sale de obligațiuni, astfel încât să nu pună o presiune suplimentară pe trezorerie și să trateze astfel riscul de cash flow prezentat pe larg în capitolul Riscuri din prezentul Raport.



IV. Conducerea societatii comerciale

4.1. Prezentarea listei administratorilor societatii comerciale si a urmatoarelor informatii pentru fiecare administrator:

- a) CV (nume, prenume, varsta, calificare, experienta profesionala, functia si vechimea in functie);
- b) orice acord, intelegere sau legatura de familie intre administratorul respectiv si o alta persoana datorita careia persoana respectiva a fost numita administrator;
- c) participarea administratorului la capitalul societatii comerciale;

4.2. Prezentarea listei membrilor conducerii executive a societatii comerciale. Pentru fiecare, prezentarea urmatoarelor informatii:

- a) termenul pentru care persoana face parte din conducerea executiva;
- b) orice acord, intelegere sau legatura de familie intre persoana respectiva si o alta persoana datorita careia persoana respectiva a fost numita ca membru al conducerii executive;
- c) participarea persoanei respective la capitalul societatii comerciale.

4.3. Pentru toate persoanele prezentate la 4.1. si 4.2. precizarea eventualelor litigii sau proceduri administrative in care au fost implicate, in ultimii 5 ani, referitoare la activitatea acestora in cadrul emitentului, precum si acelea care privesc capacitatea respectivei persoane de a-si indeplini atributiile in cadrul emitentului.

Administrarea Companiei este asigurata de Mihai Logofatu - fondator al Companiei. Mandatul administratorului are o durata de 4 ani, din martie 2015 pana in iunie 2021.

Managementul operational al Bittnet Systems este asigurat de cei doi fondatori: Mihai Logofatu – rol de CEO si Cristian Logofatu – rol de CFO. Mihai si Cristian Logofatu sunt frati.

Incepand cu 2012, dupa atragerea infuziei de capital de la Razvan Capatina, Bittnet a construit un Board consultativ, compus din persoane cu o reputatie deosebita datorata bogatei lor experiente antreprenoriale si manageriale: Sergiu NEGUT, Andrei PITIS si Dan STEFAN. Incepand din anul 2015, Dan BERTEANU s-a alaturat boardului consultativ al Bittnet. Odata cu achizitia Gecad Net de catre Emitent, in echipa executiva s-a alaturat si dl HERGHELEGIU Cristian. Incepand cu 2019 dnul Herghelegiu este VP pentru Tehnologie iar dl Berteanu este VP pentru Educatie.

Boardul consultativ se intalneste de cel putin 4 ori pe an, ii sunt prezentate rapoarte interne de management, iar membrii boardului asista si ghideaza managementul Companiei in deciziile strategice. Experienta membrilor din boardul consultativ a constituit un sprijin real in dezvoltarea Companiei in ultimii 3 ani si Bittnet se bazeaza in continuare pe suportul lor in fata noilor provocari.

Mihai Logofatu – Fondator & CEO

Profil LinkedIn

- ro.linkedin.com/in/mihailogo/ro



Educatie

- 2012 Doctorat in Management – Universitatea din Craiova
- 2009 Master in retele de Calculatoare – Universitatea din Bucuresti
- 2007 Diploma de Licenta in Management – Academia de Studii Economice – Bucuresti

Experienta profesionala

- 2007 – Prezent: Bittnet Systems, CEO, Fondator
- 2003 – Prezent: Academia Credis Bucuresti, Manager
- 2001 – 2003 Academia Cisco a Universitatii din Bucuresti, Instructor

Procent de detinere

Mihai detine 8.732.148 actiuni adica 16.87 % din capitalul social si 16.87 % din drepturile de vot.

Informatii aditionale, conform reglementarilor legale

- Mihai indeplineste si functia de Business Development Consultant al ONG-ului “Academia Credis”
- In ultimii 3 ani, Mihai nu a fost membru al consiliului de administratie sau supervizare al altor societati comerciale.
- In ultimii 5 ani, lui Mihai nu i-a fost interzis de o instanta de judecata sa indeplineasca functia de membru al consiliului de administratie sau supervizare al unei societati comerciale.
- In ultimii 5 ani de zile, nu au existat cazuri de insolventa, lichidare, faliment sau administrare speciala ale unor societati comerciale, din ale caror consilii de administratie sau supervizare sa faca parte Mihai.
- Mihai nu are activitate profesionala care concureaza pe cea a emitentului.



Cristian Logofatu – Fondator & CFO

Profil LinkedIn

- ro.linkedin.com/in/cristilogo/ro

Educatie:

- 2006 Diploma de Master in “Rețele de Calculatoare” – Universitatea din Bucuresti
- 2003 Diploma de Licenta in Finante – Academia de Studii Economice din Bucuresti

Experienta profesionala:

- 2007 – Prezent: Bittnet Systems, CFO, Fondator
- 2003 – 2007: Universitatea din Bucuresti – Departamentul ID , Economist
- 1999 – 2002: Universitatea din Bucuresti – Departamentul ID , WebDesigner

Procent de detinere

Cristian detine 8.428.687 actiuni, reprezentand 16.28 % din capital si 16.28 % din voturi.

Informatii aditionale, conform reglementarilor legale

- Cristian indeplineste si functia de Director Executiv al ONG-ului “Academia Credis”
- In ultimii 3 ani, Cristian nu a fost membru al consiliului de administratie sau supervizare al altor societati comerciale.
- In ultimii 5 ani, lui Cristian nu i-a fost interzis de o instanta de judecata sa indeplineasca functia de membru al consiliului de administratie sau supervizare al unei societati comerciale.
- In ultimii 5 ani de zile, nu au existat cazuri de insolventa, lichidare, faliment sau administrare speciala ale unor societati comerciale, din ale caror consilii de administratie sau supervizare sa faca parte Cristian.
- Cristian nu are activitate profesionala care concureaza pe cea a emitentului.



Sergiu Negut – Membru in Boardul Consultativ

Profil LinkedIn

- ro.linkedin.com/in/sergiu/ro

Educatie:

- 1990 – 1995 Universitatea “Politehnica” din Bucuresti, Master in Stiinte, Informatica
- 1992 – 1995 Academia de Studii Economice din Bucuresti, Licenta, Administrarea Afacerilor Internationale
- 2003-2003 INSEAD, Master of Business and Administration
- 2010-2010 Harvard Business School, Executive Course, Leading High Performance Healthcare Organizations

Experiență Profesională

- 2017-prezent FintechOS co-founder, board member
- 2017 – prezent Fundatia RBL – membru board,
- 2015 – present Euro IT group Ltd. UK – Partner, Board Member
- 2014 – present Softelligence – partener, membru board
- 2014 – 2014 Mindit Consulting, Partener
- 2013 – Prezent Maastricht School of Management România, Decan asociat creșterii antreprenoriale
- 2012 – Prezent SVP Consult, Acționar
- 2013 – Prezent 2 performant SA, partener asociat
- 2011 – Prezent Good People SA (frufu) , Partener asociat
- 2012 – 2014 Wanted Transformation Consultancy, Partener de transformare
- 2006 – 2011 REGINA MARIA, Rețeaua privată de sănătate, Deputy CEO & Board Member
- 2005 – 2005 Amgen GmbH, Project Manager Business Development
- 2004 – 2005 Amgen CEE, Project Manager CEE
- 1998 – 2000 Windmill International, Country Manager
- 1994 – 1998 Windmill International, Steel Trader

Procentul de actiuni detinute in Companie:

Sergiu detine un numar de 419.221 actiuni, avand o pondere de 0,81% in capitalul social al Companiei si 0,81% voturi in Adunarea Generala a Actionarilor.

Informatii aditionale, conform reglementarilor legale:

- Sergiu in prezent este Decan asociat la Maastricht School of Management.
- In prezent, este partener activ in: 2 performant network SA, Good People SA , Softelligence, Fintech OS, Euro IT Grup LTD.
- In ultimii cinci ani, persoanei indicate nu i s-a interzis dreptul de a fi membru in consiliul director sau in consiliul de supraveghere intr-o societate comerciala sau intr-un parteneriat.
- In ultimii cinci ani, nu au existat cazuri de faliment, administrare speciala sau lichidare a societatilor in care persoana respectiva a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie.
- Sergiu nu efectueaza activitati care se afla in competitie cu activitatile emitentului.

Andrei Pitis – Membru in Boardul Consultativ

Profil LinkedIn

ro.linkedin.com/in/andreipitis/ro

Educatie:

- 1995 – 1996 Master in Informatica, Universitatea “Politehnica” din Bucuresti



Experienta profesionala:

- 1995 – Prezent Universitatea Politehnica din Bucuresti, Profesor Asociat
- 2005 – 2010 IXIA, Senior Director
- 2013 – 2016 Vector Watch, Fondator & CTO
- 2012 – 2016 ANIS, Presedinte
- 2016 – 2018 ANIS, Vicepresedinte
- 2011 – 2016 Clevertaxi, Membru al Boardului
- 2017 - prezent Fitbit, VP Engineering & Head of Bucharest Office
- 2017 – prezent: AmCham, Vice-Chair IT&C committee

Procent de detinere

Andrei detine un numar de 386.991 actiuni, avand o pondere de 0,75% in capitalul social al Companiei si 0,75% voturi in Adunarea Generala a Actionarilor.

Informatii aditionale, conform reglementarilor legale

- Membru in urmatoarele organizatii neguvernamentale: ANIS – Asociatia Nationala a Producatorilor de Software, Membru fondator al TechAngels si Membru fondator al Tech Lounge - Innovation Labs.
- In prezent este partener Activ in: TechMind (Simple Systems) si PenTest Tools. In trecut a fost activ in: I-rewind, Vector Watch, Clevertaxi
- In ultimii cinci ani, persoanei indicate nu i s-a interzis dreptul de a fi membru in consiliul director sau in consiliul de supraveghere intr-o societate comerciala sau intr-un parteneriat.
- In ultimii cinci ani, nu au existat cazuri de faliment, administrare speciala sau lichidare a societatilor in care persoana respectiva a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie.
- Andrei nu efectueaza activitati care se afla in competitie cu activitatile emitentului.



Dan Stefan – Membru in Boardul Consultativ

Profil LinkedIn

- dz.linkedin.com/in/danstefan/ro

Educatie:

- 2001 – 2001 Master, Afaceri Internationale, Universitatea din Paris
- 2000 – 2001 Master, International Economics, Universite d'Orleans
- 1997 – 2001 Licenta, Comert International, Academia de Studii Economice din Bucuresti

Experienta Profesionala:

- 2006 – Prezent Autonom Rent a Car, Director Executiv si Actionar
- 2007 – Prezent Autonom Lease, Manager General si Actionar
- 2002 – 2006 IAC, Consultant Achizitii

Procentul de actiuni detinute in Companie

Dan detine un numar de 376.211 actiuni, avand o pondere de 0,73% in capitalul social al Companiei si 0,73% voturi in Adunarea Generala a Actionarilor.

Informatii aditionale, conform reglementarilor legale

- Dan nu este implicat in nicio alta activitate in alta parte decat emitentul, care sa fie semnificativa pentru emitent.
- In prezent este partener Activ in Autonom Rent a Car si Autonom Lease.
- In ultimii cinci ani persoanei indicate nu i s-a interzis dreptul de a fi membru in consiliul director sau in consiliul de supraveghere intr-o societate comerciala sau intr-un parteneriat.
- In ultimii cinci ani, nu au existat cazuri de faliment, administrare speciala sau lichidare a societatilor in care persoana respectiva a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie.
- Dan nu efectueaza activitati care se afla in competitie cu activitatile emitentului.



Dan Berteanu – Membru in Boardul Consultativ

Profil LinkedIn

<https://www.linkedin.com/in/danberteanu>

Educatie:

- 1990 – 1995 Universitatea “Politehnica” din Bucuresti, Master of Science, Bio – Informatics
- 2000 – 2015, multiple certificari internationale in Educatia Adultilor, Return on Investment, Project Management, Coaching si Gamification

Experienta profesionala:

- Decembrie 2017 - Prezent - Membru al Boardului VITAS IFN SA
- Octombrie 2014 – Prezent – Equatorial – Managing Partner Equatorial
- Ianuarie 2009 – Octombrie 2014 – United Business Development – Partener
- Septembrie 2002 – Decembrie 2008 – AchieveGlobal Romania – General Manager
- Noiembrie 1997 – August 2002 – NCH Corporation – Regional Sales Manager
- Iunie 1996 – Noiembrie 1997 – RomWest EURO – Area Sales Manager

Procent de detinere

Dan detine un numar de 1.789.303 actiuni ale Emitentului, reprezentand 3.46% din capitalul social si 3.46% din drepturile de vot.

Informatii aditionale, conform reglementarilor legale

- Profesor invitat la Universitatea Politehnica
- Membru al Boardului la Romanian Business Leader
- Mentor pentru diferite Acceleratoare de business si asociatii studentesti
- In prezent este partener Activ in: Equatorial Training SRL si Equatorial Gaming SRL.
- In ultimii cinci ani persoanei indicate nu i s-a interzis dreptul de a fi membru in consiliul director sau in consiliul de supraveghere intr-o societate comerciala sau intr-un parteneriat.
- In ultimii cinci ani nu au existat cazuri de faliment, administrare speciala sau lichidare a societatilor in care persoana respectiva a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie.
- Dan nu efectueaza activitati care se afla in competitie cu activitatile emitentului.



Cristian Herghelegiu – VP pentru Tehnologii

Profil LinkedIn

<https://www.linkedin.com/in/cristianherghelegiu/>

Educatie:

- 2006 – 2008 Asebus - partner of Kennesaw State University - Finance for Managers
- 1991 – 1996 Military Technical Academy – BS in Aeronautics

Experiență Profesională:

- 2018 – Prezent : Reprezentant al Administratorului Gecad (Dendrio)
- 2013 – 2018 General Manager GECAD NET
- 2013 – General Manager elefant.ro
- 2011 – 2013 Gecad ePayment/PayU Romania Country manager
- 2008 – 2010 Central Europe On-Demand Country manager, Romania
- 2004 – 2008 Microsoft Business Solutions Lead

Procent de detinere

Cristian detine prin intermediul unei societati afiliate un numar de 484.577 actiuni ale Emitentului, reprezentand 0.94% din capital si 0.94% din drepturile de vot.

Informatii aditionale, conform reglementarilor legale

- Cristian este partener activ in cadrul Byte Consult SRL, Analytics On-Demand SRL
- In ultimii cinci ani persoanei indicate nu i s-a interzis dreptul de a fi membru in consiliul director sau in consiliul de supraveghere intr-o societate comerciala sau intr-un parteneriat.
- In ultimii cinci ani nu au existat cazuri de faliment, administrare speciala sau lichidare a societatilor in care persoana respectiva a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie.
- Cristian nu efectueaza activitati care se afla in competitie cu activitatile emitentului.



V. Situatia financiar-contabila

Prezentarea unei analize a situatiei economico-financiare actuale comparativ cu ultimii 3 ani, cu referire cel puțin la:

- a) elemente de bilant: active care reprezinta cel puțin 10% din total active; numerar si alte disponibilitati lichide; profituri reinvestite; total active curente; total pasive curente;
- b) contul de profit si pierdere: vanzari nete; venituri brute; elemente de costuri si cheltuieli cu o pondere de cel puțin 20% in vanzarile nete sau in veniturile brute; provizioanele de risc si pentru diverse cheltuieli; referire la orice vanzare sau oprire a unui segment de activitate efectuata in ultimul an sau care urmeaza a se efectua in urmatorul an; dividendele declarate si platite;
- c) cash flow: toate schimbarile intervenite in nivelul numerarului in cadrul activitatii de baza, investitiilor si activitatii financiare, nivelul numerarului la inceputul si la sfarsitul perioadei.

Bilant consolidat la nivel de grup

Incepand cu anul 2017, Bittnet a achizitionat participatii majoritare si minoritare la alte societati. In continuare prezentam Bilantul si Contul de Profit si Pierdere consolidat. Rezultatele financiare individuale ale companiilor din grup au fost auditate, dar prezenta forma de prezentare nu a fost auditata.

Indicator	Consolidat 31-12-17	Consolidat 31-12-18	Evolutie
A. ACTIVE IMOBILIZATE			
I. IMOBILIZARI NECORPORALE	2,332,683	22,932,916	883%
din care Fond comercial	2,169,643	16,833,804	675%
II. IMOBILIZARI CORPORALE	3,202	1,697,105	52901%
III. IMOBILIZARI FINANCIARE	-	-	
Titluri puse in echivalenta	-	190,753	
ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL	2,335,885	24,820,774	963%
B. ACTIVE CIRCULANTE			
I. STOCURI	712,713	838,231	18%
II. CREANTE	16,039,537	23,468,377	46%
III. INVESTITII PE TERMEN SCURT	-	-	
IV. CASA SI CONTURI LA BANCI	11,061,554	13,070,252	18%
ACTIVE CIRCULANTE - TOTAL	27,813,804	37,376,860	34%
C. CHELTUIELI IN AVANS	1,241,658	1,934,669	56%
Sume de reluat într-o perioada de până la un an (din ct. 471)	512,092	1,173,054	129%
Sume de reluat într-o perioada mai mare de un an (din ct. 471)	729,566	761,615	4%
D. DATORII: SUMELE CARE TREBUIE PLATITE INTR-O PERIOADA DE PANA LA UN AN	15,251,025	28,202,651	85%
E. ACTIVE CIRCULANTE NETE/DATORII CURENTE NETE	13,074,871	10,274,027	-21%
F. TOTAL ACTIVE MINUS DATORII	16,140,322	35,856,416	122%
G. DATORII: SUMELE CARE TREBUIE PLATITE INTR-O PERIOADA MAI MARE DE UN AN	9,882,703	21,057,153	117%
H. PROVIZIOANE	-	-	
I. VENITURI IN AVANS)	-	-	
Fondul comercial negativ (ct.2075)	-	-	
J. CAPITAL SI REZERVE	-	-	
I. CAPITAL din care:	3,044,426	5,175,524	70%
1. Capital subscris varsat (ct. 1012)	3,044,426	5,175,524	70%
2. Capital subscris nevarsat (ct. 1011)	-	-	
3. Patrimoniul regiei (ct. 1015)	-	-	
4. Patrimoniul institutelor naționale de cercetare-dezvoltare (ct. 1018)	-	-	
5. Alte elemente de capitaluri proprii (ct. 1031)	-	-	
II. PRIME DE CAPITAL (ct. 104)	680,247	2,594,889	281%
III. REZERVE DIN REEVALUARE (ct. 105)	-	-	

Indicator	Consolidat 31-12-17	Consolidat 31-12-18	Evolutie
IV. REZERVE (ct. 106)	164,559	210,693	28%
Rezerve consolidate	10	-13,075	-130850%
Actiuni proprii (ct. 109)	-	-	
Castiguri legate de instrumentele de capitaluri proprii (ct. 141)	-	-	
Pierderi legate de intrumentele de capitaluri proprii (ct. 149)	-	-	
V. PROFITUL SAU PIERDEREA REPORTAT (A) SOLD C (ct. 117)	896,861	1,221,979	36%
SOLD D (ct. 117)	-	-	
VI. PROFITUL SAU PIERDEREA EXERCITIULUI FINANCIAR SOLD C (ct. 121)	1,566,927	5,013,936	220%
SOLD D (ct. 121)	-	-	
Repartizarea profitului (ct. 129)	95,411	46,135	-52%
IX. INTERESE MINORITARE din care SOLD C (ct.108)	-	214,688	
Sold D (ct.108)	-	-	
CAPITALURI PROPRII -	6,257,619	14,372,499	130%
Patrimoniul public (ct. 1016)	-	-	
Patrimoniu privat (ct. 1017)	-	-	
. CAPITALURI - TOTAL	6,257,619	14,372,499	130%



Contul de profit si pierdere consolidat la nivel de grup

Indicator	Consolidat 31-12-17	Consolidat 31-12-18	Evolutie
1. Cifra de afaceri netă	43,307,490	51,147,241	18%
Productia vânduta	13,209,115	21,661,147	64%
Venituri din vânzarea marfurilor	30,098,375	29,552,968	-2%
Reduceri comerciale acordate	-	66,874	
Venituri din subventii de exploatare aferente cifrei de afaceri nete	-	-	
2. Venituri aferente costului producției în curs de execuție	Sold C 138,912	-	-100%
Sold D	-	11,661	
3. Productia realizata de entitate pentru scopurile sale proprii si capitalizata	-	-	
4. Venituri din reevaluarea imobilizarilor corporale	-	-	
5. Venituri din productia de investitii imobiliare (ct. 725)	-	-	
6. Venituri din subventii de exploatare	-	-	
7. Alte venituri din exploatare	229,380	5,895,133	2470%
- din care, venituri din fondul comercial negativ	-	-	
- din care, venituri din subventii pentru investitii	-	-	
VENITURI DIN EXPLOATARE - TOTAL	43,675,782	57,030,713	31%
8.a) Cheltuieli cu materiile prime si materialele consumabile)	865,109	49,570	-94%
Alte cheltuieli materiale	289,114	885,453	206%
b) Alte cheltuieli externe (cu energia si apa)	53,920	41,065	-24%
c) Cheltuieli privind marfurile	26,795,794	27,687,571	3%
Reduceri comerciale primite	598,690	1,040,722	74%
9. Cheltuieli cu personalul din care:	2,679,760	3,065,175	14%
a) Salarii si indemnizatii	2,184,346	2,976,337	36%
b) Cheltuieli cu asigurarile si protectia	495,414	88,838	-82%
10.a) Ajustări de valoare privind imobilizările corporale si necorporale	99,282	179,980	81%
a.1) Cheltuieli	99,282	179,980	81%
a.2) Venituri	-	-	
b) Ajustări de valoare privind activele circulante (rd. 29-30)	(1,000)	-	-100%
b.1) Cheltuieli	-	-	
b.2) Venituri	1,000	-	-100%
11. Alte cheltuieli de exploatare	10,603,062	19,102,381	80%
11.1. Cheltuieli privind prestatile externe	10,490,644	18,890,110	80%
11.2. Cheltuieli cu impozite, taxe si varsaminte asimilate; ch. reprezentând transferuri si contributii datorate în baza unor acte speciale	9,770	21,358	119%
11.3. Cheltuieli cu protectia mediului inconjurator	-	-	
11.4 Cheltuieli din reevaluarea imobilizarilor corporale (ct. 655)	-	-	
11.5. Cheltuieli privind calamitatile si alte evenimente similare	-	-	
11.6. Alte cheltuieli	102,648	190,913	86%
Ajustări privind provizioanele	(40,947)	-	-100%
- Cheltuieli (ct. 6812)	-	-	
- Venituri (ct. 7812)	40,947	-	-100%
CHELTUIELI DE EXPLOATARE – TOTAL	40,745,404	49,970,473	23%
PROFITUL SAU PIERDEREA DIN EXPLOATARE:			
- Profit (rd. 16 - 42)	2,930,378	7,060,240	141%
- Pierdere (rd. 42 - 16)	-	-	
12. Venituri din interese de participare	-	-	
- din care, veniturile obtinute de la entitatile afiliate	-	-	
13. Venituri din dobânzi	2,067	76,304	3592%
- din care, veniturile obtinute de la entitatile afiliate	-	33,658	
14. Venituri din subventii de exploatare pentru dobânda datorata	-	-	
15. Alte venituri financiare	224,134	371,214	66%
- din care, venituri din alte imobilizari financiare (ct. 7615)	-	-	

Indicator	Consolidat 31-12-17	Consolidat 31-12-18	Evolutie
VENITURI FINANCIARE – TOTAL	226,201	447,518	98%
16. Ajustări de valoare privind imobilizările financiare și investițiile financiare deținute ca active circulante	-	-	
- Cheltuieli (ct. 686)	-	-	
- Venituri (ct. 786)	-	-	
17. Cheltuieli privind dobânzile (ct. 666*)	647,051	1,242,904	92%
- din care, cheltuieli în relația cu entitățile afiliate	-	-	
Alte cheltuieli financiare	430,473	460,578	7%
CHELTUIELI FINANCIARE – TOTAL	1,077,524	1,703,482	58%
PROFITUL SAU PIERDEREA FINANCIAR(A):			
- Profit	-	-	
- Pierdere	851,323	1,255,964	48%
VENITURI TOTALE	43,901,983	57,478,231	31%
CHELTUIELI TOTALE	41,822,928	51,673,955	24%
18. PROFITUL SAU PIERDEREA BRUT(A):			
- Profit	2,079,055	5,804,276	179%
- Pierdere	-	-	
19. Impozitul pe profit	317,930	751,268	136%
20. Impozitul specific unor activități	-	-	
21. Alte impozite ne reprezentate la elementele de mai sus (ct. 698)	-	43,482	
22. PROFITUL SAU PIERDEREA NET(A) A PERIOADEI DE RAPORTARE:			
- Profit	1,761,125	5,009,526	184%
- Pierdere	-	-	
22. PROFITUL SAU PIERDEREA intereselor minoritare	(194,198)	(111,670)	-42%
- Profit	1,566,927	5,013,936	220%
- Pierdere			

Bilantul - Individual

DESCRIERE	RAND	31-Dec-15	31-Dec-16	31-Dec-17	31-Dec-18
A. ACTIVE IMOBILIZATE		RON	RON	RON	RON
I. IMOBILIZARI NECORPORALE	1	147,682.00	178,603.00	99,620	9,753,934
II. IMOBILIZARI CORPORALE	2	58,742.00	4,501.00	1,815	643
III. IMOBILIZARI FINANCIARE	3	90,902.00		2,266,254	3,826,254
ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL	4	297,326.00	183,104.00	2,367,689	13,580,831
B. ACTIVE CIRCULANTE					
I. STOCURI	5	13,261.00	408,878.00	416,201	526,044
II. CREANȚE	6	4,815,606.00	7,499,261.00	10,313,567	26,988,039
III. INVESTIȚII TERMEN SCURT	7				
IV. CASA ȘI CONTURI LA BANCI	8	3,007,788.00	2,354,993.00	10,349,946	9,860,185
ACTIVE CIRCULANTE - TOTAL	9	7,956,004.00	10,263,132.00	21,079,714	37,374,268
C. CHELTUIELI ÎN AVANS	10	94,669.00	686,217.00	1,164,516	1,694,641
Sume de reluat într-o perioadă de până la un an					995,474
Sume de reluat într-o perioadă mai mare de un an					699,167
D. DATORII: SUMELE CARE TREBUIE PLATITE ÎNTR-O PERIOADĂ DE PÂNĂ LA UN AN					20,378,052
PERIOADĂ DE PÂNĂ LA UN AN	11	5,623,092.00	3,677,445.00	8,512,531	
E. ACTIVE CIRCULANTE NETE/DATORII CURENTE NETE	12	2,421,826.00	6,824,913.00	13,002,133	17,991,690

DESCRIERE	RAND	31-Dec-15	31-Dec-16	31-Dec-17	31-Dec-18
F. TOTAL ACTIVE MINUS DATORII CURENTE	13	2,719,152.00	7,455,008.00	16,099,388	32,271,688
G. DATORII: SUMELE CARE TREBUIE PLATITE INTR-O PERIOADA MAI MARE DE UN AN	14	499,858.00	4,354,951.00	9,818,415	19,415,307
H. PROVIZIOANE	15				
I. VENITURI IN AVANS	16	305,269.00			
1. Subventii pentru investitii	17	299,514.00			
2. Venituri inregistrate in avans	18	5,755.00			
Sume de reluat intr-o perioada de pana la un an	19	5,755.00			
Sume de reluat intr-o perioada mai mare de un an	20				
3. Venituri in avans aferente activelor primite prin transfer de la clienti	21				
Fondul comercial negativ	22				
J. CAPITAL SI REZERVE					
I. CAPITAL	23	450,438.00	1,351,315.00	3,044,426	5,175,524
1. Capital subscris varsat	24	450,438.00	1,351,315.00	3,044,426	5,175,524
2. Capital subscris nevarsat	25				
3. Patrimoniul regiei	26				
4. Patrimoniul institutelor naionale de cercetare-dezvoltare	27				
II. PRIME DE CAPITAL	28	125.00		680,247	2,594,889
III. REZERVE DIN REEVALUARE	29				
IV. REZERVE	30	61,073.00	69,147.00	164,559	210,693
Actiuni proprii	31				
Catiguri legate de instrumentele de capitaluri proprii	32				
Pierderi legate de instrumentele de capitaluri proprii	33				
V. PROFITUL SAU PIERDEREA REPORTAT(A)					
SOLD C	34	392,026.00	507,392.00	896,861	1,245,333
SOLD D	35	-	-	-	
VI. PROFITUL SAU PIERDEREA EXERCITIULUI FINANCIAR					
SOLD C	36	1,033,833.00	1,180,277.00	1,590,291	3,676,077
SOLD D	37	-	-	-	
Repartizarea profitului	38	1,884.00	8,074.00	95,411	46,135
CAPITALURI PROPRII - TOTAL	39	1,919,780.00	3,100,057.00	6,280,973	12,856,381



Contul de profit si pierdere – individual

DESCRIERE		31-Dec-15	31-Dec-16	31-Dec-17	31-Dec-18
1. Cifra de afaceri neta	1	9,992,994	13,694,914	21,745,520	19,887,510
Productia vanduta	2	4,370,986	7,813,729	12,623,082	12,273,404
Venituri din vanzarea marfurilor	3	5,621,974	5,881,185	9,122,438	7,680,980
Reduceri comerciale acordate	4				66,874
Venituri din subventii de exploatare aferente cifrei de afaceri nete	6	34			
2. Venituri aferente costului productiei in curs de executie					
Sold C			71,913		111,482
Sold D			0		
3. Productia realizata de entitate pentru scopurile sale proprii si capitalizata	9				
4. Alte venituri din exploatare	10	492,263	78,65	33,445	6,704,629
- din care, venituri din fondul comercial negativ	11				
VENITURI DIN EXPLOATARE – TOTAL	12	10,557,170	13,748,024	21,917,877	26,480,657
5. a) Cheltuieli cu materiile prime si materialele consumabile	13	400,784	378,816	827,140	35,719
Alte cheltuieli materiale	14	145,942	189,694	281,067	749,761
b) Alte cheltuieli externe (cu energie si apa)	15			37,773	29,434
c) Cheltuieli privind marfurile	16	5,149,093	4,959,338	7,865,799	7,773,252
Reduceri comerciale primite	17	489	357	104,190	196,980
6. Cheltuieli cu personalul	18	574,947	957,792	1,023,431	641,866
a) Salarii si indemnizatii	19	468,355	780,154	834,238	627,753
b) Cheltuieli cu asigurarile si protectia sociala	20	106,592	177,638	189,193	14,113
7.a) Ajustari de valoare privind imobilizarile corporale si necorporale	21	153,268	114,304	81,669	66,710
a.1) Cheltuieli	22	153,268	114,304	81,669	66,710
a.2) Venituri	23				
b) Ajustari de valoare privind activele circulante	24	1,573			
b.1) Cheltuieli	25	1,573			
b.2) Venituri	26				
8. Alte cheltuieli de exploatare	27	3,389,695	5,434,918	9,250,237	12,220,171
8.1. Cheltuieli privind prestatiile externe	28	3,354,710	5,388,012	9,179,858	12,051,296
8.2. Cheltuieli cu alte impozite, taxe si varsaminte asimilate	29	3,621	1,360	2,342	1,728
8.3. Alte cheltuieli	30	31,364	45,546	68,037	167,147
Cheltuieli cu dobanzile de refinantare inregistrate de entitatile radiate din Registrul general si care mai au in derulare contracte de leasing	31				

DESCRIERE		31-Dec-15	31-Dec-16	31-Dec-17	31-Dec-18
Ajustari privind provizioanele	32				
Cheltuieli	33				
Venituri	34				
CHELTUIELI DE EXPLOATARE – TOTAL	35	9,814,813	12,034,505	19,262,926	21,319,933
PROFITUL SAU PIERDEREA DIN EXPLOATARE:					
- Profit	36	742,357	1,713,519	2,654,951	5,160,724
- Pierdere	37	0	0	0	
9. Venituri din interese de participare	38				
- din care, veniturile obtinute de la entitatile afiliate	39				
10. Venituri din alte investitii si imprumuturi care fac parte din activele imobilizate	40				
- din care, veniturile obtinute de la entitatile afiliate	41				
11. Venituri din dobanzi	42	2,28	2,262	1,430	271,064
- din care, veniturile obtinute de la entitatile afiliate	43				229,526
Alte venituri financiare	44	710,403	98,865	84,465	245,010
VENITURI FINANCIARE – TOTAL	45	712,683	101,127	85,895	516,074
12. Ajustari de valoare privind imobiliarile financiare si investitiile financiare detinute ca active circulante	46				
- Cheltuieli	47				
- Venituri	48				
13. Cheltuieli privind dobanzile	49	172,908	328,572	597,714	1,156,494
- din care, cheltuielile in relatia cu entitatile afiliate	50				
Alte cheltuieli financiare	51	60,664	103,124	234,911	306,441
CHELTUIELI FINANCIARE – TOTAL	52	233,572	431,696	832,625	1,462,935
PROFITUL SAU PIERDEREA FINANCIAR(A):					
- Profit	53	479,111	0	0	
- Pierdere	54	0	330,569	746,730	946,861
14. PROFITUL SAU PIERDEREA CURENT(A):					
- Profit	55	1,221,468	1,382,950	1,908,221	4,213,863
- Pierdere	56	0	0		
15. Venituri extraordinare	57				
16. Cheltuieli extraordinare	58				
17. PROFITUL SAU PIERDEREA DIN ACTIVITATEA EXTRAORDINARA:					
- Profit	59				
- Pierdere	60				
VENITURI TOTALE	61	11,269,853	13,849,151	22,003,772	26,996,731
CHELTUIELI TOTALE	62	10,048,385	12,466,201	20,095,551	22,782,868
PROFITUL SAU PIERDEREA BRUT(A):					

DESCRIERE		31-Dec-15	31-Dec-16	31-Dec-17	31-Dec-18
- Profit	63	1,221,468	1,382,950	1,908,221	4,213,863
- Pierdere	64	0	0	0	
18. Impozitul pe profit	65	187,635	202,673	317,93	537,786
19. Alte impozite ne reprezentate la elementele de mai sus	66				
20. PROFITUL SAU PIERDEREA NET(A) A EXERCITIULUI FINANCIAR:					
- Profit	67	1,033,833	1,180,277	1,590,291	3,676,077
- Pierdere	68	0	0	0	-



Situatia fluxurilor de trezorerie - individual

DESCRIERE		31 dec 2015	31 dec 2016	31 dec 2017	31 dec 2018
+ Profit sau pierdere	1	1.033.833	1.180.277	1.590.291	3.676.077
+ Amortizari si provizioane	2	153.268	114.304	81.669	66.710
- Variatia stocurilor (-/+)	3	-862.579	276.268	7.323	+109.843
- Variatia creantelor (-/+)	4	+ 1.566.031	+2.683.655	+2.814.306	+16.674.472
+ Variatia datoriilor comerciale (-/+)	5	-241.628	33.916	1.134.369	-2.453.728
+ Variatia altor datorii (-/+)	6	229.333	169.748	1.274.731	+3.561.821
+= Flux de numerar din activitatea de exploatare	7	471.354	-1.461.678	+1.259.431	-12.233.435
- Investitii efectuate - total, din care:	8	119.031	90.984	2.266.254	11.279.852
+= Flux de numerar din activitatea de investitii	9	-119.031	-90.984	-2.266.254	-11.279.852
+ Variatia sumelor datorate institutiilor de credit (=)-total, din	10				
+ Credite pe termen scurt (sub un an)	11	+2.162.961	-2.150.320	+3.462.543	+6.250.620
+ Credite pe termen mediu si lung	12	-242.658	+3.856.102	+4.414.768	+14.403.700
+= Flux de numerar din activitatea de financiara	13	+ 1.920.303	+1.705.782	+7.877.311	+20.654.320
- Variatia altor elemente de activ (-/+)	14	-12.929	500.646	+478.299	+530.125
+ Variatia altor elemente de pasiv (-/+)	15	-90.711	-305.269	+1.602.764	-2.899.331
+= Flux de numerar din alte activitati	16	-77.782	805.915	+1.124.465	+2.369.206
+ Disponibilitati banesti la inceputul perioadei	17	812.944	3.007.788	2.354.993	10.349.946
+= Flux de numerar net	18	+2.194.844	-652.795	+7.994.953	-489.761
+ Disponibilitati banesti la sfarsitul perioadei	19	3.007.788	2.354.993	10.349.946	9.860.185



SITUATIA MODIFICARILOR CAPITALULUI PROPRIU la data de
31.12.2018 - individual

Denumirea elementului		Sold la Inceputul exercitiului financiar	Cresteri	Reduceri	Sold la sfarsitul exercitiului financiar
Capital subscris		3.044.426	2.131.098		5.175.524
Patrimoniul regiei					
Prime de capital		680.247	1.914.642		2.594.889
Rezerve din reevaluare					
Rezerve legale		164.559	46.134		210.693
Rezultat reportat reprezentand profitul sau pierderea neacoperita	Sold C	896.861	1.494.880	1.146.408	1.245.333
	Sold D				
Profitul sau pierderea exercitiului financiar	Sold C	1.590.291	3.676.077	1.590.291	3.676.077
	Sold D				
Repartizarea profitului	Sold C				
	Sold D	95.411	46.135	95.411	46.135
Total capitaluri proprii		6.280.973	9.216.696	2.641.288	12.856.381



RAPORTUL AUDITORULUI INDEPENDENT

Bittnet

RAPORTUL AUDITORULUI INDEPENDENT

Adresat Acționarilor Societății BITTNET SYSTEMS S.A. Bucuresti

Raport asupra Auditului Situațiilor Financiare

Opinie

1. Am auditat situațiile financiare ale societății BITTNET SYSTEMS S.A. care cuprind bilanțul la data de 31 decembrie 2018 și contul de profit și pierdere, situația modificărilor capitalurilor proprii și situația fluxurilor de trezorerie pentru exercițiul financiar încheiat la această dată, și notele la situațiile financiare, inclusiv un sumar al politicilor contabile semnificative. Situațiile financiare menționate mai sus se referă la:

• Total capitaluri proprii:	12.856.381 lei
• Cifra de afaceri	19.887.510 lei
• Profitul net al exercițiului financiar:	3.676.077 lei

2. În opinia noastră, situațiile financiare anexate ale Societății sunt întocmite, sub toate aspectele semnificative și prezintă poziția financiară a Societății la 31 decembrie 2018, precum și performanța sa financiară, fluxurile de trezorerie, pentru anul încheiat la această dată, în conformitate cu Ordinul Ministrului Finanțelor Publice din România nr. 1802/2014 pentru aprobarea Reglementarilor Contabile privind situațiile financiare anuale individuale și consolidate cu modificările ulterioare și Ordinul MFP 10/2019 privind principalele aspecte legate de întocmirea și depunerea situațiilor financiare anuale la unităților teritoriale ale M.F.P.

Opinia noastră este FARA REZERVE

Baza Opiniei

3. Am efectuat auditul nostru în conformitate cu Standardele Internaționale de Audit, adoptate de Camera Auditorilor Financiară din România ("ISA"). Conform acestor standarde, responsabilitatea noastră este descrisă în continuare în secțiunea Responsabilitățile Auditorului pentru Auditul Situațiilor Financiare din raportul nostru. Noi suntem independenți față de Societate, în conformitate cu Codul de Etică al Contabililor Profesioniști ("Codul IESBA") emis de Bordul Standardelor de Etică pentru Contabili împreună cu cerințele de etică relevante pentru auditul situațiilor financiare în România, și am îndeplinit celelalte responsabilități în ceea ce privește etica, în conformitate cu aceste cerințe și Codul IESBA. Considerăm că probele de audit pe care le-am obținut sunt suficiente și adecvate pentru a constitui baza opiniei noastre de audit.

Responsabilitățile Conducerii și ale celor responsabili de Situațiile Financiare

4. Conducerea este responsabilă de întocmirea și prezentarea fidelă a situațiilor financiare în conformitate cu OMF 1802/2014 și pentru acel control intern pe care conducerea îl consideră
5. necesar pentru a permite întocmirea de situații financiare care sunt lipsite de denaturări semnificative, cauzate fie de fraudă, fie de eroare.
6. În întocmirea situațiilor financiare, conducerea este responsabilă pentru evaluarea capacității Societății de a continua activitatea în baza principiului continuității activității, prezentând, după caz, aspecte legate de continuitatea activității și adecvarea utilizării principiului contabil al continuității activității, aceasta doar în cazul în care conducerea nu intenționează să lichideze Societatea sau să înceteze operațiunile acesteia sau nu are altă variantă realistă în afara acestora.
7. Persoanele însărcinate cu guvernarea au responsabilitatea pentru supravegherea procesului de raportare financiară al Societății.

Responsabilitățile Auditorului pentru Auditul Situațiilor Financiare

8. Obiectivele noastre constau în obținerea unei asigurări rezonabile privind măsura în care situațiile financiare, în ansamblu, sunt lipsite de denaturări semnificative, cauzate fie de fraudă, fie de eroare, precum și în emiterea unui raport

al auditorului care include opinia noastră. Asigurarea rezonabilă reprezintă un nivel ridicat de asigurare, dar nu este o garanție a faptului că un audit desfășurat în conformitate cu ISA-urile va detecta întotdeauna o denaturare semnificativă, dacă aceasta există. Denaturările pot fi cauzate fie de fraudă, fie de eroare și sunt considerate semnificative dacă se poate preconiza, în mod rezonabil, că acestea, individual sau cumulativ, vor influența deciziile economice ale utilizatorilor, luate în baza acestor situații financiare.

Ca parte a unui audit în conformitate cu ISA-urile, exercităm raționamentul profesional și menținem scepticismul profesional pe parcursul auditului. De asemenea:

- Identificăm și evaluăm riscurile de denaturare semnificativă a situațiilor financiare, cauzată fie de fraudă, fie de eroare, proiectăm și executăm proceduri de audit ca răspuns la respectivele riscuri și obținem probe de audit suficiente și adecvate pentru a furniza o bază pentru opinia noastră. Riscul de nedetectare a unei denaturări semnificative cauzată de fraudă este mai ridicat decât cel de nedetectare a unei denaturări semnificative cauzată de eroare, deoarece fraudă poate presupune înțelegeri secrete, fals, omisiuni intenționate, declarații false și evitarea controlului intern ;
- Înțelegem controlul intern relevant pentru audit, în vederea proiectării de proceduri de audit adecvate circumstanțelor, dar fără a avea scopul de a exprima o opinie asupra eficacității controlului intern al Companiei ;
- Evaluăm gradul de adecvare a politicilor contabile utilizate și caracterul rezonabil al estimărilor contabile și al prezentărilor aferente realizate de către conducere ;
- Formulăm o concluzie cu privire la gradul de adecvare a utilizării de către conducere a contabilității pe baza continuității activității și determinăm, pe baza probelor de audit obținute, dacă există o incertitudine semnificativă cu privire la evenimente sau condiții care ar putea genera îndoeli semnificative privind capacitatea Companiei de a-și continua activitatea. În cazul în care concluzionăm că există o incertitudine semnificativă, trebuie să atragem atenția în raportul auditorului asupra prezentărilor aferente din situațiile financiare sau, în cazul în care aceste prezentări sunt neadecvate, să ne modificăm opinia. Concluziile noastre se bazează pe probele de audit obținute până la data raportului auditorului. Cu toate acestea, evenimente sau condiții viitoare pot determina Compania să nu își mai desfășoare activitatea în baza principiului continuității activității.
- Comunicăm persoanelor responsabile cu guvernarea, printre alte aspecte, aria planificată și programarea în timp a auditului, precum și principalele constatări ale auditului, inclusiv orice deficiențe ale controlului intern pe care le identificăm pe parcursul auditului.



Raport asupra raportului administratorilor

9. Administratorii sunt responsabili pentru întocmirea și prezentarea raportului administratorilor în conformitate cu cerințele OMF 1802/2014, punctele 489-492, raport care să nu conțină denaturări semnificative, și pentru acel control intern pe care conducerea îl consideră necesar pentru a permite întocmirea raportului administratorilor care să nu conțină denaturări semnificative, cauzate de fraudă sau eroare. Raportul administratorilor prezentat în anexă nu face parte din situațiile financiare. Opinia noastră asupra situațiilor financiare nu acoperă raportul administratorilor.
10. În legătură cu auditul nostru privind situațiile financiare, noi am citit raportul administratorilor anexat situațiilor financiare și raportăm că:
- a) în raportul administratorilor nu am identificat informații care să nu fie consecvente, în toate aspectele semnificative, cu informațiile prezentate în situațiile financiare;
 - b) raportul administratorilor include, în toate aspectele semnificative, informațiile cerute de OMF 1802, punctele 489-492;
 - c) pe baza cunoștințelor și înțelegerii noastre cu privire la Societate și la mediul acesteia, dobândite în cursul auditului situațiilor financiare pentru exercițiul financiar încheiat la data de 31 decembrie 2018, nu am identificat informații incluse în raportul administratorilor care să fie eronate semnificativ.

ACE – CONSULT S.R.L

Autorizație CAFR 523/2004

Prin Francu Constantin

Auditor financiar înregistrat la Camera Auditorilor Financiar din România cu nr. 964/2001

Sibiu, 18 martie 2019



Dendrio**RAPORTUL AUDITORULUI INDEPENDENT****Adresat Asociatilor Societății DENDRIO SOLUTIONS SRL Bucuresti***Raport asupra Auditului Situațiilor Financiare**Opinie*

1. Am auditat situațiile financiare ale societății DENDRIO SOLUTIONS S.R.L. care cuprind bilanțul la data de 31 decembrie 2018 și contul de profit și pierdere, situația modificărilor capitalurilor proprii și situația fluxurilor de trezorerie pentru exercițiul financiar încheiat la această data, și notele la situațiile financiare, inclusiv un sumar al politicilor contabile semnificative. Situațiile financiare menționate mai sus se referă la:
 - Total capitaluri proprii: 1.204.904 lei
 - Cifra de afaceri 27.750.128 lei
 - Profitul net al exercițiului financiar: 1.131.647lei
2. În opinia noastră, situațiile financiare anexate ale Societății sunt întocmite, sub toate aspectele semnificative și prezintă poziția financiară a Societății la 31 decembrie 2018, precum și performanța sa financiară, fluxurile de trezorerie, pentru anul încheiat la această dată, în conformitate cu Ordinul Ministrului Finanțelor Publice din România nr. 1802/2014 pentru aprobarea Reglementarilor Contabile privind situațiile financiare anuale individuale și consolidate cu modificările ulterioare și Ordinul MFP 10/2019 privind principalele aspecte legate de întocmirea și depunerea situațiilor financiare anuale la unităților teritoriale ale M.F.P.

Opinia noastră este FARA REZERVE*Baza Opiniei*

3. Am efectuat auditul nostru în conformitate cu Standardele Internaționale de Audit, adoptate de Camera Auditorilor Financiarilor din România ("ISA"). Conform acestor standarde, responsabilitatea noastră este descrisă în continuare în secțiunea Responsabilitățile Auditorului pentru Auditul Situațiilor Financiare din raportul nostru. Noi suntem independenți față de Societate, în conformitate cu Codul de Etică al Contabililor Profesioniști ("Codul IESBA") emis de Bordul Standardelor de Etică pentru Contabili împreună cu cerințele de etică relevante pentru auditul situațiilor financiare în România, și am îndeplinit celelalte responsabilități în ceea ce privește etica, în conformitate cu aceste cerințe și Codul IESBA. Considerăm că probele de audit pe care le-am obținut sunt suficiente și adecvate pentru a constitui baza opiniei noastre de audit.

Responsabilitățile Conducerii și ale celor responsabili de Situațiile Financiare

4. Conducerea este responsabilă de întocmirea și prezentarea fidelă a situațiilor financiare în conformitate cu OMF 1802/2014 și pentru acel control intern pe care conducerea îl consideră
5. necesar pentru a permite întocmirea de situații financiare care sunt lipsite de denaturări semnificative, cauzate fie de fraudă, fie de eroare.
6. În întocmirea situațiilor financiare, conducerea este responsabilă pentru evaluarea capacității Societății de a continua activitatea în baza principiului continuității activității, prezentând, după caz, aspecte legate de continuitatea activității și adecvarea utilizării principiului contabil al continuității activității, aceasta doar în cazul în care conducerea nu intenționează să lichideze Societatea sau să înceteze operațiunile acesteia sau nu are altă variantă realistă în afara acestora.
7. Persoanele însărcinate cu governanța au responsabilitatea pentru supravegherea procesului de raportare financiară al Societății.

Responsabilitățile Auditorului pentru Auditul Situațiilor Financiare

8. Obiectivele noastre constau în obținerea unei asigurări rezonabile privind măsura în care situațiile financiare, în ansamblu, sunt lipsite de denaturări semnificative, cauzate fie de fraudă, fie de eroare, precum și în emiterea unui raport



al auditorului care include opinia noastră. Asigurarea rezonabilă reprezintă un nivel ridicat de asigurare, dar nu este o garanție a faptului că un audit desfășurat în conformitate cu ISA-urile va detecta întotdeauna o denaturare semnificativă, dacă aceasta există. Denaturările pot fi cauzate fie de fraudă, fie de eroare și sunt considerate semnificative dacă se poate preconiza, în mod rezonabil, că acestea, individual sau cumulativ, vor influența deciziile economice ale utilizatorilor, luate în baza acestor situații financiare.

Ca parte a unui audit în conformitate cu ISA-urile, exercităm raționamentul profesional și menținem scepticismul profesional pe parcursul auditului. De asemenea:

- Identificăm și evaluăm riscurile de denaturare semnificativă a situațiilor financiare, cauzată fie de fraudă, fie de eroare, proiectăm și executăm proceduri de audit ca răspuns la respectivele riscuri și obținem probe de audit suficiente și adecvate pentru a furniza o bază pentru opinia noastră. Riscul de nedetectare a unei denaturări semnificative cauzată de fraudă este mai ridicat decât cel de nedetectare a unei denaturări semnificative cauzată de eroare, deoarece fraudă poate presupune înțelegeri secrete, fals, omisiuni intenționate, declarații false și evitarea controlului intern ;
- Înțelegem controlul intern relevant pentru audit, în vederea proiectării de proceduri de audit adecvate circumstanțelor, dar fără a avea scopul de a exprima o opinie asupra eficacității controlului intern al Companiei ;
- Evaluăm gradul de adecvare a politicilor contabile utilizate și caracterul rezonabil al estimărilor contabile și al prezentărilor aferente realizate de către conducere ;
- Formulăm o concluzie cu privire la gradul de adecvare a utilizării de către conducere a contabilității pe baza continuității activității și determinăm, pe baza probelor de audit obținute, dacă există o incertitudine semnificativă cu privire la evenimente sau condiții care ar putea genera îndoeli semnificative privind capacitatea Companiei de a-și continua activitatea. În cazul în care concluzionăm că există o incertitudine semnificativă, trebuie să atragem atenția în raportul auditorului asupra prezentărilor aferente din situațiile financiare sau, în cazul în care aceste prezentări sunt neadecvate, să ne modificăm opinia. Concluziile noastre se bazează pe probele de audit obținute până la data raportului auditorului. Cu toate acestea, evenimente sau condiții viitoare pot determina Compania să nu își mai desfășoare activitatea în baza principiului continuității activității.
- Comunicăm persoanelor responsabile cu guvernarea, printre alte aspecte, aria planificată și programarea în timp a auditului, precum și principalele constatări ale auditului, inclusiv orice deficiențe ale controlului intern pe care le identificăm pe parcursul auditului.

Raport asupra raportului administratorilor

9. Administratorii sunt responsabili pentru întocmirea și prezentarea raportului administratorilor în conformitate cu cerințele OMF 1802/2014, punctele 489-492, raport care să nu conțină denaturări semnificative, și pentru acel control intern pe care conducerea îl consideră necesar pentru a permite întocmirea raportului administratorilor care să nu conțină denaturări semnificative, cauzate de fraudă sau eroare. Raportul administratorilor prezentat în anexă nu face parte din situațiile financiare. Opinia noastră asupra situațiilor financiare nu acoperă raportul administratorilor.
10. În legătură cu auditul nostru privind situațiile financiare, noi am citit raportul administratorilor anexat situațiilor financiare și raportăm că:
 - d) în raportul administratorilor nu am identificat informații care să nu fie consecvente, în toate aspectele semnificative, cu informațiile prezentate în situațiile financiare;
 - e) raportul administratorilor include, în toate aspectele semnificative, informațiile cerute de OMF 1802, punctele 489-492;
 - f) pe baza cunoștințelor și înțelegerii noastre cu privire la Societate și la mediul acesteia, dobândite în cursul auditului situațiilor financiare pentru exercițiul financiar încheiat la data de 31 decembrie 2018, nu am identificat informații incluse în raportul administratorilor care să fie eronate semnificativ.

ACE – CONSULT S.R.L

Autorizație CAFR 523/2004



Prin Francu Constantin

Auditor financiar înregistrat la Camera Auditorilor Financiari din România cu nr. 964/2001

Sibiu, 20 martie 2019



Eliau**RAPORTUL AUDITORULUI INDEPENDENT****Adresat Asociatilor Societății ELIAN SOLUTIONS S.R.L. Bucuresti***Raport asupra Auditului Situațiilor Financiare**Opinie*

1. Am auditat situațiile financiare ale societății ELIAN SOLUTIONS S.R.L. care cuprind bilanțul la data de 31 decembrie 2018 și contul de profit și pierdere, situația modificărilor capitalurilor proprii și situația fluxurilor de trezorerie pentru exercițiul financiar încheiat la această dată, și notele la situațiile financiare, inclusiv un sumar al politicilor contabile semnificative. Situațiile financiare menționate mai sus se referă la:
 - Total capitaluri proprii: 412.042 lei
 - Cifra de afaceri 3.983.252 lei
 - Profitul net al exercițiului financiar: 201.802 lei
2. În opinia noastră, situațiile financiare anexate ale Societății sunt întocmite, sub toate aspectele semnificative și prezintă poziția financiară a Societății la 31 decembrie 2018, precum și performanța sa financiară, fluxurile de trezorerie, pentru anul încheiat la această dată, în conformitate cu Ordinul Ministrului Finanțelor Publice din România nr. 1802/2014 pentru aprobarea Reglementărilor Contabile privind situațiile financiare anuale individuale și consolidate cu modificările ulterioare și Ordinul MFP 10/2019 privind principalele aspecte legate de întocmirea și depunerea situațiilor financiare anuale la unităților teritoriale ale M.F.P.

Opinia noastră este FARA REZERVE*Baza Opiniei*

3. Am efectuat auditul nostru în conformitate cu Standardele Internaționale de Audit, adoptate de Camera Auditorilor Financiarilor din România ("ISA"). Conform acestor standarde, responsabilitatea noastră este descrisă în continuare în secțiunea Responsabilitățile Auditorului pentru Auditul Situațiilor Financiare din raportul nostru. Noi suntem independenți față de Societate, în conformitate cu Codul de Etică al Contabililor Profesioniști ("Codul IESBA") emis de Bordul Standardelor de Etică pentru Contabili împreună cu cerințele de etică relevante pentru auditul situațiilor financiare în România, și am îndeplinit celelalte responsabilități în ceea ce privește etica, în conformitate cu aceste cerințe și Codul IESBA. Considerăm că probele de audit pe care le-am obținut sunt suficiente și adecvate pentru a constitui baza opiniei noastre de audit.

Responsabilitățile Conducerii și ale celor responsabili de Situațiile Financiare

4. Conducerea este responsabilă de întocmirea și prezentarea fidelă a situațiilor financiare în conformitate cu OMF 1802/2014 și pentru acel control intern pe care conducerea îl consideră
5. necesar pentru a permite întocmirea de situații financiare care sunt lipsite de denaturări semnificative, cauzate fie de fraudă, fie de eroare.
6. În întocmirea situațiilor financiare, conducerea este responsabilă pentru evaluarea capacității Societății de a continua activitatea în baza principiului continuității activității, prezentând, după caz, aspecte legate de continuitatea activității și adecvarea utilizării principiului contabil al continuității activității, aceasta doar în cazul în care conducerea nu intenționează să lichideze Societatea sau să înceteze operațiunile acesteia sau nu are altă variantă realistă în afara acestora.
7. Persoanele însărcinate cu guvernarea au responsabilitatea pentru supravegherea procesului de raportare financiară al Societății.

Responsabilitățile Auditorului pentru Auditul Situațiilor Financiare

8. Obiectivele noastre constau în obținerea unei asigurări rezonabile privind măsura în care situațiile financiare, în ansamblu, sunt lipsite de denaturări semnificative, cauzate fie de fraudă, fie de eroare, precum și în emiterea unui raport



al auditorului care include opinia noastră. Asigurarea rezonabilă reprezintă un nivel ridicat de asigurare, dar nu este o garanție a faptului că un audit desfășurat în conformitate cu ISA-urile va detecta întotdeauna o denaturare semnificativă, dacă aceasta există. Denaturările pot fi cauzate fie de fraudă, fie de eroare și sunt considerate semnificative dacă se poate preconiza, în mod rezonabil, că acestea, individual sau cumulativ, vor influența deciziile economice ale utilizatorilor, luate în baza acestor situații financiare.

Ca parte a unui audit în conformitate cu ISA-urile, exercităm raționamentul profesional și menținem scepticismul profesional pe parcursul auditului. De asemenea:

- Identificăm și evaluăm riscurile de denaturare semnificativă a situațiilor financiare, cauzată fie de fraudă, fie de eroare, proiectăm și executăm proceduri de audit ca răspuns la respectivele riscuri și obținem probe de audit suficiente și adecvate pentru a furniza o bază pentru opinia noastră. Riscul de nedetectare a unei denaturări semnificative cauzată de fraudă este mai ridicat decât cel de nedetectare a unei denaturări semnificative cauzată de eroare, deoarece fraudă poate presupune înțelegeri secrete, fals, omisiuni intenționate, declarații false și evitarea controlului intern ;
- Înțelegem controlul intern relevant pentru audit, în vederea proiectării de proceduri de audit adecvate circumstanțelor, dar fără a avea scopul de a exprima o opinie asupra eficacității controlului intern al Companiei ;
- Evaluăm gradul de adecvare a politicilor contabile utilizate și caracterul rezonabil al estimărilor contabile și al prezentărilor aferente realizate de către conducere ;
- Formulăm o concluzie cu privire la gradul de adecvare a utilizării de către conducere a contabilității pe baza continuității activității și determinăm, pe baza probelor de audit obținute, dacă există o incertitudine semnificativă cu privire la evenimente sau condiții care ar putea genera îndoeli semnificative privind capacitatea Companiei de a-și continua activitatea. În cazul în care concluzionăm că există o incertitudine semnificativă, trebuie să atragem atenția în raportul auditorului asupra prezentărilor aferente din situațiile financiare sau, în cazul în care aceste prezentări sunt neadecvate, să ne modificăm opinia. Concluziile noastre se bazează pe probele de audit obținute până la data raportului auditorului. Cu toate acestea, evenimente sau condiții viitoare pot determina Compania să nu își mai desfășoare activitatea în baza principiului continuității activității.
- Comunicăm persoanelor responsabile cu guvernarea, printre alte aspecte, aria planificată și programarea în timp a auditului, precum și principalele constatări ale auditului, inclusiv orice deficiențe ale controlului intern pe care le identificăm pe parcursul auditului.

Raport asupra raportului administratorilor

9. Administratorii sunt responsabili pentru întocmirea și prezentarea raportului administratorilor în conformitate cu cerințele OMF 1802/2014, punctele 489-492, raport care să nu conțină denaturări semnificative, și pentru acel control intern pe care conducerea îl consideră necesar pentru a permite întocmirea raportului administratorilor care să nu conțină denaturări semnificative, cauzate de fraudă sau eroare. Raportul administratorilor prezentat în anexă nu face parte din situațiile financiare. Opinia noastră asupra situațiilor financiare nu acoperă raportul administratorilor.
10. În legătură cu auditul nostru privind situațiile financiare, noi am citit raportul administratorilor anexat situațiilor financiare și raportăm că:
 - g) în raportul administratorilor nu am identificat informații care să nu fie consecvente, în toate aspectele semnificative, cu informațiile prezentate în situațiile financiare;
 - h) raportul administratorilor include, în toate aspectele semnificative, informațiile cerute de OMF 1802, punctele 489-492;
 - i) pe baza cunoștințelor și înțelegerii noastre cu privire la Societate și la mediul acesteia, dobândite în cursul auditului situațiilor financiare pentru exercițiul financiar încheiat la data de 31 decembrie 2018, nu am identificat informații incluse în raportul administratorilor care să fie eronate semnificativ.

ACE – CONSULT S.R.L

Autorizație CAFR 523/2004



Prin Francu Constantin

Auditor financiar înregistrat la Camera Auditorilor Financiari din România cu nr. 964/2001

Sibiu, 20 martie 2019



VII. Principii de Guvernanta Corporativa

Section A - Prevederi de indeplinit		
A	Rolul Consiliului de Administratie (Consiliul) trebuie sa fie clar definit si fundamentat in actele constitutive ale societatii, in reglementarile interne si/sau in alte documente similare.	Actul constitutiv al Companiei prevede in mod clar atributiile administratorului. Compania este condusa de un administrator unic, nu de un consiliu de administratie.
A.1.	Societatea trebuie sa detina un regulament intern al Consiliului care sa includa termeni de referinta cu privire la Consiliu si la functiile de conducere cheie ale societatii. Administrarea conflictului de interese la nivelul Consiliului trebuie, de asemenea, sa fie tratat in regulamentul Consiliului.	Societatea nu este condusa de consiliul de administratie, ci de administrator unic. Atat in capitolul despre managementul societatii din Raportul Anual, cat si pe website-ul societatii, in zona de "CV"-uri sunt detaliate toate interesele administratorului.
A.2.	Orice alte angajamente profesionale ale membrilor Consiliului, inclusiv pozitia de membru executiv sau neexecutiv al Consiliului in alte societati (excluzand filiale ale societatii) si institutii non-profit, vor fi aduse la cunostinta Consiliului inainte de numire si pe perioada mandatului.	Atat in capitolul despre managementul societatii din Raportul Anual, cat si pe website-ul societatii, in zona de "CV"-uri sunt detaliate toate interesele administratorului. Aceleasi prevederi au fost aplicate si detaliate (in raport si pe website) si membrilor boardului consultativ al Companiei (advisory board)
A.3.	Fiecare membru al Consiliului va informa Consiliul cu privire la orice legatura cu un actionar care detine direct sau indirect actiuni reprezentand nu mai putin de 5% din numarul total de drepturi de vot. Aceasta obligatie are in vedere orice fel de legatura care poate afecta pozitia membrului respectiv pe aspecte ce tin de decizii ale Consiliului.	Atat in capitolul despre managementul societatii din Raportul Anual, cat si pe website-ul societatii, in zona de "CV" uri sunt detaliate toate interesele administratorului.
		Aceleasi prevederi au fost aplicate si detaliate (in raport si pe website) si membrilor boardului consultativ al companiei (advisory board) - chiar daca acestia nu iau decizii care sa influenteze societatea.
A.4.	Raportul anual trebuie sa informeze daca a avut loc o evaluare a Consiliului, sub conducerea presedintelui. Trebuie sa contina, de asemenea, numarul de sedinte ale Consiliului.	Nu se aplica - societatea este condusa de un administrator unic.
A.5.	A.5. Procedura privind cooperarea cu Consultantul Autorizat pentru perioada in care aceasta cooperare este impusa de Bursa de Valori Bucuresti va contine cel putin urmatoarele:	Compania a depasit perioada obligatorie de mentinere a contractului cu un Consultant Autorizat. Pe durata existentei contractului, prevederile acestui capitol au fost indeplinite. In prezent, acest capitol este ne-aplicabil companiei.
	A.5.1. Persoana de legatura cu Consultantul Autorizat;	
	A.5.2. Frecventa intalnirilor cu Consultantul Autorizat, care va fi cel putin o data pe luna si ori de cate ori evenimente sau informatii noi implica transmiterea de rapoarte curente sau periodice, astfel incat Consultantul Autorizat sa poata fi consultat;	
	A.5.3. Obligatia de a furniza Consultantului Autorizat toate informatiile relevante si orice	

	informatie pe care in mod rezonabil o solicita Consultantul Autorizat sau este necesara Consultantului Autorizat pentru indeplinirea responsabilitatilor ce-i revin;	
	A.5.4. Obligatia de a informa Bursa de Valori Bucuresti cu privire la orice disfunctionalitate aparuta in cadrul cooperarii cu Consultantul Autorizat, sau schimbarea Consultantului Autorizat.	



Section B - Sistemul de Control Intern

B.1.	Consiliul va adopta o politica astfel incat orice tranzactie a societatii cu o filiala reprezentand 5% sau mai mult din activele nete ale societatii, conform celei mai recente raportari financiare, sa fie aprobata de Consiliu.	Incepand cu anul fiscal 2018, societatea va informa actionarii asupra tranzactiilor cu filiala dendrio solutions SRL, iar din 2019 societatea va informa actionarii si asupra tranzactiilor cu filiala Elian Solutions SRL
B.2.	Auditul intern trebuie sa fie realizat de catre o structura organizatorica separata (departamentul de audit intern) din cadrul societatii sau prin serviciile unei terte parti independente, care va raporta Consiliului, iar in cadrul societatii, ii va raporta direct Directorului General.	Auditul intern este realizat de rolul de CFO, iar cel extern de auditorul independent al societatii.



Section C - Recompense echitabile si motivare		
C.1.	Societatea va publica in raportul anual o sectiune care va include veniturile totale ale membrilor Consiliului si ale directorului general aferente anului financiar respectiv si valoarea totala a tuturor bonusurilor sau a oricaror compensatii variabile si de asemenea, ipotezele cheie si principiile pentru calcularea veniturilor mentionate mai sus.	Societatea este condusa de un administrator unic, nu de un consiliu de administratie. In cursul anului 2018, Administratorul a fost remunerat conform contractului de mandat aprobat in Adunarea Generala a actionarilor - cu valoarea unui salariu mediu brut pe economie. In cursul anului 2019 aceasta valoare va fi ajustata conform legii. In cursul anului 2018, administratorul si-a exercitat optiunea de a achizitiona actiuni la pret preferential, conform contractului de mandat aprobat de AGOA in aprilie 2016. In cursul anului 2019, administratorul va primi un numar de 827.103 actiuni, in cadrul operatiunii de majorare de capital decisa si anuntata in februarie 2019.

Section D - Building value through Investors Relations		
D.1.	Suplimentar fata de informatiile prevazute in prevederile legale, pagina de internet a societatii va contine o sectiune dedicata Relatiei cu Investitorii, atat in limba romana, cat si in limba engleza, cu toate informatiile relevante de interes pentru investitori, incluzand:	Toate comunicările companiei (atat in rapoarte cat si pe website sunt realizate bilingv). Societatea are un website integral dedicat relatiei cu investitorii: https://investors.bittnet.ro
D.1.1	Principalele regulamente ale societatii, in particular actul constitutiv si regulamentele interne ale organelor statutare	Documentul este publicat pe site
D.1.2.	CV-urile membrilor organelor statutare	CV-urile fondatorilor si membrilor boardului consultativ sunt publicate pe site.
D.1.3.	Rapoartele curente si rapoartele periodice	Toate rapoartele sunt publicate pe site, imediat dupa publicarea pe sistemul BVB.
D.1.4.	Informatii cu privire la adunarile generale ale actionarilor: ordinea de zi si materialele aferente; hotararile adunarilor generale	Informatiile privind AGA au fost si vor continua a fi publicate pe site.
D.1.5.	Informatii cu privire la evenimente corporative precum plata dividendelor sau alte evenimente care au ca rezultat obtinerea sau limitari cu privire la drepturile unui actionar, incluzand termenele limita si principiile unor astfel de operatiuni	Aceste informatii vor fi publicate pe site atunci cand va fi cazul.
D.1.6	Alte informatii de natura extraordinara care ar trebui facute publice: anularea/ modificarea/ initierea cooperarii cu un Consultant Autorizat; semnarea/ reinnoirea/ terminarea unui acord cu un Market Maker.	Aceste informatii au fost si vor continua a fi publicate pe site atunci cand va fi cazul.
D.1.7.	Societatea trebuie sa aiba o functie de Relatii cu Investitorii si sa includa in sectiunea dedicata acestei functii, pe pagina de internet a societatii, numele si datele de contact ale unei persoane care are capacitatea de a furniza, la cerere, informatiile corespunzatoare.	Aceste informatii sunt publicate pe site. Societatea a castigat premiul pentru cel mai bun departament de Relatia cu Investitorii la premiile pietelor de capital din zona Europei Centrale si de Est in septembrie 2018 la Varsovia
D.2.	O societate trebuie sa aiba adoptata o politica de dividend a societatii, ca un set de directii referitoare la repartizarea profitului net, pe care societatea declara ca o va respecta. Principiile politicii de dividend trebuie sa fie publicate pe pagina de internet a societatii.	Aceste informatii sunt publicate pe site si in raportul anual.



Section D - Building value through Investors Relations		
D.3.	O societate trebuie sa aiba adoptata o politica cu privire la prognoze si daca acestea vor fi furnizate sau nu. Prognozele reprezinta concluziile cuantificate ale studiilor care vizeaza determinarea impactului total al unei liste de factori referitori la o perioada viitoare (asa-numitele ipoteze). Politica trebuie sa prevada frecventa, perioada avuta in vedere si continutul prognozelor. Prognozele, daca sunt publicate, vor fi parte a rapoartelor anuale, semestriale sau trimestriale. Politica cu privire la prognoze trebuie sa fie publicata pe pagina de internet a societatii.	Compania are o politica privind prognozele, publicata pe site. Compania va furniza anual prognoze privind incasarile, dar si profitul operational, brut si net, odata cu raportul anual.
D.4.	O societate trebuie sa stabileasca data si locul unei adunari generale astfel incat sa permita participarea unui numar cat mai mare de actionari.	Societatea va convoca Adunarea Generala la sediul societatii, in zile lucratoare.
D.5.	Rapoartele financiare vor include informatii atat in romana, cat si in engleza, cu privire la principalii factori care influenteaza schimbari la nivelul vanzarilor, profitului operational, profitului net sau orice alt indicator financiar relevant.	Toate rapoartele companiei sunt redactate bilingv, in Romana si Engleza.
D.6.	Societatea va organiza cel putin o intalnire / conferinta telefonica cu analisti si investitori, in fiecare an. Informatiile prezentate cu aceste ocazii vor fi publicate in sectiunea Relatii cu Investitorii de pe pagina de internet a societatii, la momentul respectivei intalniri / conferinte telefonice.	Societatea a organizat pentru anii fiscali 2016 si 2017 si 2018 cate o intalnire cu analisti / investitori, in parteneriat cu Bursa de Valori. Inregistrările video a intalnirilor sunt publicate pe site. Pentru anul fiscal 2019, societatea va organiza "Ziua Investitorilor" la noul sediu in data de 17 aprilie 2019.



VI. Semnaturi

Raportul va fi semnat de reprezentantul autorizat al Consiliului de administratie, de catre manager/conducatorul executiv si de catre contabilul sef al societatii comerciale. In cazul in care societatea comerciala are filiale, informatiile prezentate in raportul anual vor fi prezentate atat cu privire la fiecare filiala cat si cu privire la societatea comerciala privita ca un intreg.

Raportul anual va fi insotit de copii ale urmatoarelor documente:

- a) actele constitutive ale societatii comerciale, daca acestea au fost modificate in anul pentru care se face raportarea;
- b) contractele importante incheiate de societatea comerciala in anul pentru care se face raportarea;
- c) actele de demisie/demitere, daca au existat astfel de situatii in randul membrilor administratiei, conducerii executive, cenzorilor;
- d) lista filialelor societatii comerciale si a societatilor controlate de aceasta;
- e) lista persoanelor afiliate societatii comerciale.

ADMINISTRATOR - MIHAI LOGOFATU

DIRECTOR FINANCIAR – CRISTIAN LOGOFATU

