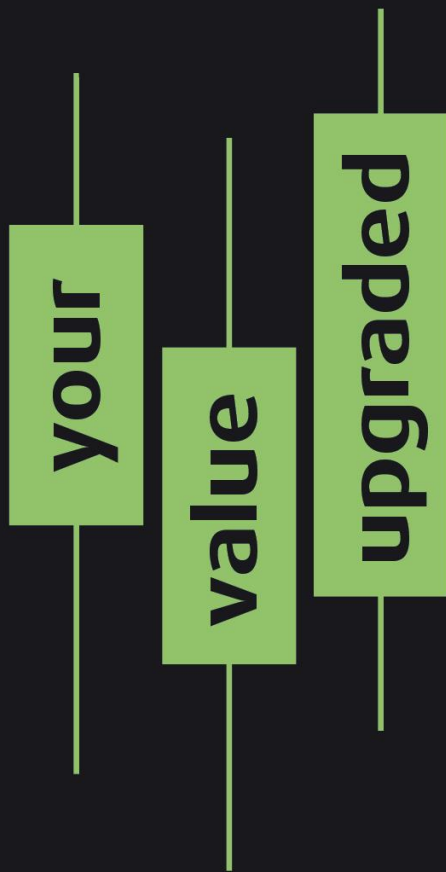


PRESENTARE RI

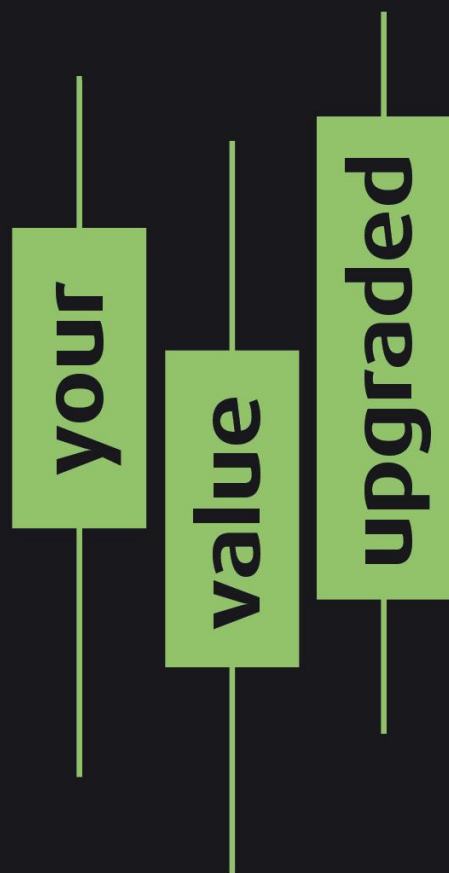
Mai 2019



Cuprins



1.	Investment Snapshot	3
2.	Prezentarea companiei	5
3.	Evoluția BNET	15
4.	Date financiare & indicatori cheie	22
5.	Contact	27



Investment Snapshot



Prima companie de IT listată în România

În aprilie 2015, Bittnet (ticker: BNET) a **devenit prima companie de IT** listată pe piața AeRO a Bursei de Valori București.



Îmbunătățirea rezultatelor financiare

An de an, Bittnet și-a îmbunătățit rezultatele financiare, ajungând la **11,1 milioane EUR** în venituri consolidate (+ 20% față de 2017) și **1,02 milioane EUR** în profit net (+ 164%). Pentru 2019, BNET vizează venituri de 120 milioane RON (25 milioane EUR).



Creștere de peste 10 ori

În 4 ani de la listare (aprilie 2015 până în mai 2019), Bittnet a înregistrat **o creștere de paisprezece ori a valorii**, de la 7,5 milioane RON (1,7 milioane EUR) la 105 milioane RON (EUR 22 milioane).*



Lichiditate și creșterea prețului

În 2018, BNET a fost cea mai lichidă acțiune de pe piața AeRO și a înregistrat peste 3.500 de tranzacții. Evaluarea companiei a crescut numai în anul 2018 cu 55%.



Investitori de încredere

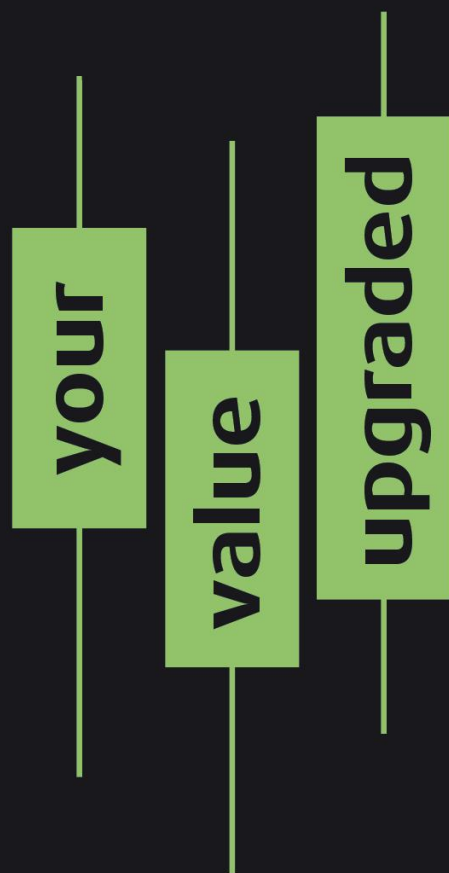
De la listarea din 2015, BNET a atras peste **10 milioane EUR** folosind mecanismele pieței de capital: equity plus cinci emisiuni de obligațiuni corporative, capital utilizat în principal pentru finanțarea activității de M&A.



Premiată pentru calitate

A primit **multiple premii** pentru creștere și inovare - Cel mai bun departament de IR din CEE, Top 5 EY Entrepreneur of the Year 2019, Premiul BVB pentru cea mai activa companie in 2018.

bittnet
group



Prezentarea Companiei

Despre Bittnet

Fondată în 2007 de către frații Mihai și Cristian Logofatu, compania si-a schimbat statutul legal în societate pe acțiuni, ca urmare a unei majorări a capitalului social, folosind profiturile generate în 2008.

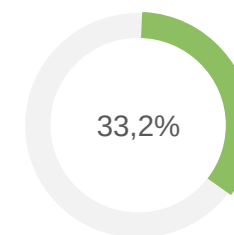
În 2012, Bittnet a obținut o infuzie de capital de la Răzvan Căpățînă, în schimbul unei participații de 24% din companie. În 2015, compania a atras 150K EUR de la un fond de investiții polonez, Carpathia Capital SA, în schimbul unei participații de 10%, fiind ulterior listată pe piața AeRO a Bursei de Valori București, devenind prima companie de IT listată la bursă din România.

Bittnet a avut 5 emisiuni de obligațiuni corporative, între 2016 și 2019 - BNET19, BNET22, BNET23, BNET23A și BNET23C.

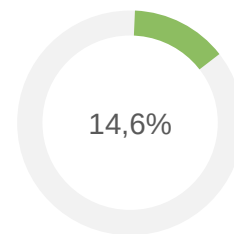
Compania are o politică de dividend stabilă
Între anii 2016 și 2018, compania a urmat un model brevetat, distribuind acționarilor profiturile acumulate sub formă de acțiuni gratuite, proces ce va fi continuat și în următorii ani. Pentru distribuția profitului în 2018, rata de alocare propusă este de 1 acțiune gratuită pentru fiecare acțiune BNET deținută.



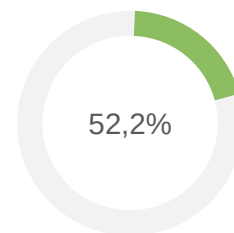
Bittnet structura acționariat:



Mihai si Cristian Logofătu



Răzvan Căpățînă



Investitori Individuali si Institutionali

bittnet
group

Conducerea executivă



MIHAI LOGOFĂTU



CEO & Founder
Bittnet Group



CRISTIAN LOGOFĂTU



CFO & Founder
Bittnet Group



CRISTIAN HERGHELEGIU



VP Technology Bittnet Group
CEO Dendrio



DAN BERTEANU



VP Education Bittnet Group



IULIAN MOTOI



CEO ELIAN Solutions



DIANA ROSETKA



Managing Partner Equatorial

bittnet
group

Board Consultativ



În prezent, compania nu are un Consiliu de Supraveghere și este condusă după un model cu administrator unic. Rolul administratorului unic este în prezent deținut de Mihai Logofătu, CEO. Începând cu 2012, Bittnet a creat un Board Consultativ, al căror membri au o reputație deosebită datorită bogatei lor experiențe antreprenoriale și manageriale. Boardul Consultativ se întâlnește de cel puțin 4 ori pe an, ocazii folosite pentru prezentarea rapoartelor interne de către management, iar membrii consiliului asistă și ghidează managementul companiei în deciziile strategice.

Membrii Boardului Consultativ sunt:



SERGIU NEGUȚ 



ANDREI PITIȘ 



DAN ȘTEFAN 



DAN BERȚEANU 

Înainte de transferul către Piața Principală a Bursei de Valori București, care se așteaptă să aibe loc la sfârșitul anului 2019, managementul intenționează să creeze un Consiliu de Administrație, format din 5 membri. Membrii consiliului vor fi aleși în timpul AGEA.

Recunoașteri selectate:

- **Martie 2019:** Recunoscută de Fundația Romanian Business Leaders pentru cel mai inovator model de afaceri în cadrul summitului RBLs 2019.
- **Februarie 2019:** Finalistă a ediției EY Entrepreneur of the Year România (locul 5).
- **Februarie 2019:** Câștigătoare a premiului "Emitentul cu cea mai activă utilizare în 2018 a mecanismelor de finanțare pe piața de capital" în cadrul ceremoniei cu ocazia Inaugurării Anului Bursier 2019.
- **Decembrie 2018:** Premiată «Cea mai tranzacționată companie pe piața AeRO în 2018» la Gala anuală a Asociației Brokerilor din România.
- **Septembrie 2018:** Câștigătoare a categoriei «Cel mai bun departament de IR din Europa Centrală și de Est» în cadrul CEE Capital Markets & Fintech Awards.
- **Februarie 2018:** Câștigătoare a premiului "Emitentul cu cea mai activă utilizare în 2017 a mecanismelor de finanțare pe piața de capital" în cadrul ceremoniei cu ocazia Inaugurării Anului Bursier 2018.
- **Aprilie 2017:** Recunoscută de Bursa de Valori București în cadrul proiectului «Made in Romania» ca emitent de referință pe piața AeRO.
- **Aprilie 2017:** Inclusă în Top FT1000, clasamentul companiilor europene cu cea mai rapidă creștere, alături de doar alte 5 companii românești.
- **Septembrie 2016:** Câștigătoare a categoriei «Listarea anului pe o piață alternativă» în cadrul Central and Eastern Europe Capital Markets Awards.
- **Decembrie 2014:** Inclusă în clasamentul Deloitte - Technology Fast 500 Top in EMEA pe locul 333.

Exemple de certificări:

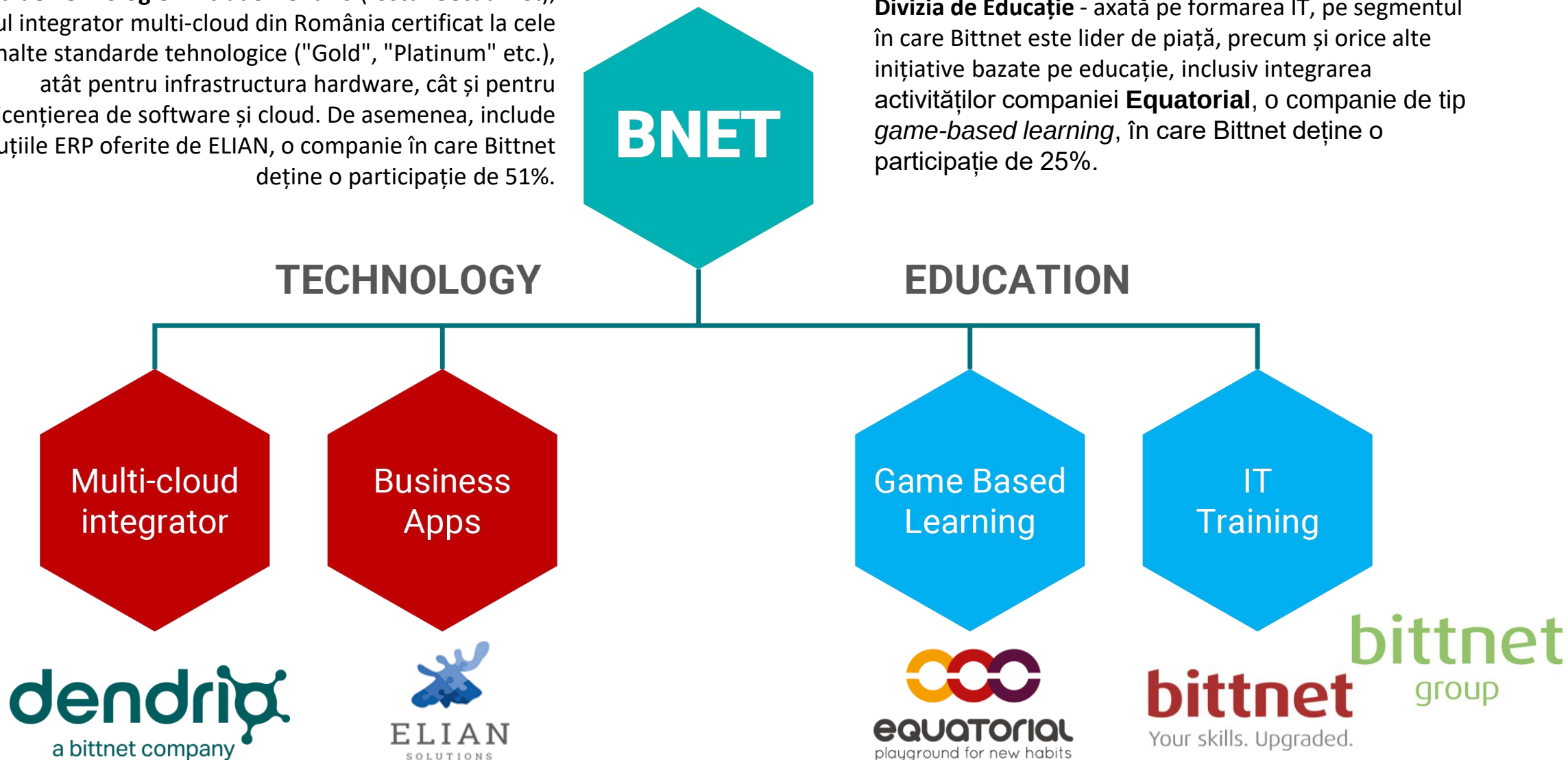


Structura curentă a afacerii



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

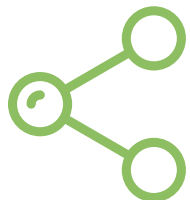
Divizia de Educație - axată pe formarea IT, pe segmentul în care Bittnet este lider de piață, precum și orice alte inițiative bazate pe educație, inclusiv integrarea activităților companiei **Equatorial**, o companie de tip *game-based learning*, în care Bittnet deține o participație de 25%.



Training IT

- Bittnet este **liderul pieței de training IT** din România, cu o echipă în continuă creștere, cu peste 15 ani de experiență și mai mult de 21.000 de cursanți instruiți.
- Compania are **cea mai mare echipă de traineri** din România.
- Bittnet oferă **cel mai mare portofoliu de training pe piață**, care cuprinde mai mult de 1.500 de cursuri. Din acest portofoliu cele mai importante traininguri sunt pentru principalii furnizori: Cisco, Microsoft (inclusiv Office), Amazon Web Services, ITIL, Linux, VMware, Oracle, Citrix, IBM, RedHat, Adobe, Avaya, Dell - SonicWall, EMC, HP, Juniper, etc.
- **Portofoliul de business training** cuprinde managementul proiectelor, ITIL și managementul serviciilor IT, business intelligence, CRM, ERP, Agile și altele.
- Începând cu 2016, Bittnet **s-a alăturat celei mai mari asociații de parteneri de training Microsoft – LLPA**, ceea ce permite companiei să extindă puternic atât veniturile din export, cât și livrarea de cursuri în orice limbă oriunde în Europa.
- În anul 2018, divizia de training IT a adus **venituri de 8,28 milioane RON** (+ 3% față de 2017).

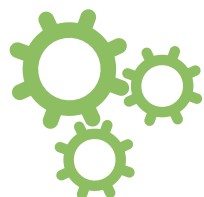




Divizie care a rezultat din fuziunea diviziei de soluții IT Bittnet și GECAD NET (acum Dendrio), companie specializată în **comercializarea și implementarea aplicațiilor software**, care oferă opțiuni de licențiere adecvate, servicii IT integrate și soluții profesionale de securitate.



Dendrio este una dintre puținele companii **certificate în România** la nivel de furnizor Microsoft Licensing Solution Provider - cel mai înalt grad de certificare pentru parteneri care vând platforme Microsoft - și care are certificări Gold pentru implementarea Microsoft Software ca soluții de service, precum și pentru implementarea soluțiilor de infrastructură cloud - Microsoft Azure.



Soluțiile IT furnizate sub brandul Dendrio acoperă: infrastructura de rețea, securitatea și managementul rețelelor, data center, virtualizarea și cloud computing, mobilitatea angajaților, inclusiv BYOD (Bring Your Own Device), comunicații și colaborare centralizată, conferințe video, inclusiv teleprezență, precum și licențe software.



Dendrio este **singurul integrator "multi-cloud" din România**, consolidând-și astfel poziția sa de companie foarte bine certificată de marii producători de IT mondiali, concentrându-se pe cloud și securitate cibernetică. Fiind singurul integrator multi-cloud, compania poate oferi clienților săi acces la platforme de cloud diferite (Amazon Web Services, Microsoft Azure, Google Cloud Platform sau Cisco Cloud Solutions).



Compania oferă următoarele **servicii IT**: servicii de consultanță generală, servicii de evaluare IT, servicii de implementare și migrare, servicii de mentenanță și suport, servicii de optimizare a infrastructurii și servicii de training IT.



În 2018, serviciile de integrare au **adus venituri de 36,35 milioane RON** (+ 10% față de 2017), în timp ce veniturile din cloud au fost de 2,55 milioane RON (+ 60% față de 2017).

Exemple de proiecte de integrare IT

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

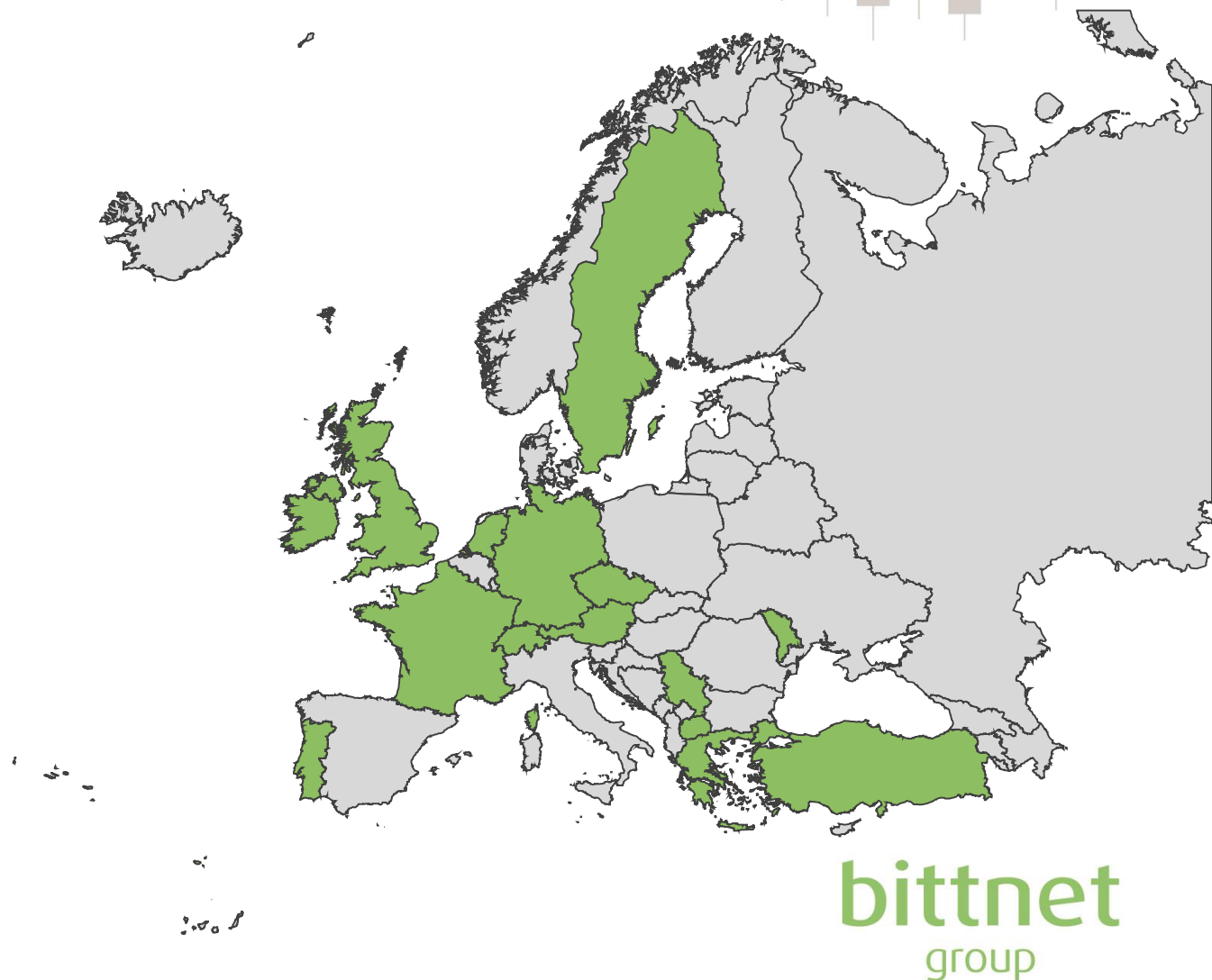


bittnet
group

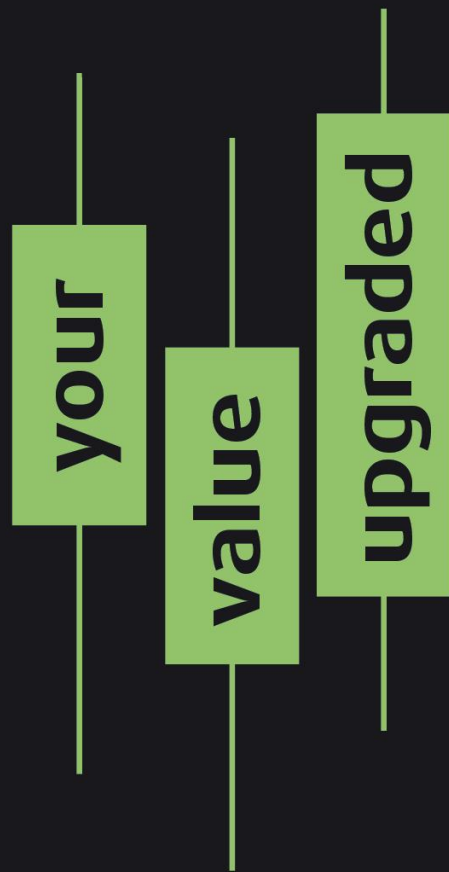


Extindere internațională

- Potețial ridicat în 2018, exporturile au crescut cu 136%, **depășind astfel 1,5 milioane EUR** (7 milioane RON).
- În 2018 Bittnet a livrat servicii către **18 clienți străini** din 15 țări europene, precum și din SUA, Canada, Filipine și Turcia.
- Veniturile din exporturi provin în primul rând din **“vânzarea” expertizei experților noștri.**
- Exportul a fost identificat ca unul dintre punctele forte ale **creșterii și dezvoltării** în următorii ani iar compania vede un potențial de creștere de două cifre în următorii 5 ani în acest domeniu.
- Bittnet este membru al **Asociației LLPA**, alianța celor mai mari și reprezentativi parteneri de training IT din Europa și este implicată în summituri internaționale și evenimente care ajută compania să identifice noi parteneri în UE.



Evoluția BNET



Evoluția acțiunii BNET

- În 2018, BNET a fost **cea mai tranzacționată acțiune** de pe piața AeRO;
- **55%** creștere doar în anul 2018, 1400% creștere a capitalizării de la listare;
- Compania are în prezent **peste 600 acționari**;
- Inclusă în **segmentul Premium al pieței AeRO**, alături de alți 16 emitenți;
- De la listarea în 2015, compania și-a capitalizat profiturile prin distribuirea de acțiuni gratuite către acționari. Pentru distribuția profiturilor din 2018, rata de alocare a fost de **1 acțiune bonus pentru fiecare acțiune deținută**.

ISIN	ROBNETACNOR1
Prețul acțiunii (21.05.2019)	RON 1.91 / EUR 0,4
Capitalizare de piață (21.05.2019)	RON 104,943,090 / EUR 22,031,519
Număr de acțiuni	55,233,205

Sursa: Stockopedia | *Date disponibile la 21 mai 2019



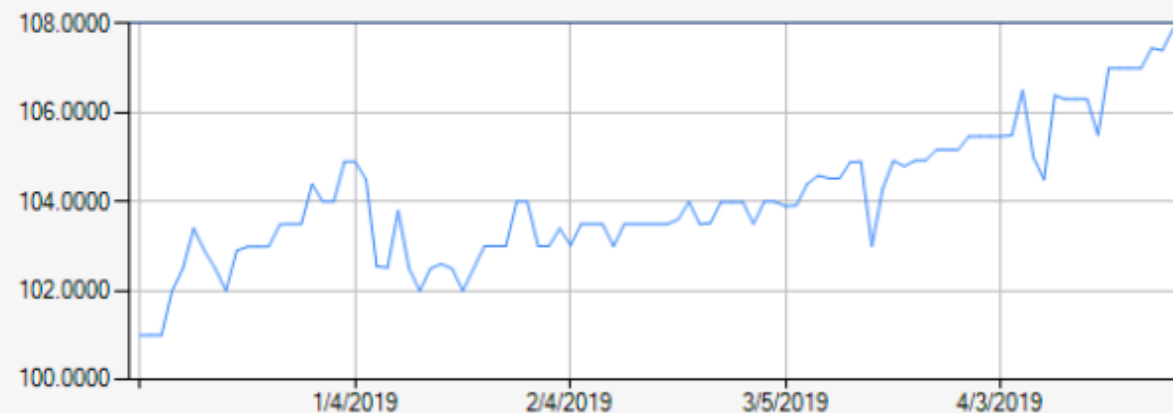
bittnet
group

Lichiditatea BNET – acțiuni și obligațiuni



- În februarie 2019, Bittnet a **retras emisiunea de obligațiuni BNET19**, pentru a reduce gradul de îndatorare al companiei.
- În prezent, compania are 4 emisiuni - BNET22, BNET23, BNET23A și BNET23C care se tranzacționează pe piața AeRO. Emisiunile BNET22 și BNET23 sunt foarte lichide și sunt în prezent tranzacționate **peste valoarea nominală**.
- În 2018, acțiunea Bittnet avea **peste 600 de acționari**, iar cele 3 emisiuni de obligațiuni Bittnet aveau **peste 200 de obligatari**.
- **Emisiunea BNET23C** în valoare de 2.000.000 EUR a intrat la tranzacționare pe piața ATS Bonds a Bursei de Valori București în data de 17 aprilie 2019.

BNET23



BNET22



2015 - 2018 Timeline proiecte cheie



Listarea pe AeRO

Martie 2015 - Listare AeRO atrage **€150.000** pentru 10% din companie de la fondul polonez Carpathia Capital.

Capitalizarea profiturilor

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

Prima achiziție

Aprilie 2017 - Anunță preluarea GECAD NET.

A doua emisiune de obligațiuni

Septembrie 2017 – Atrage **€1,000,000** - obligațiuni BNET22 pentru M&A Gecad Net.

Rebranding

Aprilie 2018 – GECAD NET devine **Dendrio** – primul integrator multi-cloud din Romania.

Tranzacție semnificativă

Octombrie 2018 – Anunță intenție preluare divizia de integrare IT&C a Crescendo International.

Obligațiuni M&A Crescendo

Decembrie 2018 – Ianuarie 2019 Atrage 0 Attracts EUR 4,000,000 - obligațiuni BNET23A & BNET23C.

Fondată în 2007

De Cristian și Mihai Logofatu.

Prima emisiune de obligațiuni

Iulie 2016 - Atrage €950,000 - prima emisiune de obligațiuni corporative IT romanesc – BNET19.

Majorarea capitalului

Martie 2017 - Atrage €175,000 prin BVB pentru 7% din companie.

Capitalizarea profiturilor

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

Noi achiziții

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

A treia emisiune de obligațiuni

Iulie 2018 – Atrage €1,000,000 obligațiuni BNET23 pentru M&A Elian și Equatoial.

Majorarea capitalului

Decembrie 2018 & Februarie 2019 – Majorari de capital, €700,000 în 2018 și € 820,00 în 2019.

Rambursare BNET19

Ianuarie 2019 - răscumpără anticipat obligațiuni BNET19

bittnet
group

M&A track record



Compania are deja reputație în ceea ce privește activitatea de M&A pe piața locală, după ce a achiziționat în septembrie 2017 o participație de 100% în GECAD NET (cunoscută în prezent sub brandul **Dendrio**), 51% în ELIAN Solutions în iulie 2018, 25% în Equatorial Gaming în august 2018 și divizia de integrare IT&C a Crescendo International.

- După primele 3 luni sub conducerea Bittnet, datorita măsurilor de reducere a costurilor și a optimizării, GECAD Net a reușit să încheie anul 2017, **primul an fiscal în ultimii 3 ani pe profit de 145K RON** și o cifră de afaceri de 21,5 milioane RON.
- În iulie și august 2018, Bittnet a semnat contracte de investiții pentru achiziționarea unui pachet de 51% în ELIAN Solutions, furnizor de soluții ERP și 25% din Equatorial Marathon, o platformă de învățare de tip *game-based*, **îmbunătățind astfel portofoliul de produse și servicii al companiei**.
- În octombrie 2018, compania a anunțat încheierea unui acord de preluare a diviziei de integrare IT&C a Crescendo International, subiect supus aprobării acționarilor. La sfârșitul anului 2018 tranzacția a fost finalizată, divizia preluată fiind **integrată în activitatea companiei Dendrio**.
- Toate cele 4 achiziții au fost finanțate prin capitalul atras prin **emisiuni de obligațiuni corporative** - BNET22 pentru GECAD, BNET23 pentru ELIAN și Equatorial și BNET23A pentru divizia de integrare IT&C a Crescendo.
- Compania nu exclude alte achiziții în viitor, atâta timp cât acestea servesc **scopului consolidării poziției companiei pe piață**, precum și extinderii portofoliului de servicii al Grupului.

bittnet

dendrio
a bittnet company


equatorial
playground for new habits


ELIAN
SOLUTIONS

bittnet
group



OBIECTIVE ECHIPĂ

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



OBIECTIVE FINANCIARE

- ❖ Continuarea diversificării și a creșterii fluxurilor de venituri;
- ❖ Continuarea modelului care combină capitalizarea completă a profiturilor în paralel cu creșterea contribuțiilor noi;
- ❖ Creșterea veniturilor și creșterea profitabilității prin valorificarea tendințelor din industrie; target - 120 milioane venituri în 2019.



OBIECTIVE CLIENȚI

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



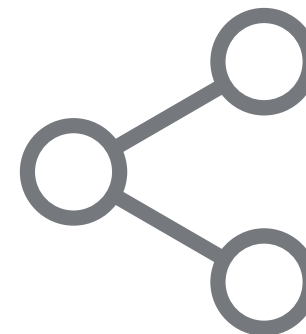
OBIECTIVE ACȚIONARI

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



MENȚINEREA POZIȚIEI DE LIDER PE PIAȚA LOCALĂ DE TRAINING IT

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



INTEGRAREA UNEI STRATEGII UNICE ÎN INTEGRAREA SERVICIILOR DE MULTI-CLOUD

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

Date finanziare & indicatori chiave

2018 Structura venituri si profit net



bittnet
group

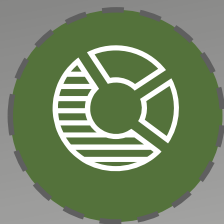
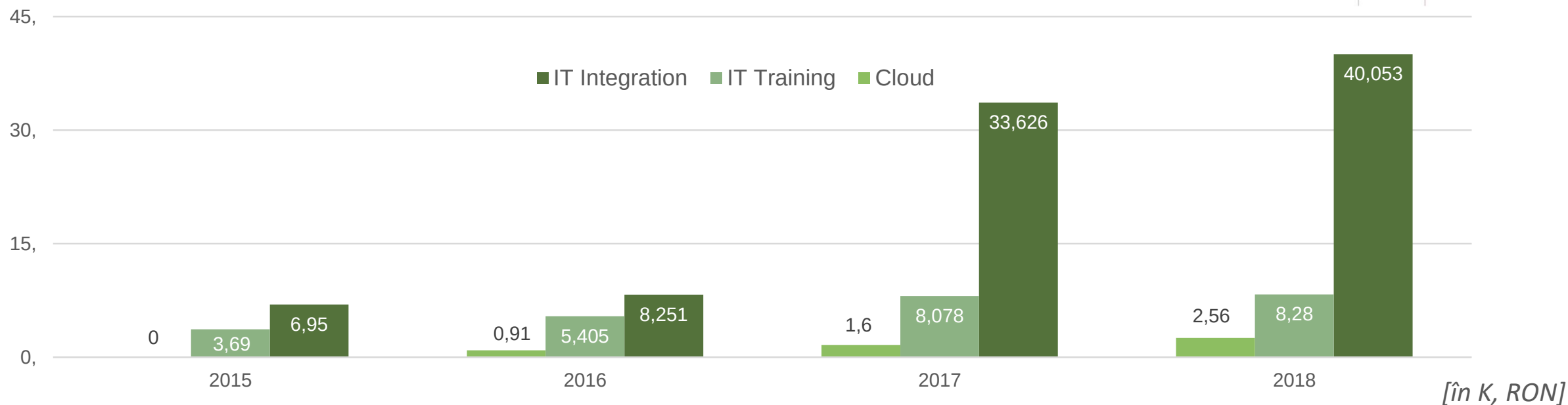
TEHNOLOGIE

EDUCAȚIE

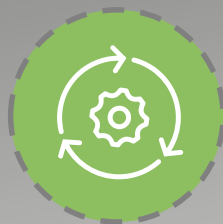


VENITURI	RON 27,75M (+27%)	RON 3,98M (+10%)	RON 26,48M (+21%)	RON 3,22M (+400%)
PROFIT NET	RON 1,13M (+500%)	RON 188K (+75%)	RON 3,68M (+131%)	RON 217K (vs. 83K pierderi)
				bittnet group

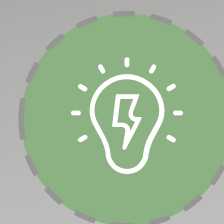
Indicatori cheie - dezvoltarea liniilor principale de business



Linia de afaceri pentru **integrarea IT** înregistrează o pondere mai mare în cifra de afaceri totală, datorită specificului său, care include livrarea de bunuri (cifra de afaceri mare, marja brută mică).



Activitatea **integratorului cloud** reprezintă un interes mărit pentru companie și prezintă o creștere procentuală față de 2017, de 60%. Pe parcursul anului 2018, numărul proiectelor care implică **servicii de migrare în cloud** a crescut, trend ce preconizăm că va continua și în perioada 2019-2020.



Având în vedere extinderea tot mai mare a portofoliului **de IT training**, există așteptarea de a se obține mai multă valoare din activitatea de training IT.

Evoluție Financiară

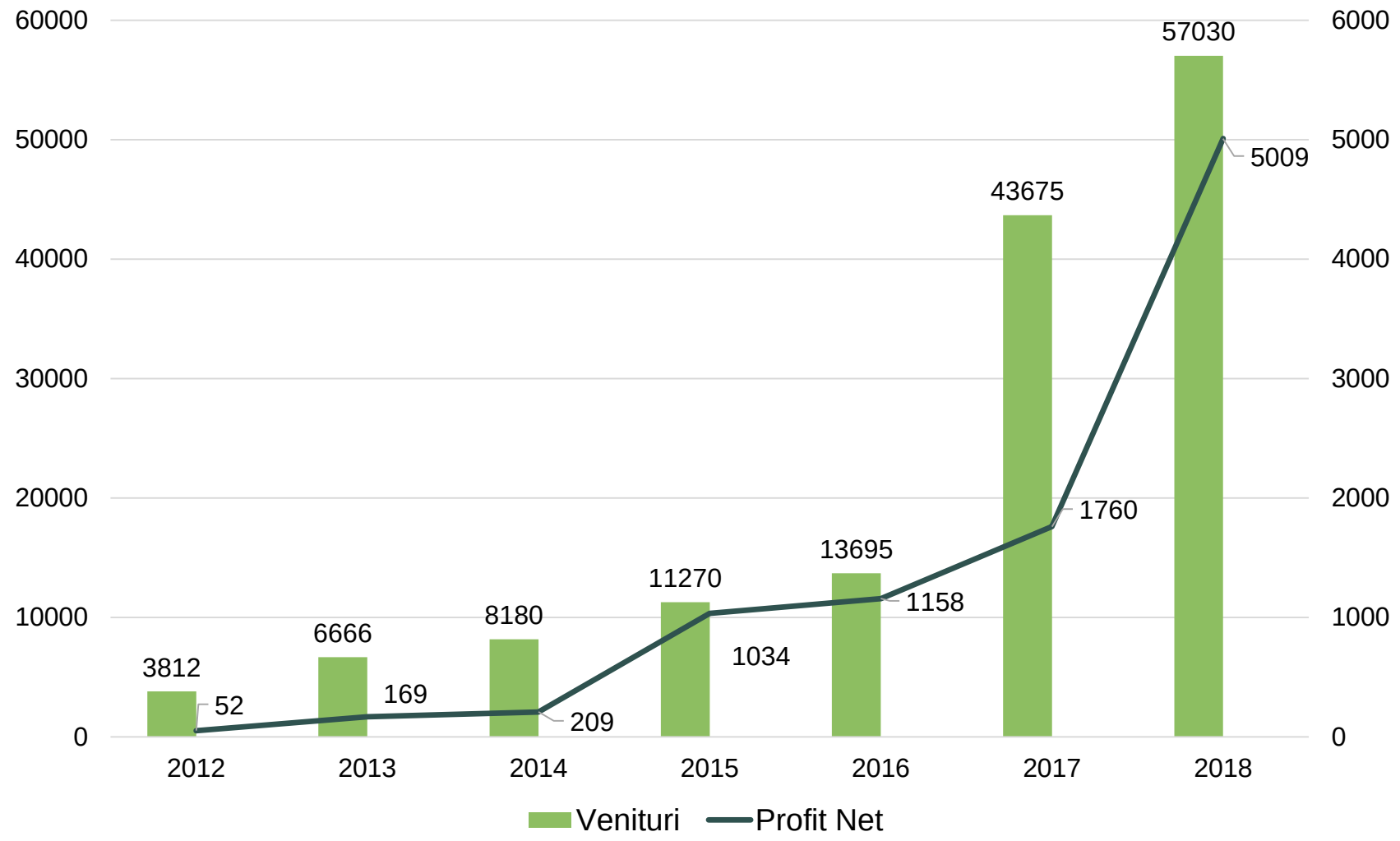


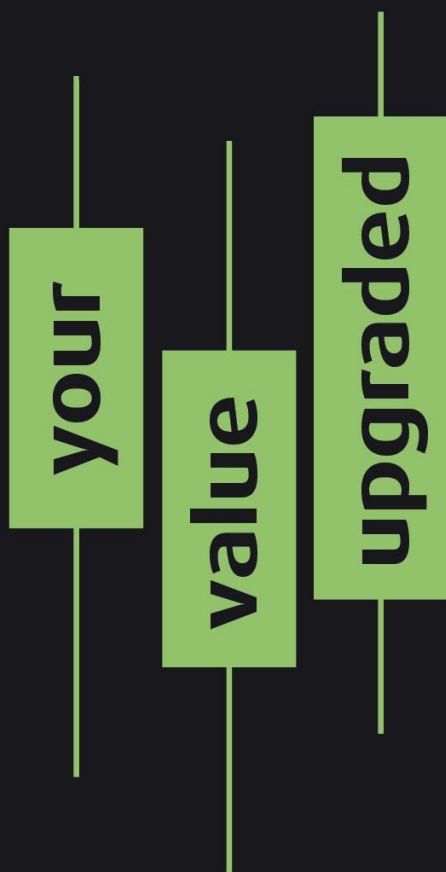
- În 2018, rezultatele consolidate ale Grupului Bittnet au atins **57.030 milioane RON**, în care au fost incluse veniturile aferente achiziționării dreptului de proprietate asupra mărcii Bittnet.
- Ambele linii de business, trainingul IT și integrarea și migrația cloud au **generat venituri și profituri în creștere în 2018**.
- **Creștere de 184% a profitului net**, de la 1,76 milioane până la 5,009 milioane RON, reprezentând cel mai bun rezultat net din istoria companiei.
- Managementul grupului **propune distribuirea profiturilor** acumulate sub formă de acțiuni gratuite, 1 acțiune oferită pentru fiecare acțiune deținută.
- În 2019, Grupul va urmări aceeași strategie de creștere bazată pe **trei piloni de creștere**: valorificarea tendințelor din industrie (cloud, cybersecurity), extinderea portofoliului de produse (upsell și cross-sell) valorificarea trendurilor de “uberizare” a serviciilor internațional.

	Evoluție			
[in K, RON]	2016 (Indiv)	2017 (Cons)	2018 (Cons)	FY18/ FY17
Venituri Totale, din care	13,849	43,675	57,030	30.58%
Venituri legate de marca			5,895	
Cifra de Afaceri, din care	13,695	43,307	51,147	18.10%
Integrare IT	8,251	33,338	40,053	20.14%
Training IT	5,405	8,078	8,280	2.50%
Cloud	905	1,603	2,557	59.51%
COGS Total	-6,315	-32,190	-38,029	18.14%
Costuri Indirecte	-5,505	-8,498	-11,762	38.41%
Profit Operational	1,825	3,028	1,344	-55.61%
Dobânzi	(328)	-851	-1,256	47.59%
Amortizarea	(114)	-99	-180	81.82%
Profit Brut	1,383	2,078	5,803	179.26%
Profit Net	1158	1,760	5,009	184.60%



Venituri vs. Profit Net [K, RON]





IR Contact:

Cristian Logofatu
CFO
investors@bittnet.ro

www.bittnet.ro

HQ:

Plaza Romania Offices, 1st floor
Blvd. Timisoara 26
Sector 6, 061331
Bucharest, Romania

bittnet
group