

Raport Semestrial - Semestrul 1 2019

Raport Semestrial conform Regulamentului nr. 5/2018 privind
emitenții și operațiunile cu valori mobiliare

Pentru exercițiul financiar	01.01.2019 - 30.06.2019
Data raportului	30 August 2019
Denumirea societății comerciale	BITTNET SYSTEMS S.A.
Sediul social	Str. Șoimuș nr. 23, bl 2, ap. 24, Sector 4, București
Adresă corespondență / Punct de Lucru	Bd Timișoara nr 26 Clădirea Plaza Romania Offices Spațiul PRO-01 Etaj 1 Sector 6, București Cod poștal: 061331
Numărul de telefon/fax	021.527.16.00 / 021.527.16.98
Cod Unic de înregistrare Registrul Comerțului	21181848
Număr de ordine în Registrul Comerțului	J40/3752/2007
Piața reglementată pe care se tranzacționează valorile mobiliare emise	AeRO ATS Premium
Capitalul social subscris și vărsat	11 046 641 RON
Principalele caracteristici ale valorilor mobiliare emise de societatea comercială	110 466 410 acțiuni cu valoare nominală 0.1 lei – simbol BNET 45 000 obligațiuni cu valoare nominală 100 lei – simbol BNET22 47 000 obligațiuni cu valoare nominală 100 lei – simbol BNET23 97 037 obligațiuni cu valoare nominală 100 lei – simbol BNET23A 100 000 obligațiuni cu valoare nominală 100 lei – simbol BNET23C

MESAJ DE LA CEO.....	3
EVENIMENTE CHEIE ÎN S1 2019	12
INFORMAȚII GENERALE DESPRE EMITENT	16
STRUCTURA GRUPULUI	17
ACTIVITATEA DE VÂNZĂRI	22
ACTIVITATEA DE MARKETING	24
ACTIVITATEA DE TRAINING	28
ECHIPA TEHNICĂ	29
EXCELENȚĂ OPERAȚIONALĂ	32
PREȚUL ACȚIUNILOR	32
DESPRE OBLIGAȚIUNI.....	33
2. SITUAȚIA ECONOMICO-FINANCIARĂ A GRUPULUI.....	36
ELEMENTE DE BILANȚ.....	36
CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE	39
3. ANALIZA ACTIVITĂȚII SOCIETĂȚII COMERCIALE.....	41
3.1. PREZENTAREA ȘI ANALIZAREA TENDINȚELOR, ELEMENTELOR, EVENIMENTELOR SAU FACTORILOR DE INCERTITUDINE CE AFECTEAZĂ SAU AR PUTEA AFECTA LICHIDITATEA SOCIETĂȚII COMERCIALE, COMPARATIV CU ACEEAȘI PERIOADĂ A ANULUI TRECUT.	41
RISCURI IDENTIFICATE DE EMITENT	42
3.2. PREZENTAREA ȘI ANALIZAREA EFECTELOR ASUPRA SITUAȚIEI FINANCIARE A SOCIETĂȚII COMERCIALE A TUTUROR CHELTUIELILOR DE CAPITAL, CURENTE SAU ANTICIPATE (PRECIZÂND SCOPUL ȘI SURSELE DE FINANȚARE A ACESTOR CHELTUIELI), COMPARATIV CU ACEEAȘI PERIOADĂ A ANULUI TRECUT.....	54
3.3. PREZENTAREA ȘI ANALIZAREA EVENIMENTELOR, TRANZACȚIILOR, SCHIMBĂRILOR ECONOMICE CARE AFECTEAZĂ SEMNIFICATIV VENITURILE DIN ACTIVITATEA DE BAZĂ. PRECIZAREA MĂSURII ÎN CARE AU FOST AFECTATE VENITURILE DE FIECARE ELEMENT IDENTIFICAT. COMPARAȚIE CU PERIOADA CORESPUNZĂTOARE A ANULUI TRECUT.....	55
4. SCHIMBĂRI CARE AFECTEAZĂ CAPITALUL ȘI ADMINISTRAREA SOCIETĂȚII COMERCIALE.....	55
4.1. DESCRIEREA CAZURILOR ÎN CARE SOCIETATEA COMERCIALĂ A FOST ÎN IMPOSIBILITATEA DE A ÎȘI RESPECTA OBLIGAȚIILE FINANCIARE ÎN TIMPUL PERIOADEI RESPECTIVE.	55
4.2. DESCRIEREA ORICĂREI MODIFICĂRI PRIVIND DREPTURILE DEȚINĂTORILOR DE VALORI MOBILIARE EMISE DE SOCIETATEA COMERCIALĂ.....	55
5. TRANZACȚII SEMNIFICATIVE INTRAGRUP	58
6. SEMNĂTURI SI DECLARAȚII CONFORM ART. 123 2 PUNCTUL B, LIT C DIN REGULAMENTUL ASF NR.1/2006.....	58
7. GRADUL DE REALIZARE A TINTELOR PENTRU ANUL 2019	59
8. ANEXE	60
8.1. SITUAȚIA ACTIVELOR, DATORIILOR ȘI CAPITALURILOR PROPRII	60
8.2. CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE.....	60
8.3. SITUAȚIA FLUXURILOR DE TREZORERIE	60

Mesaj de la CEO

Ca în fiecare an, încep această scrisoare mulțumind tuturor investitorilor privați și instituționali pentru încrederea lor în proiectul Bittnet. De la listarea în aprilie 2015, sute de acționari noi ne-au acordat votul de încredere în planurile noastre de dezvoltare. La 30 iunie 2019, aveam peste 1.000 de acționari și peste 500 de obligatari – ceea ce consideram impresionant pentru o companie pornita de la zero acum 12 ani. De la listare, evaluarea companiei a crescut de peste 20 de ori: de la 7 de milioane de lei la 150 de milioane de lei, unde suntem astăzi.

Atingerea unei capitalizări de piață de 100 de milioane de lei pe 16 mai a fost fără îndoială o etapă majoră pentru întregul grup Bittnet. Am asistat la o activitate crescută de tranzacționare cu acțiuni BNET încă de la începutul anului, cu un număr aproape dublu de acționari față de anul trecut. Credem că aceste două realizări transmit mesajul că modelul pe care l-am arătat în ultimii 4 ani și planurile pe care le-am comunicat, sunt bine apreciate de piața de capital din România și de participanții săi.

Una dintre cele mai mari întrebări pe care le-am avut în 2014, când ne-am decis să ne listăm pe AeRO, a fost despre opinia generală că investitorii locali caută doar companii stabile, cu monopoluri, ideal acțiuni defensive, cu rezultate financiare ușor predictibile și cu politică de dividend generoasă. Nu existau la acel moment dovezi sau garanții că o piață reală de IMM-uri ar putea funcționa în România, dar am avut încredere în potențialul acesteia și am decis să pariem și să ne listăm pe AeRO. Privind în urmă, ne dăm seama că nu a existat nicio altă opțiune care ne-ar fi putut aduce exact unde suntem astăzi. Povestea Bittnet este una de creștere accelerată, în care am reușit în 4 ani să strângem peste 10 milioane de euro de la investitorii locali, crescând afacerea noastră de la 8 milioane de lei cifră de afaceri în 2014 la peste 120 de milioane de lei, pe care ne propunem să o atingem în acest an, în 2019. Acesta este motivul pentru care, la fiecare eveniment la care am participat în ultimul an, am subliniat că *piața de capital din România funcționează și pentru companii antreprenoriale mici, dinamice*.

Bill Gates a spus odată că oamenii supraestimează ce se poate face într-un an și subestimează ce se poate face în zece. Faptul că un număr atât de mare de investitori ni s-a alăturat în cursul anului 2019 ne dă încredere că sunt mai mulți oameni care se uită pe termen lung, la povestea și proiectul de creștere pe care l-am adoptat, și acest lucru ne sporește încrederea în direcția adoptată. Pentru această încredere vă mulțumesc în numele întregii echipe.

Voi trece mai departe la evoluția afacerii noastre în prima jumătate a anului 2019. Proiectul cheie de anul trecut a fost transformarea Bittnet dintr-o companie cu două linii de activitate (training IT și integrare IT&C) într-un grup de companii cu două domenii tradiționale de activitate: educație și tehnologie, un proces care considerăm că a avut succes. Ca o continuare logică, 2019 a debutat sub semnul consolidării activității operaționale în urma achizițiilor multiple din 2018. Proiectele „Elian” și „Equatorial” evoluează bine în mod independent, beneficiind de asocierea cu grupul Bittnet, iar atenția noastră s-a concentrat pe integrarea echipei Crescendo în familia Bittnet, proces care a început oficial pe 31 decembrie 2018 cu transferul activelor și membrilor echipei de la Crescendo International la Dendrio Solutions.

Primele 6 luni ale anului 2019 au fost astfel marcate de acest proiect. Pentru a ne acomoda cu creșterea semnificativă a echipei, ne-am extins spațiul de birouri, am creat un spațiu de colaborare în care toți angajații și colaboratorii companiilor din grupul Bittnet să poată interacționa, să învețe unii de la alții, precum și să poată primi clienții, să organizeze întâlniri sau prezentări de business. Toate aceste procese, chiar dacă sună destul de simplu, au ocupat primele 3 luni ale acestui an și au necesitat multa atenție și coordonare din partea membrilor echipei. Al doilea pas din proces, care este integrarea și consolidarea celui mai relevant

provider de servicii multi-cloud, la care Dendrio aspiră să devină, este un proiect în derulare, la care vom continua să lucrăm și căruia îi vom acorda o atenție sporită de-a lungul celei de-a doua jumătăți a anului.

„Pariul” Dendrio se potrivește perfect cu viziunea, strategia și modelul operațional al Bittnet, descris în manualul acționarului disponibil aici: <https://investors.bittnet.ro/ro/manualul-actionarului-2/>. Credem cu tărie că tipul nostru de business, adică IT, funcționează cel mai bine la o scară mai mare. De asemenea, considerăm că trendul global de consolidare, vizibil în toate domeniile, nu doar în IT, este unul relevant, pe care trebuie să îl urmăm și promovăm. De asemenea, trebuie să recunoaștem cele două mari trenduri sociale: „gig economy” și „comoditizarea”. Ținând cont de toate aceste considerente, am ales o cale clară pentru viitorul grupului Bittnet Group - trebuie să devenim o platformă cât mai mare și flexibilă, în care atât furnizorii cât și clienții să găsească un partener relevant pentru nevoile lor.

Astfel, am identificat următoarele nevoi individuale ale tuturor actorilor implicați în ciclul nostru de afaceri:

- În cazul **furnizorilor**, dacă vorbim despre marii producători de IT la nivel global, va fi relevant pentru ei să aibă un partener cu o bună înțelegere a piețelor pe care activăm, un partener care să fie alături de clientul final printr-un număr cât mai mare de parteneriate de tip vânzări și consultanță pre-sales, dar și printr-o echipă de „livrare”, numeroasă și foarte bine pregătită;
- Pentru **partenerii noștri de tip forță de vânzare**, considerăm că este relevant să le punem la dispoziție parteneriate de înaltă calitate cu marii producători globali de tehnologie, dar și o capacitate puternică de a livra promisiunile făcute clienților finali. În acest fel, canalul nostru de parteneri de vânzări poate să ofere clienților lor produse și servicii relevante, de calitate, fără temerea ca nu vor putea duce la bun final proiectele, ci pur și simplu bazate pe capabilitățile noastre (grupul Bittnet).
- Pentru **furnizorii noștri de cunoștințe**, adică echipa de livrare sau consultanță, este relevant să le oferim acces la cele mai noi tehnologii, la clienți și proiecte diverse, de diferite dimensiuni, care le oferă noi provocări, dar și flexibilitate pentru a-și alege singuri proiectele, și a decide întotdeauna cum să-și echilibreze viața profesională și personală (când și cât de mult trebuie să lucreze, ce proiecte să realizeze și ce proiecte să refuze); Totodată, printr-o dimensiune mai mare a platformei, eliminăm necesitatea ca acești profesioniști să plece din țară pentru a căuta proiecte deosebite.
- Nu în ultimul rând, pentru **clienți** considerăm că este relevant să le putem oferi produse și servicii de calitate, o prezență și o apropiere de ei - „să fim acolo când au nevoie de noi”, să îi însoțim în călătoria lor de dezvoltare a business-ului, eliminând grijile și problemele legate de tehnologie. Considerăm că este important pentru noi să fim un ghid inteligent și prietenos, care să ajute clienții să se concentreze pe propria afacere, beneficiind de cele mai relevante tehnologii, la un preț corect, consumate în regim de „pay per use” și cu abonamente de suport cu „SLA-uri” relevante.

Din punct de vedere al organizării interne a operațiunilor, credem că abordarea inversă este corectă: echipe mici, control și responsabilitate „locală”, și *empowering* membrii echipei astfel încât să fie aliniați cu obiectivele organizației, și să poată să conducă procesele, nu să aibă mereu nevoie și să aștepte ghidaj „de sus”. În anii trecuți am operat (cu mândrie) cu paradigma „o singură organizație”, dar, pentru a ne adapta la dimensiunea în creștere a echipei, ajustăm acest model. Astfel, deși continuăm să utilizăm în întreaga organizație același set de unelte informatice, același set de servicii interne comune (operațional, HR, tehnic, financiar), am separat aproape complet cele două linii de afaceri principale - training (reprezentată de Bittnet Training și Equatorial) și integrarea IT&C (care include Dendrio și Elian). Puteți citi mai multe despre această structură și ce servicii exacte furnizează fiecare dintre aceste companii, în capitolul 3, numit „Informații generale despre emitent”, pe care le-am actualizat recent.

În acest sens și activitatea de vânzări a fost separată încă de la începutul anului 2019 (spre deosebire de anii anteriori când aveam o echipă comună de vânzări pentru Bittnet și Dendrio), iar membrii echipelor de

vânzări au optat doar pentru unul din portofoliile de servicii. Această tranziție s-a definitivat încă din primul trimestru și a adus primele rezultate pozitive la jumătatea anului. Forța de vânzări actuală este dedicată fiecărui brand în parte, acțiune care favorizează creșterea gradului de specializare pe serviciile și soluțiile comercializate dar și timpul petrecut cu fiecare client în parte. Considerăm că o abordare mai proactivă a clienților ne va permite să creștem și să diversificăm volumele de afaceri cu fiecare în parte.

Tot la nivelul echipelor de vânzări Bittnet Training și Dendrio au fost create structuri de tip "key account" și "inside sales" pentru a separa clienții unde am identificat un potențial ridicat și unde acționăm proactiv în baza unui proces de planificare, de clienții unde volumul estimat de vânzări pentru anul în curs este mai redus și unde ne vom concentra în principal să fim prompti în a răspunde nevoilor acestora.

În plus, fiecare dintre cele două linii de business, educație și tehnologie, are obiective și planuri diferite de dezvoltare independentă, fără a fi legate de obiectivele celeilalte linii de activitate. În acest fel, fiecare dintre cele două linii de business poate să se dezvolte mai repede, în direcțiile considerate relevante, în modurile cele mai agile.

Despre Bittnet

În ciuda eforturilor noastre de a migra întreaga activitate de integrare IT&C a grupului către compania Dendrio, având de ales între a renunța la clienți care insistă să nu modificăm contractele comerciale existente sau a continua să oferim servicii de integrare sub umbrela entității Bittnet, am ales să continuăm colaborarea cu clienții și să menținem eforturile de migrare.

Astfel, rezultatele Bittnet din H1 2019 încă includ o parte de cifră de afaceri din linia de business 'integrare IT&C'; 5.2 milioane lei de mărfuri (3.4 milioane echipamente și 1.8 milioane lei licențe software) și 2.4 milioane lei servicii. Aceste cifre sunt în creștere cu 2.2 milioane lei față de anul anterior – ceea ce arată că decizia de a nu refuza clienții vechi a fost una corectă.

Serviciile din linia de business "integrare IT&C" au avut valoarea de 2.4 milioane lei, aproape la fel cu cele 2.5 milioane din 2018, în schimb în activitatea de training IT, vânzările din H1 2019 au crescut cu 78% față de H1 2018, depășind valoarea de 5 milioane lei la jumătatea anului.

Aceste rezultate au generat o creștere semnificativă a profitabilității Bittnet: EBITDA înregistrând valoarea de 1.2 milioane lei, de la un minus de 370 mii lei în H1 2018. Așa cum arătam în raportul anual pentru 2018 și în ședința AGA din aprilie 2019, dacă în trecut măsurarea profitabilității prin EBITDA nu era de ajutor în cazul companiei noastre, în exercițiile financiare 2019-2023 acest indicator devine mai relevant deoarece cheltuielile cu dobânzile și amortizările vor înregistra valori semnificative, care vor schimba imaginea între rezultatele operaționale și cele finale.

Această situație susține mai mult intențiile noastre de a crește capitalurile proprii ale societății, pentru a schimba structura de finanțare. Chiar și în cazul profitului brut, în cazul Bittnet, H1 2019 a adus o evoluție pozitivă semnificativă, de la o pierdere de 1 milion lei în H1 2018 la o pierdere nesemnificativă, de 70 mii lei în H1 2019. Combinând aceste cifre cu ciclicitatea businessului, care a generat mereu rezultate mai bune în S2 suntem încrezători că activitatea Bittnet este pe o traiectorie foarte bună.

În cazul Bittnet Training, focusul principal rămâne transformarea continuă a portofoliului de produse. În 2018, am implementat cu succes o schimbare de curs din mers către un portofoliu mai orientat către subiecte de Cloud & DevOps, care a început să dea roade puternic în 2019. Ca rezultat, cele mai bine vândute cursuri în S1 2019 nici măcar nu erau în portofoliul nostru în S1 2018!

Despre Dendrio

Primele semne ca "pariul" dendrio funcționează sunt date de creșterea accelerată a cifrei de afaceri: de la 11 milioane lei în H1 2018 la 25 milioane lei în H1 2019. Trebuie să ținem cont că activitatea de integrare are chiar rezultate mai bune, fiindcă o cifră de afaceri de peste 7.5 milioane lei de tip "integrare IT&C" a fost înregistrată de compania Bittnet. Pe de altă parte, creșterea cu 140% a vânzărilor de soluții IT a fost însoțită de o creștere cu 200% a costului acestora (în esență am vândut mai ieftin procentual), astfel încât marja brută generată a scăzut cu 485 mii lei, iar serviciile atasate proiectelor de integrare livrate în semestrul 1 au crescut doar cu 15% (pană la 1.5 milioane lei), insuficient pentru a compensa integral această scădere. Profitabilitatea proiectelor (în sensul de marjă brută) este un indicator pe care îl vom urmări cu și mai multă atenție în H2, primul semestru din 2019 înregistrând valori atipice de scăzute din punct de vedere istoric (8% în H1 2019 vs peste 10% în medie istorică).

Rezultatele obținute în S1 din 2019 de Dendrio au fost influențate suplimentar, din păcate tot în sens negativ, de transferul diviziei IT&C a Crescendo International. Aceasta a însemnat că în S1 2019 am avut două trimestre de costuri (T1 și T2), și doar un trimestru cu venituri și profituri (T2), ceea ce nu a fost suficient pentru a aduce compania pe profit.

În cazul Dendrio, observăm în viața reală modelul bine-cunoscut de business numit „curbă de tip J” (J-curve). Acest model arată că anumite investiții funcționează bine după o anumită perioadă inițială, când lucrurile par să se înrăutățească. Dendrio, datorită faptului că a trebuit să integrăm două echipe ce proveneau din culturi diferite, și anume cea a Dendrio (fosta Gecad) și fosta echipă Crescendo, se potrivește perfect modelului. Acest lucru este, de asemenea, accentuat de sezonitatea activității de integrare IT&C, unde cele mai multe rezultate sunt aduse în trimestrul patru al fiecărui an. Am asistat, de asemenea, la această situație în anii trecuți la Bittnet, anterior activității noastre de M&A, când activitatea de integrare IT a avut cea mai mare pondere a veniturilor, astfel „înclinând” rezultatele întregii companii și a liniei de business de training. În concluzie, este important să subliniem faptul că proiectul Dendrio este unul care are nevoie de capital răbdător și, desigur, de monitorizarea constantă a evoluției sale. Pentru a atinge obiectivul principal, acela de a asigura integrarea, Dendrio lucrează în echipe „mixte”, unde există membri atât ai fostei echipe Dendrio, cât și ai fostei echipe Crescendo, adesea cu co-manageri.

Odată cu investiția în business-ul IT&C al Crescendo, am dublat echipa noastră de profesioniști cu experiență. Acest lucru ne permite să adresăm și conturi de tip „enterprise”, care necesită soluții și servicii mai complexe, care vizează proiecte cu valoare mai mare. Acest lucru se observă în creșterea accelerată a „veniturilor pe client” în primul semestru al anului 2019 față de semestrul I 2018.

Datorită debalansării între venituri și cheltuieli datorată operațiunilor de mutare, integrare, etc, nu considerăm aceste rezultate reprezentative pentru perspectivele viitoare ale proiectului. Rezultatele de la finalul anului vor fi importante, deoarece atunci se vor simți efectele măsurilor pe care le-am aplicat, dar proiectul Dendrio (în special în sensul consolidării investiției Crescendo) este unul despre care suntem încrezători că va aduce rezultate deosebite în cei 5 ani pentru care am obținut aprobarea 'investment case'-ului de la acționari.

Despre Elian

Rezultatele financiare ale Elian sunt aproape identice cu cele de anul trecut, variațiile fiind de ordinul a zeci de mii lei. Acesta este un lucru remarcabil, ținând cont de faptul că activitatea a fost întreruptă temporar odată cu mutarea în noul sediu al grupului Bittnet. Produsele și serviciile din gama Elian ne-au permis să inițiem noi colaborări, să deschidem relații cu noi clienți, în linie cu ce sperăm la momentul investiției. Trebuie să exploatăm mult mai extensiv această unealtă – accesul la top management datorat soluțiilor de tip ERP

pentru a intensifica cross-selling-ul în cadrul grupului. Companii precum Tanex (mare producator de îmbracaminte pentru branduri globale precum Masimo Dutti), Railing Design (distribuitor de sisteme de prindere) sau lanțul de restaurante Chopstix au devenit clienți ai grupului datorita produselor Elian.

Asa cum mentionam in planurile de dezvoltare, incepand cu primul semestru al 2019, toate implementarile noi ale Elian se bazeaza pe platforma Microsoft Dynamics 365 Business Central – localizarea solutiei de catre echipa Elian permitandu-ne sa fim first moveri cu acest nou val tehnologic bazat pe cloud. 5 noi colegi s-au alaturat echipei Elian (3 ca urmare a turnoverului de personal iar 2 ca urmare a extinderii serviciilor de suport – cele generatoare de venituri recurente).

Despre Equatorial

Cea mai mare realizare a Equatorial din acest prim semestru se leagă de două dimensiuni importante pentru business-ul nostru: clienți noi și optimizarea costurilor. Astfel am reușit să semnăm două contracte de training pe termen lung cu Oracle și Garanti Bank.

O altă dezvoltare pe care o propunem este să fim și mai aproape de clienții noștri, oferindu-le o platformă online, care îi va ajuta să își gestioneze nevoile IT într-o manieră integrată și unitară. Astfel, în al treilea trimestru al anului 2019, intenționăm să lansăm o platformă de tip „learning as a service”, care să le permită clienților noștri să aleagă „training paths” pentru membrii echipei lor. În plus, platforma va permite clienților să solicite bugete și / sau să le acceseze automat, după ce au fost puse la dispoziție de HR și aprobate de managerii de echipe, în esență eliminând durerea de cap a organizării sesiunilor de training din organizațiile clienților noștri. Gradul de automatizarea a proceselor va fi ridicat, permițându-ne astfel să ne concentrăm asupra a ceea ce este cel mai important - asigurarea unor traininguri de înaltă calitate. Aceasta platforma va deservi intreg grupul Bittnet Training (nu doar Equatorial) – fiind deja propusa de echipa de vanzari Bittnet clientilor traditionali ai grupului.

În business-ul Equatorial dezvoltam două noi jocuri de învățare, proces care a necesitat un efort susținut de design. **White Hat** este un joc freemium 3D dedicat specialiștilor IT care să-i ajute atât în păstrarea unui nivel ridicat de cunoștințe cât și pregătirea pentru certificări profesionale. Discuțiile inițiale cu vendori de tehnologie ca Microsoft și UiPath ne fac încredători în succesul pe termen lung a acestui produs. **Oligopoly** este un joc de business acumen dedicat managerilor și antreprenorilor care doresc să-și dezvolte abilitățile legate de competențe esențiale succesului în business precum: luarea deciziilor, strategie de vânzări și marketing și managementul oamenilor. Ambele jocuri au o componentă puternică de “social learning” și “community building”, aceste două elemente fiind două dintre tendințele învățării moderne a zilelor noastre.

Există alte două aspecte importante pe care dorim să le abordăm în această scrisoare - acestea sunt potențialele achiziții (proiecte de M&A) și operațiunile legate de piețele de capital.

Așa cum a fost menționat deja de câteva ori în această scrisoare, suntem concentrați 100% pe activitatea de integrare a echipei Dendrio și alocăm atenție maximă și resurse manageriale pentru a continua să creștem această investiție. Din acest motiv, nu vedem o mare probabilitate să realizăm un alt proiect de M&A în 2019. Acest lucru ar putea fi modificat doar într-una din următoarele două situații: dacă este un proiect foarte mic, „bolt-on” pentru una dintre liniile de business, unde putem construi o soluție mutual avantajoasă într-un termen foarte scurt și cu un efort financiar minimalist; fie, alternativ, în cazul unei tranzacții „gigant” pentru dimensiunea noastră actuală, ceea ce ar însemna că noul proiect de M&A ne-ar permite să ne dublăm (cel puțin) business-ul. În lipsa unor astfel de oportunități, pe care nu le căutăm, dar le vom adresa dacă ne sunt prezentate, nu ne așteptăm să realizăm alte proiecte de M&A pe parcursul anului 2019.

În schimb, activitatea de pe piața de capital se preconizează a fi la fel de intensă în a doua jumătate a anului ca și în prima, urmând modelul anilor precedenți. La Gala de Inaugurarea a Anului Bursier 2019, am glumit că în 2019 ne propunem încă un premiu din partea BVB la categoria „Emitentul cu cea mai activă utilizare în 2018 a mecanismelor de finanțare pe piața de capital”. Desigur, acesta nu este un obiectiv în sine, ci mai degrabă o continuare a modelului pe care l-am adoptat atunci când am început călătoria noastră pe BVB, și anume, capitalizarea integrală a profiturilor și a primelor de emisiune. Până în prezent, în prima jumătate a anului 2019, am făcut 3 majorări de capital, am finalizat-o pe cea cu aporturi începută la sfârșitul anului 2018. În plus, am implementat, în premieră pentru România, planul de incentivare a personalului cheie, denumit SOP2016 aprobat în 2016 și am derulat operațiunea de majorare de capital cu acțiuni gratuite, în proporție de 1:1. Aceste acțiuni au fost încărcate în conturile acționarilor noștri la data de 9 iulie 2019.

Aș dori să mă concentrez puțin asupra planului de incentivare a persoanelor cheie, Stock Option Plan (SOP), nu pentru că am fost primii ce l-au implementat în această formă nouă, care nu a necesitat răscumpărarea de acțiuni din piață, ci pentru că aș dori să explic exact mecanismul, precum și să reamintesc câteva din motivațiile care au stat în spatele acestei idei.

Revenind, încă o dată, la analiza noastră din 2014 despre alegerea de a ne lista sau nu, un mare plus al ideii a fost opțiunea de a ne recompensa colegii, printr-un Stock Option Plan, dar într-o modalitate ușor diferită de alte SOP-uri pe care le-am văzut până acum în România. Conceptul și mecanismul american SOP aliniază interesele persoanelor care „muncesc” (alocă timp) pentru companie cu interesele persoanelor care „investesc” (alocă capital) în companie. În mod tradițional, în teoriile economice socialiste, întâlnite recent, atât în Europa, cât și în SUA „munca” și „capitalul” sunt văzute ca doi factori de producție antagonici, în tensiune, într-un joc cu sumă nulă. „Capitalul” se îmbogățește spoliind „munca”, producând și perpetuând inegalitatea. În această viziune, este necesar ca „munca” să fie organizată în sindicate și să lupte pentru a captura de la „capital” valoarea pe care „munca” o produce.

La Bittnet, poate datorită experienței noastre antreprenoriale sau a faptului că am beneficiat de o investiție de tip *angel investor* relativ devreme, am considerat întotdeauna că oricine contribuie la succesul afacerii este un partener în povestea noastră de succes și ar trebui recompensat în schimb cu ceva ce este important pentru el. Adesea în cazul „muncii”, obiectivul important este stabilitatea, siguranța și, din acest motiv, majoritatea oamenilor sunt dispuși să renunțe la bogăție. În schimb, prin definiție, pentru „capital”, obiectivul este înmulțirea continuă a acestuia, iar în schimb, se acceptă un grad de incertitudine.

Credem că doar dacă toți actorii implicați în povestea noastră au obiective comune și se bucură împreună de rezultatele companiei (de fapt, în cazul nostru, ale grupului de companii), doar atunci putem „alerga” liniștiți către obiective, fără să avem nevoie de o structură complexă de control. În practică, acest lucru poate fi cel mai bine înțeles prin următoarea analogie - nu există un manual de reguli sau un contract suficient de bun și sigur în cazul în care dorești să semnezi cu parteneri în care nu ai încredere și, pe de altă parte, nu ai nevoie de nicio regulă atunci când împărtășești aceleași valori cu partenerii, iar obiectivele finale sunt similare. De-a lungul anilor am reușit să punem în practică acest concept prin aplicarea regulii „împărțim ce avem”, ceea ce înseamnă că ne împărțim rezultatele astfel încât toată lumea să fie tratată în mod egal și toți sunt pregătiți să își atingă obiectivele, fără a pune sacrificii pe unii, în detrimentul altora. Astfel, dacă totul funcționează bine, beneficiază toți în mod egal; dacă merge rău, atunci nimeni nu este dezavantajat, deoarece toată lumea are acces egal la informații și poate lua decizii în cunoștință de cauză.

Această filozofie este aplicată de la cel mai mic nivel, pornind de la echipa de vânzări și modul în care le răsplătim succesele, până la modul în care colaborăm cu resursele cheie, managerii, membrii boardului consultativ și partenerii noștri de business. În acest sens, listarea la bursă ne-a pus la dispoziție un mecanism extraordinar pentru implementarea acestei filozofii, și anume planul de incentivare cu opțiuni (Stock Option Plan). Aceste planuri pot fi, desigur, implementate și în companii nelistate, dar lipsa lichidității pentru acțiuni

combinată cu procentele natural mai mici care pot fi alocate, face ca angajații sau persoanele cheie din companii private să nu poată simți avantajul real al unui astfel de plan. În schimb, în cazul companiilor listate, mecanismul aliniază automat interesele celor doi factori de producție. Astfel, persoanele cheie care livrează „munca” primesc dreptul, dar nu obligația, de a cumpăra acțiuni ale companiei la un moment dat în viitor, la prețul din prezent. Cu alte cuvinte, furnizorii de „capital” acceptă să-și dilueze proporția de deținere dintr-o companie mult mai valoroasă în viitor, în schimbul faptului că cei care „muncesc” participă la risc. Pe de altă parte, cei care prestează „muncă” acceptă riscul eșecului (în cazul în care nu primesc nimic de valoare) în schimbul dreptului de a se bucura de o parte mai mică din câștigul mai mare.

În cazul Bittnet, acționarii au aprobat în fiecare an, adică în 2016, 2017, 2018 și 2019, un plan de incentivare cu opțiuni, cu durate individuale de 2 ani, astfel încât să existe timp ca rezultatele muncii să se poată observa și piața de capital să reacționeze, răsplătind astfel pe cei care au contribuit direct la evoluția pozitivă a Bittnet atât ca afacere, cât și companie listată. Până în prezent, atât SOP2016, cât și SOP2017 au avut succes, persoanele cheie producând rezultate pozitive pentru companie și acționari și au fost recompensate pentru acest lucru. În termeni practici, aceasta înseamnă o creștere a capitalizării de 5,7 milioane în cazul SOP2016 și de 7,5 milioane (estimată) în cazul SOP2017.

Realizarea acestor planuri de incentivare se poate efectua doar în două feluri: prin răscumpărarea acțiunilor companiei din piața de capital pentru a le transfera deținătorilor de opțiuni sau prin majorarea capitalului social prin emiterea de noi acțiuni. A doua opțiune, în mod evident, diluează procentele deținute de acționari - cei care de fapt aprobă această operațiune. Pe de altă parte, soluția de răscumpărare este cea care distruge de fapt relevanța produsului SOP prin decapitalizarea efectivă a companiei, deoarece pentru a cumpăra acțiuni de pe piață, compania plătește cash ceea ce conduce la un cash outflow. În plus, în același timp, această opțiune marchează o pierdere în contul de profit și pierdere, întrucât compania cumpără acțiuni „scumpe” din piață, care sunt la cel mai ridicat preț în prezent și le vinde „ieftin”, la cel mai mic preț din trecut.

În schimb, soluția votată de acționari la fiecare dintre adunările generale desfășurate în 2016, 2017, 2018 și 2019, a fost cea în care deținătorii de opțiuni, persoanele cheie, primesc acțiuni direct, ca urmare a unei majorări de capital la care ceilalți acționari nu participă. Datorită constrângerilor legislative, aceste majorări de capital realizate pentru finalizarea planului de Stock Option Plan trebuie realizate prin emiterea de acțiuni la prețul cel mai mare dintre 3 valori, în cazul Bittnet, fiind realizate la prețul mediu de piață din ultimele 12 luni. În acest fel, toți actorii implicați câștigă: acționarii inițiali prin creșterea valorii companiei, deținătorii de opțiuni deoarece au un bonus variabil care teoretic are o valoare maximă infinită (deci pot profita mult mai mult dacă compania performează), iar compania nu este decapitalizată și nu înregistrează pierderi prin costuri suplimentare. În plus, acționarii care nu participă la majorare nu sunt prejudiciați din moment ce acțiunile sunt emise la prețul din piață.

În primul semestru am reușit să finalizăm procesul pentru SOP2016, care a adus o majorare a capitalului subscris cu suma de 347 mii lei și a primelor de acțiune (din care vom distribui acțiuni gratuite tuturor acționarilor în 2020), în valoare de 3,5 milioane lei. De asemenea, în mai 2019, a ajuns la maturitate SOP2017 și a fost implementat mai rapid, administratorul hotărând la 8 august majorarea capitalului social cu suma de 4 milioane lei reprezentând 573 mii lei capital subscris și 3,5 milioane lei prime de emisiune.

În cursul anului 2018, în timpul procesului de expansiune prin achiziții (M&A), am „întins” brațul de capital împrumutat, ceea ce a ridicat ca subiect de discuție între investitori gradul de îndatorare al Bittnet. În cursul anului 2019 și pentru 2020, am decis să ne consolidăm poziția financiară pentru a aborda aceste potențiale preocupări. În acest sens ne-am propus și în marea majoritate deja am realizat:

- capitalizarea integrală a profiturilor din anii precedenți și a primelor de emisiune, prin acordarea de acțiuni gratuite în proporție de 1:1;
- majorarea de capital prin SOP2016. Vă rugăm să rețineți că suma la rezultatele financiare ale anului 2018 figura la datorii, iar în urma majorării figurează la capital;
- am rambursat anticipat, în februarie 2019, emisiunea de obligațiuni BNET19;
- acționarii au aprobat pentru acest an o majorare de capital cu aporturi noi, cu un număr de 11 milioane de acțiuni și un randament pentru investitori egal cu 25%.

De asemenea, finalizarea în august 2019 a SOP2017 a generat o nouă majorare de capital, de peste 4 milioane de lei. În total, în cursul anului 2019 (până la data publicării acestui raport) am redus datoriile cu 4,5 milioane lei și am crescut capitalurile cu 13,5 milioane lei, iar operațiunea de majorare de capital cu aporturi se preconizează să atragă încă aproape 12 milioane lei, dacă prețul de piață la momentul majorării va fi egal cu 1,32 lei, așa cum este în prezent la data publicării acestui raport.

Această operațiune de majorare de capital, pentru care drepturile de preferință au fost deja încărcate în conturile acționarilor în iulie, se va derula cel mai probabil în trimestrul 4, similar cu anii precedenți. Ținând cont de interesul exprimat de acționari, am decis să începem demersurile în vederea aprobării prospectului de majorare independent de planul de migrare către Piața Principală a BVB, astfel încât majorarea să nu fie întârziată de acest proiect.

De ce vorbim despre o eventuală întârziere? Procesul de transfer către Piața Principală are 3 componente majore. Până în prezent, am finalizat doar una, și anume pregătirea noilor versiuni de documente ale companiei (actul constitutiv, regulamentele etc.), în conformitate cu regulile și reglementările aplicabile emitenților Pieței Principale. Aceste modificări includ, de asemenea, migrarea de la modelul cu administrator unic la Consiliu de Administrație. Aceste documente vor fi supuse aprobării Adunării Generale a Acționarilor și vor fi votate în aceeași ședință cu aprobarea pentru transferul la Piața Principală.

A doua cerință este publicarea și auditarea rezultatelor financiare în format IFRS, pentru ultimii 3 ani. Acest lucru s-a dovedit a fi o provocare, deoarece am subestimat dificultatea de a găsi un partener de audit care să ofere în același timp un proces rapid și un preț acceptabil. Odată ce vom rezolva acest aspect, va rămâne de pus în practică ultimul pas, respectiv procesul de obținere a vizei ASF pe prospectul de admitere la tranzacționare pe Piața Principală a BVB.

În momentul publicării acestui raport, căutarea unui auditor care să îndeplinească cele două condiții de mai sus continuă, întrucât am dori totuși să respectăm termenul pe care l-am menționat anterior pe piață, și anume să ne transferăm pe Piața Principală a BVB până la sfârșitul anului acesta. Cu toate acestea, obiectivul nostru principal este ca acest transfer să nu afecteze semnificativ, într-un mod negativ, rezultatele noastre financiare, făcând costurile prea mari. Scopul nostru a fost întotdeauna să alegem ceea ce este cel mai bine pentru compania noastră și, deși știm că în cele din urmă ne vom transfera pe Piața Principală, fie pe termen scurt (până la sfârșitul anului 2019) sau mediu (până la sfârșitul anului 2020), responsabilitatea noastră față de acționari este, în primul rând, de a oferi rezultate bune și creșterea pe care aceștia o așteaptă. Acesta este motivul pentru care există o probabilitate ca procesul de transfer către Piața Principală să se prelungească până în 2020. Între timp, ne uităm cu încredere la a doua jumătate a anului fiscal 2019 în sensul realizării obiectivelor operaționale și financiare îndrăznețe pe care le-am prezentat acționarilor noștri la începutul acestui an și, încă o dată, suntem încrezători că vom fi capabili să le realizăm, la fel cum am reușit și în anii precedenți.

Vă invităm să consultați rezultatele prezentate în paginile următoare și vă încurajăm să ne trimiteți feedback-ul vostru despre raport, evoluția companiei sau planurile de viitor. În conformitate cu politica noastră de deschidere și dialog cu acționarii, luăm în serios opinia investitorilor și este întotdeauna binevenită. Astfel, vă așteptăm să ne contactați la investors@bittnet.ro. De asemenea, folosesc această ocazie pentru a vă invita să vizitați, dacă nu ați făcut-o deja, noul nostru site pentru relația cu investitorii, lansat în luna iunie a acestui an, care este disponibil la: <https://investors.bittnet.ro>.

Mihai Logofătu

CEO

Evenimente cheie în S1 2019

Operatiune transfer afacere Crescendo International SRL | Ianuarie 2019

În data de 31 decembrie, s-a finalizat formal operațiunea de transfer de business între Crescendo International și Dendrio Solutions, o companie Bittnet. Astfel, începând cu 1 ianuarie 2019, Dendrio Solutions a preluat activitatea de integrare IT&C a Crescendo International. Alături de transferul echipamentelor IT&C și a altor active necesare desfășurării activității curente, acordul a implicat și transferul a 41 de angajați de la Crescendo International la Dendrio.

Înregistrarea majorării capitalului social | Ianuarie 2019

În data de 10 ianuarie 2019, Bittnet a primit un certificat care atestă înregistrarea majorării capitalului social cu 3.044.426 de acțiuni noi emise ca urmare a hotărârii AGA din 25 aprilie 2018. Data de plată, adică data la care au fost disponibile acțiunile nou-emise pentru tranzacționare, a fost 14 ianuarie 2019. Ca urmare a tranzacției, capitalul social al Bittnet a crescut la 5.175.523,80 lei.

Plasament privat pentru obligațiunile BNET23C | Ianuarie 2019

În data de 18 ianuarie 2019, Bittnet a închis cu succes al 5-lea plasament privat de obligațiuni corporative, primul din 2019. În timpul plasamentului privat pentru BNET23C, compania a obținut 10.000.000 de lei de la investitori pentru 100.000 de obligațiuni corporative nominative, dematerializate, neconvertibile, negarantate, cu o valoare nominală de 100 lei / obligațiune, care au fost decontate prin mecanismele Bursei de Valori București (piața POFBX). Oferta de plasament privat s-a desfășurat în perioada 14-18 ianuarie 2019.

Obligațiunile BNET23C au o scadență de 4 ani, o dobândă fixă de 9% pe an, plătită semestrial. Capitalul strâns în timpul plasării a fost direcționat către capitalul de lucru pentru a finanța activitatea în curs a grupului Bittnet.

Anunțare majorare de capital pentru implementarea SOP2016 | Februarie 2019

În data de 6 februarie 2019, compania și-a anunțat decizia de a strânge capital pentru a implementa un Stock Option Plan (SOP) prin emiterea unui număr de 3.477.967 acțiuni comune, nominative, dematerializate, de valoare egală și cu o valoare nominală de 0,1 lei fiecare, în contul creanței deținute asupra societății de deținătorii de Opțiuni ("Persoanele Cheie") în conformitate cu Planul de incentivare a persoanelor cheie – Stock Option Plan aprobat de Hotărârea 6 AGEA din 28.04.2016. A fost pentru prima dată în istoria pieței de capital din România când un Stock Option Plan al unei companii listate a fost realizat prin majorarea capitalului și nu prin răscumpărarea de acțiuni din piață.

Ca urmare a acestei operațiuni, capitalul social al Bittnet s-a majorat cu suma de 347.796,70 lei, iar capitalurile proprii au crescut adițional cu suma de 3.584.392,30 lei, prime de emisiune. Conform SOP2016, un număr de 18 persoane au primit dreptul, dar nu obligația, să cumpere acțiuni Bittnet la un preț per acțiune echivalent cu o capitalizare a companiei de 7.800.000 lei. Pe parcursul anului 2018, toate cele 18 persoane au exercitat această opțiune.

Răscumpărare anticipată emisiune obligațiuni BNET19 | Februarie 2019

În data de 7 februarie 2019, compania a informat acționarii despre răscumpărarea anticipată și integrală a emisiunii de obligațiuni BNET19 conform Memorandumului de listare și a Deciziei Administratorului Unic nr. 5627 din 07.02.2019 prin care s-a exercitat opțiunea call. Prețul de răscumpărare al emisiunii BNET19 a fost de 100% din valoarea nominală, iar data de înregistrare pentru identificarea obligatarilor care au beneficiat

de răscumpărarea anticipată a fost 14.02.2019. Data de plată a fost stabilită pentru 22.02.2019, iar obligațiunile BNET19 au fost suspendate de la tranzacționare începând cu 13.02.2019.

Managementul Companiei a luat decizia de a răscumpăra emisiunea BNET19 în vederea reducerii gradului de îndatorare și a creșterii profitabilității prin diminuarea cheltuielilor financiare.

Intrarea la tranzacționare a obligațiunilor BNET23A pe piața ATS AeRO | Februarie 2019

În data de 12 februarie 2019, obligațiunile BNET23A au intrat la tranzacționare pe piața ATS AeRO a Bursei de Valori București. A fost a patra emisiune a Bittnet care a intrat la tranzacționare pe bursa locală, după BNET19, BNET22 și BNET23.

Recunoaștere din partea Bursei de Valori București | Februarie 2019

Pe 19 februarie, în cadrul evenimentului de Inaugurare a Anului Bursier 2019, în prezența a peste 600 de reprezentanți locali și internaționali ai pieței de capital, Bittnet a primit premiul la categoria „Emitentul cu cea mai activă utilizare în 2018 a mecanismelor de finanțare pe piața de capital”. Această distincție specială, acordată de Bursa de Valori București, operatorul de piață din România, a fost o formă de recunoaștere a utilizării active a mecanismelor de finanțare oferite de piața AeRO, și a implementării a celor mai înalte standarde de governanță corporativă și relației cu investitorii.

Prelungire scadență plafon creditare | Februarie 2019

Pe 13 februarie 2019, compania a informat investitorii despre semnarea Actului Adițional la Contractul nr. 7475/14.02.2018 prin care a fost prelungită scadența plafonului de tip revolving overdraft până în 13.02.2020. Valoarea liniei de finanțare rămâne neschimbată și este dimensionată la 2.790.000 lei.

Introducerea de noi poziții de VP | Februarie 2019

Pe 22 februarie 2019, cu ocazia publicării raportului preliminar, compania a anunțat modificări semnificative prin promovarea a doi dintre directorii seniori ai grupului - Cristian Herghelegiu, CEO Dendrio și Dan Berteanu, fondator Equatorial. Cristian Herghelegiu a preluat funcția de vicepreședinte al grupului Bittnet responsabil pentru Tehnologie, fiind responsabil de supravegherea activității de integrare IT&C din cadrul grupului și a altor procese tehnologice. Dan Berteanu a fost promovat în funcția de vicepreședinte pentru educație în cadrul Bittnet Group, responsabil pentru implementarea strategiei pentru Bittnet Training, Equatorial și Academia Credis.

EY Entrepreneur of the Year - Februarie 2019

Pe 22 februarie, Cristian și Mihai Logofătu, co-fondatorii Bittnet Group au fost recunoscuți în cadrul ediției din 2019 a EY Entrepreneur of the Year. Au primit locul 5 în competiție.

AWSome Day 2019 | Martie 2019

Pe 12 martie, Bittnet în colaborare cu Amazon Web Services, a organizat la București a 4-a ediție a AWSome Day, un eveniment dedicat inginerilor și managerilor din industria IT&C interesați de tehnologiile de cloud computing. La eveniment a participat un număr record de peste 400 de profesioniști IT locali, ceea ce a făcut din AWSome Day cel mai mare eveniment de training organizat până în prezent de Bittnet. Majoritatea participanților la eveniment au fost începători în Amazon Web Services, iar evenimentul le-a permis participanților să învețe despre tehnologiile AWS, dar și să se întâlnească cu alți profesioniști IT și să facă schimb de experiențe - atât tehnice cât și de business.

Bittnet Training este partener de training al AWS încă din 2015 și este autorizat să furnizeze o gamă largă de cursuri AWS, de la nivel de începător până la nivel avansat, printre care Systems Operations on AWS, Architecting and advanced architecting on AWS, Technical and Business Essentials, Developing on AWS, Big

Data on AWS. În ultimii 4 ani, peste 1,000 de profesioniști IT au participat la edițiile AWSome Day organizate de Bittnet și Amazon Web Services în România.

Intrarea la tranzacționare a obligațiunilor BNET23C pe piața ATS AeRO | Aprilie 2019

Pe 17 aprilie 2019, obligațiunile BNET23C au fost listate pe piața ATS AeRO Bonds a Bursei de Valori București. A fost a cincea emisiune a Bittnet de pe bursa locală, în urma BNET19, BNET22, BNET23 și BNET23A.

Ziua Investitorilor Bittnet 2019 | Aprilie 2019

Pe 17 aprilie 2019, Bittnet a organizat a doua ediție a Zilei Investitorilor Bittnet la sediul companiei din București și a găzduit aproximativ 85 de investitori, acționari, reprezentanți ai pieței de capital locale, precum și mass-media. În cadrul evenimentului, conducerea companiei a prezentat rezultatele pentru anul fiscal 2018, precum și strategia pentru 2019.

Prelungirea statutului Cisco Certified Gold Partner | Aprilie 2019

Pe 19 aprilie 2019, Bittnet a primit prelungirea statutului de "Cisco Certified Gold Partner" pentru anul 2019, în urma promovării cu succes a auditului efectuat de vendorul american, Cisco Systems. Auditul a reverificat procesele și procedurile standardizate la nivelul Companiei, tratarea proiectelor și clienților, competențele de vânzare pe soluții complexe, competențele de instalare și mentenanță pentru aceste servicii, managementul proiectelor IT, modul de răspuns la tichetele de suport tehnic deschise de clienți, satisfacția clienților, practicile de business și capacitatea Companiei de a integra soluții de tip Hibryd IT, Cloud și Management Services și soluții de Securitate. Statutul de "Cisco Certified Gold Partner" este verificat și prelungit de vendorul american de tehnologie în fiecare an.

Adunarea Generală a Acționarilor | Aprilie 2019

În data de 24 aprilie 2019, a avut loc Adunarea Generală a Acționarilor Societății în cadrul căreia acționarii au aprobat, printre altele, următoarele puncte de pe ordinea de zi:

- Majorarea capitalului cu 5.523.320,50 lei prin emiterea a 55.233.205 acțiuni noi cu o valoare nominală de 0,1 RON pe acțiune, în vederea distribuirii către acționari la data de înregistrare 8 iulie 2019. Rația de alocare a acțiunilor nou emise a fost de 1 acțiune bonus pentru fiecare 1 acțiune deținută;
- Majorarea capitalului social prin noi contribuții (cu pre-tranzacționare a drepturilor de preferință) - prin oferirea de 11.046.641 acțiuni noi. Acțiunile au fost oferite pentru subscriere, luând în considerare următoarea formulă de emisie a primei (prețul mediu de tranzacționare pentru ultimele 30 de zile) / factorul de ajustare] - 0,1;
- Emiterea de obligațiuni neconvertibile cu o valoare maximă de 50 milioane RON;
- Plan de incentivare pentru personalul cheie, Stock Option Plan, care oferă opțiunea de a cumpăra acțiuni în valoare maximă de 5% din numărul total de acțiuni ale Companiei la un preț preferențial.

Textul integral al deciziilor luate în cadrul Adunării Generale a Acționarilor poate fi găsit la următorul link: http://www.bvb.ro/info/Raportari/BNET/BNET_20190424165008_CR24-raport-curent---ro-2019.pdf

Majorare capital Stock Option Plan SOP2016 | Mai 2019

În data de 10 mai 2019, Bittnet a primit certificatul care atestă înregistrarea majorării capitalului social cu 3.477.967 acțiuni noi emise ca urmare a operațiunii Stock Option Plan (POS) aprobat prin Decizia nr. 6 din AGEA din 28.04.2016.

Data la care acțiunile nou-emise au fost disponibile pentru tranzacționare, a fost 13 mai 2019. Ca urmare a tranzacției, capitalul social al Bittnet a crescut la 5.523.320,50 RON.

Atingerea capitalizării de piață de 100 milioane RON | Mai 2019

Pe 16 mai, compania a închis sesiunea de tranzacționare, cu o capitalizare de piață ce depășea 100 de milioane lei. La închiderea pieței, acțiunile Bittnet au fost tranzacționate la un preț de 1,88 RON, iar capitalizarea bursieră a fost de 103.838.425 RON, atingând astfel un prag istoric pentru Grup.

Nou IR website | Iunie 2019

Pe 1 iunie 2019, Bittnet a lansat un nou site web dedicat exclusiv relațiilor cu investitorii și gestionării relației cu aceștia. Site-ul poate fi accesat la adresa: <https://investors.bittnet.ro/>.

Contract semnificativ | Iunie 2019

În data de 12 iunie, Compania a informat acționarii, că Dendrio Solutions SRL, deținută integral de Bittnet SA, a semnat un contract semnificativ cu un distribuitor de energie electrică pentru licențiere software. Contractul a avut termene de livrare în iulie 2019 și ianuarie 2020 și a fost în valoare de 1,4 milioane EUR.

Înregistrare acțiuni gratuite | Iulie 2019

În data de 27 iunie 2018, Bittnet a primit certificatul care atestă înregistrarea majorării capitalului social cu 55.233.205 acțiuni noi, emise ca urmare a hotărârii AGA din 24 aprilie 2019. Data de înregistrare a fost stabilită pentru 8 iulie 2019 și data plății, aceasta este data la care acțiunile nou emise au fost disponibile pentru tranzacționare, a fost 9 iulie 2019. Ca urmare a tranzacției, capitalul social al Bittnet a crescut la 11.046.641,00 lei.

Plata cupoanelor pentru obligațiunile BNET | Semestrul 1 2019

De-a lungul primei jumătăți a anului 2019, compania a plătit cupoane la trei emisiuni de obligațiuni - BNET19, BNET22 și BNET23. Pentru BNET19, plata cuponului nr. 10 a fost făcută pe 15 ianuarie 2019. Pentru BNET22, al 6-lea cupon de plată a fost făcut pe 15 martie 2019, plata pentru al șaptelea cupon a fost făcută pe 18 iunie 2019. Pentru BNET23, al 4-lea cupon a fost plătit pe 15 mai 2019.

În cazul emisiunilor BNET22, BNET23, BNET23A și BNET23C compania este la zi cu plata dobânzii către investitorii săi.

Informații generale despre Emitent

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 Căpățînă, 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 rebrănduit 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 axată 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.

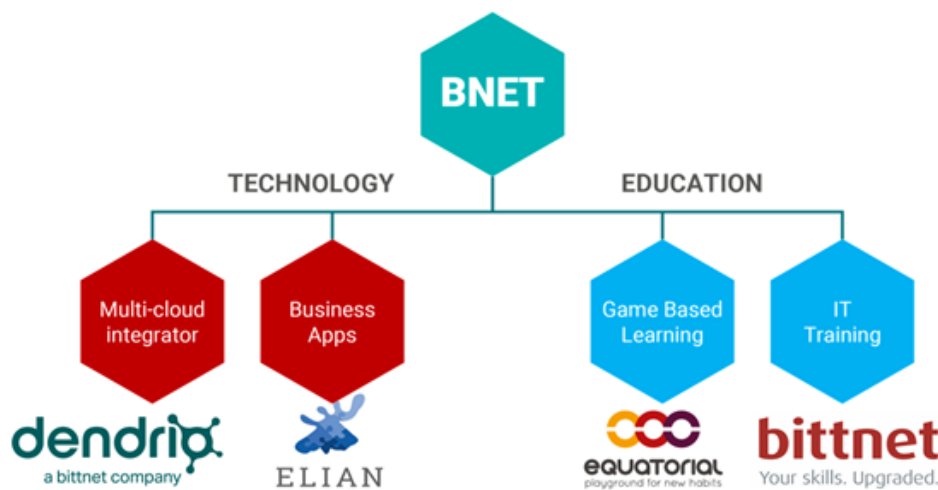
La scurt timp după anunțarea noii structuri, Bittnet a făcut două noi achiziții - un pachet majoritar de acțiuni în compania ce furnizează soluții ERP, Elian Solutions, precum și un pachet semnificativ în compania de învățare bazată pe jocuri, Equatorial Gaming. În urma achiziției, activitățile Equatorial 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.

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 Berteanu, Vicepreședinte pentru Educație în cadrul Bittnet Group

I. Bittnet Training

- 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 Berteanu – VP of Education
- Număr de angajați/colaboratori: 20
- Venituri totale¹ S1 2019: RON 13.026 mii, creștere cu 8% față de S1 2018
- Venituri training: 5 milioane lei, în creștere cu 130% fata de S1 2018
- EBITDA S1 2019: RON 1.240 mii, în creștere cu 1.611 mii RON fata de S1 2018
- 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 vendori 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, curriculum 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.

Pentru H2 2019 ne propunem să fim și mai aproape de clienții noștri, oferindu-le o platformă online care îi va ajuta să își gestioneze nevoile IT într-o manieră integrată și unitară. Astfel, în al treilea trimestru al anului 2019, intenționăm să lansăm o platformă de tip „learning as a service”, care să le permită clienților noștri să aleagă „training paths” pentru membrii echipei lor. În plus, platforma va permite clienților să solicite bugete și / sau să le acceseze automat, după ce au fost puse la dispoziție de HR și aprobate de managerii de echipe, în esență eliminând durerea de cap a organizării sesiunilor de training din organizațiile clienților noștri. Gradul de automatizarea a proceselor va fi ridicat, permițându-ne astfel să ne concentrăm asupra a ceea ce este cel mai important - asigurarea unor traininguri de înaltă calitate.

II. Equatorial Gaming SA

- 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 S1 2019: 1.500 mii lei, o creștere de 2.5 ori față de S1 2018
- EBITDA S1 2019: RON -157 mii lei față de -217 mii lei în S1 2018.
- 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.

În business-ul Equatorial dezvoltăm două noi jocuri de învățare, proces care a necesitat un efort susținut de design. **White Hat** este un joc freemium 3D dedicat specialiștilor IT care să-i ajute atât în păstrarea unui nivel ridicat de cunoștințe cât și pregătirea pentru certificări profesionale. Discuțiile inițiale cu vendori de tehnologie ca Microsoft și UiPath ne fac încrezători în succesul pe termen lung a acestui produs. **Oligopoly** este un joc de business acumen dedicat managerilor și antreprenorilor care doresc să-și dezvolte abilitățile legate de competențe esențiale succesului în business precum: luarea deciziilor, strategie de vânzări și marketing și managementul oamenilor. Ambele jocuri au o componentă puternică de "social learning" și "community building", aceste două elemente fiind două dintre tendințele învățării moderne a zilelor noastre.

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

III. Dendrio Solutions SRL

- Structură acționariat: 100% Bittnet Systems SA
- Responsabil: Cristian Herghelegiu, CEO
- Număr de angajați/colaboratori: 65
- Venituri S1 2019: 25.056² mii lei, în creștere cu 140% față de S1 2018 (Dendrio a înregistrat aceasta cifra de afaceri în întreg anul fiscal 2018!)
- EBITDA S1 2019: -3.755 mii lei, scădere cu 5.331 mii lei față de S1 2018
- Website: www.dendrio.com

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 "hybrid 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.

² Suplimentar față de Dendrio, grupul nostru a înregistrat venituri din integrare IT&C și în cadrul companiei Bittnet, în valoare de 7.5 milioane lei în H1. Comparând veniturile totale ale diviziei de integrare între H1 2018 și H1 2019 se observă o creștere de peste 50%.

IV. Elian Solutions SRL

- Structură acționariat: 51.0082% Bittnet SA, restul impartit egal între fondatori
- Responsabil: Iulian Motoi, CEO
- Număr de angajați/colaboratori: 15
- Venituri S1 2019: RON 1,733 mii, scadere cu 4.4% față de S1 2018
- EBITDA S1 2019: RON 10.8 mii, scadere de la 94 mii lei in S1 2018
- 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 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.

Langa solutia Business Central 365, in portofoliul Elian au fost adaugate 3 aplicatii care sunt licentiate de sine statator:

- aplicatie de OCR-izare facturi cu o definire extrem de simpla de sabloane noi de facturi-scanare de documente si trimiterea lor in NAV
- Aplicatie de inventariere mijloace fixe prin scanare.
- Aplicatie ClokIn/ClokOut-utilizata de firmele de productie pentru inregistrarea timpilor petrecuti de oamenii din hala de productie, pe comenzi si fluxuri tehnologice.

Toate implementarile noi ale Elian se bazeaza pe platforma Microsoft Dynamics 365 Business Central – localizarea solutiei de catre echipa Elian permitandu-ne sa fim first moveri cu acest nou val tehnologic bazat pe cloud. 5 noi colegi s-au alaturat echipei Elian (3 ca urmare a turnoverului de personal iar 2 ca urmare a extinderii serviciilor de suport – cele generatoare de venituri recurente).

Companii precum Tanex (mare producator de imbracaminte pentru branduri globale precum Massimo Dutti), Railing Design (distribuitor de sisteme de prindere) sau lantul de restaurante Chopstix au devenit clienti ai grupului datorita produselor Elian.

Activitatea de vânzări

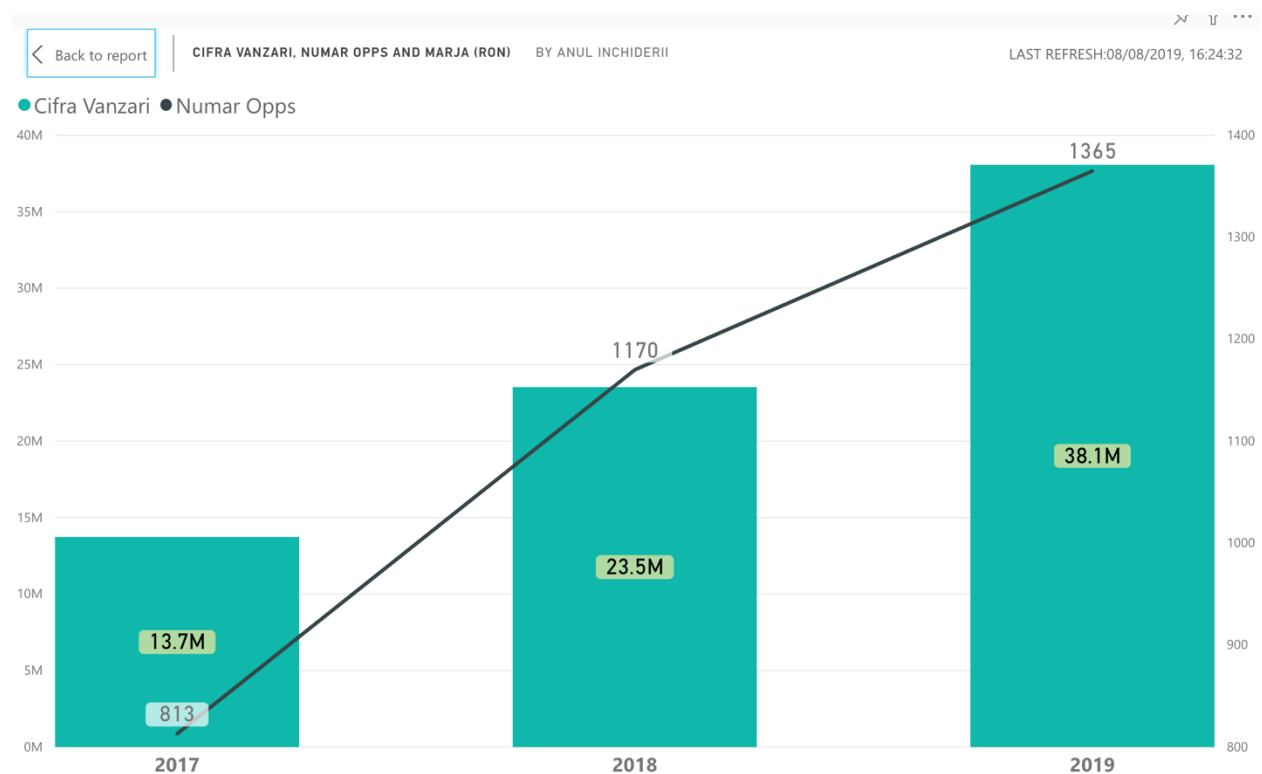
La nivelul echipei de vânzări, compania se află într-un continuu proces de recrutare pentru poziții de vânzări destinate echipei din București și din județele apropiate. Astăzi, forța de vânzări Bittnet numără 10 parteneri în București, 2 parteneri în Cluj, câte un partener în Sibiu, Brasov, Iasi și Timisoara, 1 sales manager, 5 parteneri pentru back-office support, 4 product manageri.

Odată cu modificarea structurii de grup, cu organizarea în zonele de Tehnologie și Educație, am considerat că am ajuns la momentul separării echipelor de vânzări în funcție de portofoliul de soluții pe care le propun clienților. Astfel, la finalul anului 2018, membrii forței de vânzări (interni sau parteneri) au primit dreptul să aleagă dacă urmează să activeze doar pentru linia de business „Educație” sau doar pentru linia de business „Tehnologie”. Faptul că membrii echipei au avut de ales, și nu au fost repartizați aleator sau după deciziile managerilor face parte din filozofia organizațională a grupului nostru.

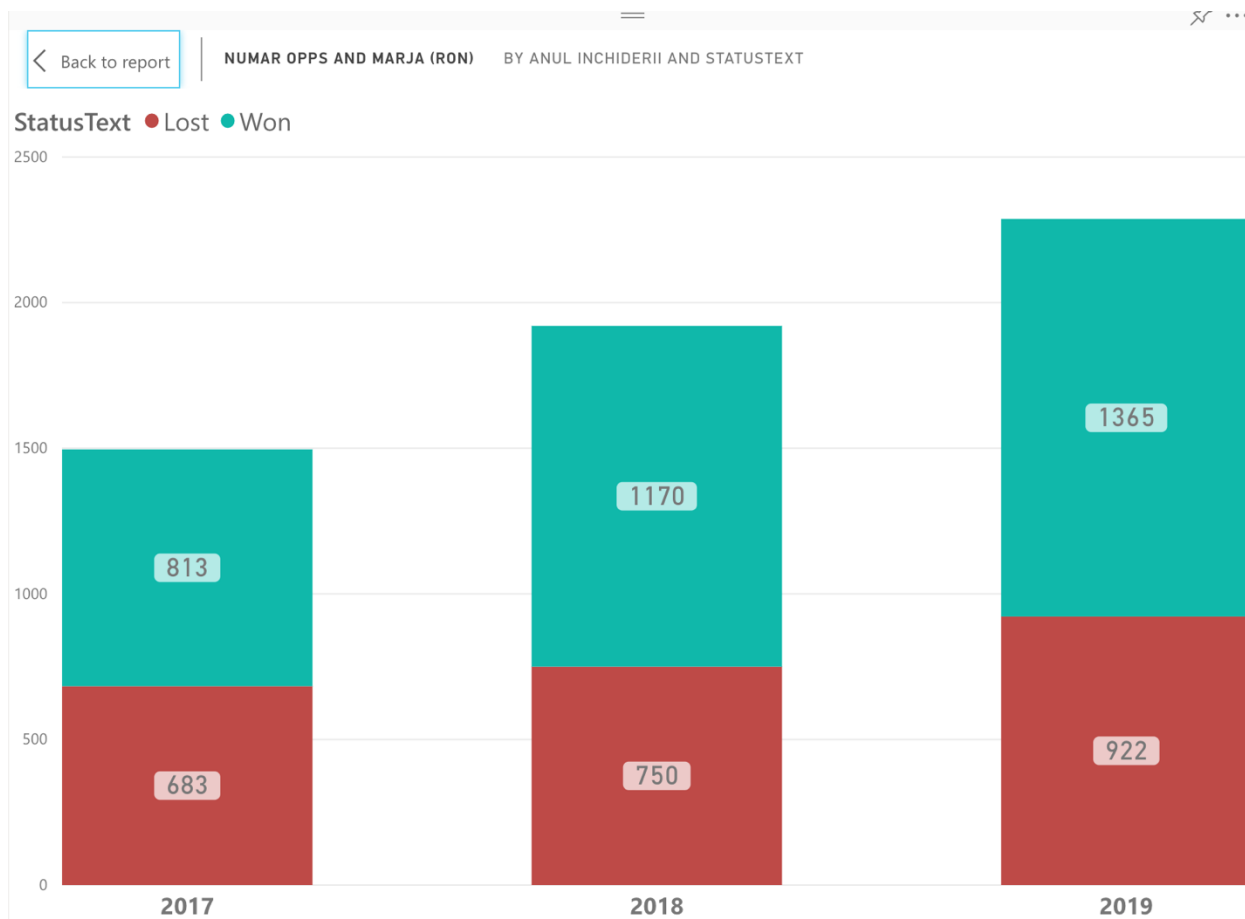
Astfel, în semestrul 1 2019, echipa de vânzări a realizat o activitate de „account planning” pentru a identifica și alege clienții pe care urmează să îi adreseze în 2019, ținând cont de alegerea făcută de fiecare vânzător, dar și de specificul fiecărui client. Astfel, clienții care fuseseră servitați anterior de un anumit membru al echipei de vânzări, dar care nu sunt estimați să cumpere portofoliul curent al aceluși membru, au fost realocați către alți colegi, într-un proces colaborativ.

Totodată, în cursul H1 un obiectiv semnificativ pentru echipa de vânzări a fost schimbul de experiență cu echipa de vânzări care ni s-a alăturat ca urmare a investiției făcute în businessul Crescendo. Această activitate, de schimb de experiență, este una continuă, fiindcă modelele de business adoptate de cele două organizații anterioare (Bittnet + Dendrio și Crescendo) sunt erau complementare.

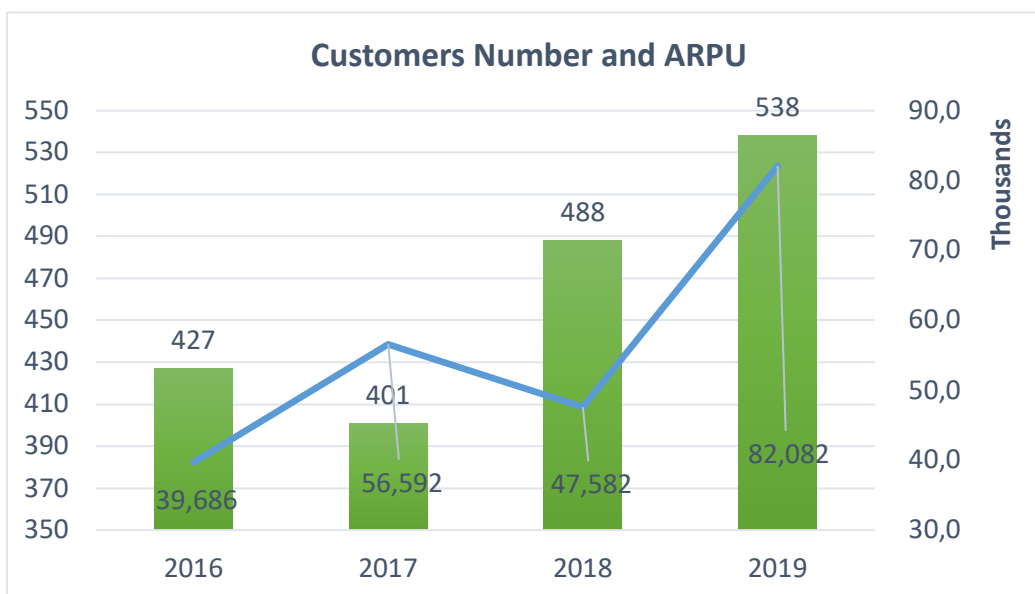
În H1 au fost importate datele istorice din sistemul CRM Crescendo și au fost realizate noi integrări ale sistemului CRM cu cel ERP. Echipa de vânzări reunită a gestionat până la închidere un număr de 1365 oportunități, în creștere față de 1170 în H1 2018.



În continuare rata de închidere cu succes a oportunităților identificate este una foarte mare – 60%. Altfel spus, aproape 2 din 3 oportunități identificate se închide cu succes ceea ce reprezintă, în opinia noastră, o rata foarte bună de conversie.



Aceste numere în creștere reprezintă parțial efectul creșterii numerice a echipei și a unui proces de analiză de nevoi mai bine structurat și urmărit care ne conduce la identificarea mai rapidă a proiectelor cu șanse reale de câștig astfel eficientizând timpul și resursele alocate. Cealaltă componentă a explicației este canalul de revanzare prin parteneri al Dendrio, canal care generează un număr mare de oportunități doar cu status 'WON' care influențează pozitiv și semnificativ această medie.



Din punct de vedere al venitului per client, acesta a crescut cu peste 70% ca urmare a creșterii valorii proiectelor derulate în 2019.

Activitatea de marketing

Anul 2019 a început în plin proces de aliniere a activității de integrare dintre echipele Dendrio și Crescendo International. În acest sens au fost dezvoltate o serie de materiale de comunicare internă, materiale de prezentare a portofoliului comun de produse și servicii de integrare, o aliniere a acestora la filosofia de brand dezvoltată pentru Dendrio, cât și redesign în zona birourilor, a sălilor de curs și a celor de ședințe, prin folosirea de elemente de grafică specifice companiilor din grup.

Unirea forțelor dintre cele două echipe a presupus multe comunicări de informare a clienților, vendorilor și a tuturor stakeholderilor aflați în relație cu companiile Dendrio și Crescendo International. Totodată, integrarea echipelor și începutul de an ne-a adus într-o formulă extinsă din punct de vedere al oamenilor dedicați pentru activitățile de marketing ce deservește interesele Grupului Bittnet și a companiilor din cadrul grupului.

O consecință a unirii business-ului celor doi integratori IT&C a fost lansarea unui website nou pentru Dendrio, www.dendrio.com, aliniat la valorile brandului și la cele patru direcții tehnologice: cloud, securitate, networking și digital & modern workplace. Implementarea s-a realizat exclusiv intern, prin efortul echipei de marketing a grupului Bittnet și cu ajutor din partea echipei tehnice. Astfel, am reușit să lansăm într-un timp record (o lună jumătate) un website construit de la zero, orientat spre acțiune (action oriented) care are un aspect nou, intuitiv pentru vizitatori (user friendly), aerisit, prietenos și care pune la dispoziție informații relevante despre portofoliul de soluții și servicii. Acesta este un ghid online în călătoria tehnologică pe care clienții Dendrio o încep cu noi.

Odată cu creșterea semnificativă a portofoliului de produse și servicii din Grupul Bittnet, a fost definită structura companiilor ce o compun, așa cum este deja prezentată într-un capitol anterior. Acest lucru a presupus derularea de acțiuni de marketing dedicate pentru Bittnet Group, respectiv brandurile Dendrio și Bittnet Training pentru a le crește notorietatea în piață și pentru a deveni fiecare din ele branduri de sine stătătoare. Această delimitare între activitatea derulată pe fiecare brand în parte a dus la următoarele

acțiuni dedicate de marketing: website pentru fiecare brand, logo pentru fiecare brand, slogan pentru fiecare brand, pagini în mediile sociale dedicate fiecărei entități și activități în corelație cu serviciile din portofoliu și cu publicul targetat.

Dendrio a trecut printr-un proces complex de branding, de identificare a numelui, a identității vizuale, a sloganului (**Your Journey. Upgraded.**) și a tuturor elementelor vizuale asociate. Acest proces ne-a adus în punctul în care anul 2019 e dedicat activităților de comunicare și poziționare a noului brand în piața locală, atât în București cât și în celelalte orașe din țară în care avem prezență regională: Cluj, Iași, Timișoara, Brașov, Sibiu. Odată acest proces de branding încheiat a fost considerată o necesitate alinierea din punct de vedere vizual a Bittnet Training și Bittnet Group.

Procesul de rebranding pentru Bittnet Training a presupus redesign la nivel de logo și asocierea unui slogan: **Your Skills. Upgraded.**, respectând construcția folosită la Dendrio. Acestea aduc un aer proaspăt brandului și susțin poziția de lider al pieței de training IT din România. De asemenea, au fost desenate pentru categoriile de cursuri mai multe elemente grafice și le sunt asociate o paletă mai largă de culori. În felul acesta și Bittnet Training este ancorat în realitatea zilelor noastre din punct de vedere al designului elementelor de branding.

bittnet
Your skills. Upgraded.

Desigur că și Bittnet Group a avut nevoie de crearea unei identități vizuale care este aliniată, la rândul său, celorlalte logo-uri deținute de companie și a unui slogan care să definească activitatea acestuia: **Your Value. Upgraded.** Odată cu designul acestor elemente de branding a fost necesar un upgrade și la nivel de website. Ca și în cazul site-ului Dendrio, echipa internă de marketing a creat un nou website dedicat relației cu investitorii: <https://investors.bittnet.ro>. Acesta este mai vizual, cu un aer proaspăt, mult mai ușor de navigat, mai aerisit, informația este mai bine structurată și mai la îndemână de accesat.

Pentru structura site-ului și organizarea informațiilor am luat în considerare manualul de bune practici al Bursei de Valori București. Astfel, au apărut secțiuni precum: obligațiuni, calendar financiar, rezultate consolidate, testimoniale ale shareholderilor.

bittnet
group

Prima jumătate a anului 2019 a însemnat mult efort în zona de brand awareness pentru toate companiile din portofoliu, în vederea poziționării Dendrio ca lider în furnizarea de soluții secured – hybrid – multcloud și a menținerii poziționării Bittnet Training ca lider al pieței de training IT din România. Cu toate acestea, am păstrat focusul pe tot ce a însemnat menținerea la zi a site-ului Bittnet, respectiv a cursurilor IT pe care le punem la dispoziția clienților noștri. Am continuat să ajutăm echipa de vânzări la generarea de leaduri (solicitări noi de cursuri) și creșterea gradului de încărcare al claselor programate. Noul site Dendrio ne ajută să descriem și să poziționăm mai bine soluțiile și serviciile din portofoliu și să le comunicăm cum se cuvine publicului țintă.

Tot din zona de brand awareness, pentru a da notorietate brandului Dendrio și pentru a evidenția o parte din soluțiile și serviciile din portofoliu am lansat în mediul online o campanie de comunicare prin testimoniale. În felul acesta ne-am asociat cu numele câtorva clienți a căror nume au rezonanță sau sunt top of mind în industriile în care activează și am pus în lumină beneficiile de business de care clienții au beneficiat în urma implementării soluțiilor tehnice propuse de specialiștii din echipa Dendrio.

Evenimente

Evenimentele sunt un pilon de bază în strategia de marketing a grupului Bittnet pentru că ne ajută să fim constant în contact cu clienții și potențialii clienți. Tocmai de aceea, în primele 6 luni ale anului, am organizat o serie de evenimente adresate atât specialiștilor IT, cât și investitorilor / potențialilor investitori.

Am continuat inițiativele cu care am încheiat anul 2018 și am organizat o nouă serie de evenimente dedicate tehnologiei cloud. Astfel, am fost gazda unui meetup AWS TechTalks în care au fost prezentate direct de către un evanghelist din echipa Amazon Web Services cele mai noi servicii și produse cloud lansate în cadrul evenimentului global AWS re:Invent ce a avut loc la final de 2018 în Las Vegas. Acestea au fost prezentate în mod practic, răspunzând în mod punctual întrebărilor venite de la participanți. Această inițiativă a fost doar punctul de start al unei serii de evenimente și acțiuni dedicate poziționării, creșterii awareness-ului și adopției tehnologiilor cloud AWS.

Unul din evenimentele de referință din piața din România dedicate cloud-ului este AWSome Day, organizat și livrat de echipele Bittnet & Dendrio cu suport și implicare chiar de la reprezentanți ai Amazon Web Services. A fost cea de-a 4-a ediție a AWSome Day, un eveniment dedicat inginerilor și managerilor din industria IT&C interesați de tehnologiile de cloud computing. La eveniment a participat un număr impresionant de 400 de profesioniști locali din domeniul IT. AWSome Day este o inițiativă regională și globală a companiei Amazon Web Services, organizată anual și în București împreună cu Bittnet Training, liderul pieței de training IT din România. Bittnet Training este singurul partener de training AWS autorizat în România, în timp ce Dendrio, o companie Bittnet, este partener de consultanță al companiei AWS. AWSome Day este un eveniment de o zi, în cadrul căruia instructorii tehnici ai AWS din regiune susțin gratuit traininguri introductive în cloud AWS. Este un program tehnic care acoperă servicii fundamentale AWS, care permite participanților să exploreze subiecte precum optimizarea costurilor, securitatea și compliance, cele mai bune practici și să învețe din cazuri particulare ale experiențelor altor clienți.

Printre acțiunile care susțin efortul de popularizare a cloud-ului AWS în rândul oamenilor tehnici care își desfășoară activitatea pe piața din România se numără și 2 evenimente de tip business brunch unde am reușit să aducem la aceeași masă clienți sau potențiali clienți, respectiv specialiștii AWS din echipa Dendrio și reprezentanți ai Amazon Web Services. În cadrul acestor întâlniri s-a discutat pe studii de caz, a fost detaliat modelul "pay as you go" și cum poate scala infrastructura pentru a acoperi numai vârfurile de trafic, cum pot fi securizate transferurile și datele în cloud. Această inițiativă este completată de o serie de 5 webinarii AWS livrate de unul din colegii noștri din echipa tehnică, webinarii prin care participanții au învățat noțiuni generale despre AWS Cloud, AWS Global Infrastructure și avantajele utilizării cloudului AWS, dar și detalii profunde despre soluțiile AWS de bază.

Evenimentele dedicate soluțiilor cloud au fost completate și de prezența la 2 evenimente de tip roadshow, la Cluj și Iași, organizate de Microsoft România unde echipa noastră s-a poziționat încă o dată ca specialist pe tehnologii cloud Microsoft Azure susținând statutul de Microsoft Gold Partner. Astfel, am vorbit despre viitorul industriilor în contextul Transformării Digitale în prezentarea Microsoft AC/DC: Azure Cloud DevOps Continuous Integration, cât și despre continuitatea în business și protecția datelor oferite de cloudul Azure, în prezentarea "Disaster is not a tragedy".

Pentru că avem o abordare multicloud, am creat și o serie de materiale video dedicate subiectului hybrid-cloud, cu focus pe o serie de produse Cisco: Cloud Connect – Cloud Services Router, Cisco Stealthwatch Cloud, respectiv sfaturi de la experți din echipa Dendrio pentru securizarea mediului de lucru în cloud. Aceste scurte prezentări pot fi găsite pe site-ul www.dendrio.com și sunt însoțite de o serie de materiale de tip white paper care au rolul de a pune la dispoziția specialiștilor IT mai multe detalii despre produse și cum poate echipa Dendrio veni în ajutorul lor.

După cum se poate vedea, am fost foarte activi în a populariza noțiunile asociate cloud-ului, în a educa piața și oamenii aflați la început de drum în procesul de adopție a cloud-ului. Practic vrem să ne asigurăm de un dialog de la egal la egal cu actualii și viitorii clienți pe soluții și servicii de cloud. Toate aceste activități ne-au adus în față a peste 500 de persoane tehnice active în domeniul IT.

Anul acesta am organizat la sediul Bittnet a doua ediție a evenimentului Global DevOps Bootcamp 2019 din România. Evenimentul s-a desfășurat concomitent în peste 90 de locații din 30 țări. Participanții au avut ocazia să învețe lucruri noi de la specialiști de top, să lucreze în echipă, să interacționeze cu ingineri DevOps și să concureze cu participanții din toate țările în cadrul hackathonului cu care s-a încheiat evenimentul. Tema acestuia a fost „**You build it, you run away it!**”. Global DevOps Bootcamp a fost despre DevOps pe Microsoft Stack și a rula părți din DevOps. Evenimentul și-a propus să dezvăluie cele mai recente tendințe și perspective despre DevOps în tehnologiile moderne care le permit specialiștilor să lanseze aplicații în mediul de producție de mai multe ori pe zi.

De asemenea, am organizat un workshop sub umbrela “Workplace Transformation with Cisco Collaboration”. 90% din timpul de lucru implică colaborarea între oameni, iar tehnologia este cea care face legătura dintre ei. Dendrio și Cisco România au prezentat cum tehnologia este doar un mediu pentru interacțiunile de zi cu zi, respectiv: participarea în conferințe, instant messaging, lucru colaborativ per proiecte, file sharing și altele. Au fost abordate 3 teme de discuție: diferența între generații, adaptarea la schimbările din interiorul organizației și motivarea angajaților.

Nu în ultimul rând, am marcat cel de-al patrulea an de activitate în calitate de companie publică, listată pe piața AeRO a Bursei de Valori București. Ca și anul trecut, ne-am deschis “porțile” sediului pentru a găzdui cea de-a doua ediție a Zilei Investitorului Bittnet. Am avut plăcerea de a ne întâlni cu peste 70 de persoane cu calitatea de acționari, reprezentanți ai pieței de capital și ai mass-mediei cărora le-am prezentat rezultatele financiare, planurile și perspectivele de dezvoltare a activității grupului Bittnet.

Activitatea de PR și Comunicare

Și în 2019 am continuat strategia de creștere a notorietății brandului Bittnet și am făcut primii pași în ceea ce privește comunicarea brandului Dendrio – cu scopul de a face mai clare serviciile de integrare din portofoliul **Dendrio** pe care le punem la dispoziția clienților și de a ne poziționa drept prima companie IT din România cu competențe de securitate și multi-cloud.

Am continuat să derulăm activități de menținere a vizibilității brandului în presa generalistă și financiară din România. Am fost activi prin implicarea în diverse proiecte locale și internaționale dedicate antreprenoriatului și relației cu investitorii.

De-a lungul primului semestru al anului fiscal 2018, rezultatele activității de PR și comunicare s-au evidențiat prin apariții în presa scrisă, online, dintre care amintim: Ziarul Financiar, Profit.ro, Wall-Street, Digiz4, Business Magazin, Start-up.ro și altele. De asemenea, am reușit să poziționăm punctul de vedere al unui integrator IT cu privire la tentativele de atac de tip phishing care au avut loc în ultimele luni în numele unor companii cu notorietate de pe piața din România.

Pentru cea de-a doua jumătate a acestui an, grupul Bittnet își propune să continue activitățile implementate până în prezent din strategia de PR și comunicare, prin care să poziționeze companiile din grup ca furnizor de servicii specifice integrării arhitecturilor IT (cu focus pe multicloud și securitate informatică) și servicii de suport tehnic, respectiv ca lider al pieței de training IT din România.

Activități viitoare

În perioada care urmează până la finalul anului 2019 ne propunem să aducem îmbunătățiri website-ului Bittnet Training, să fie aliniat cu celelalte website-uri din portofoliu, dar mai ales cu noua identitate a brandului, cu valorile și sloganul **Your Skills. Upgraded**. Vrem ca experiența în site să fie rapidă, ușoară și intuitivă, internauții să ajungă rapid la informațiile dorite și să fie o experiență orientată spre acțiune.

Vom lansa o serie de campanii digitale de promovare a produselor și serviciilor Dendrio și Bittnet Training, cu scopul de a crește awareness-ul pe acestea și de a genera noi leaduri pentru echipa de vânzări.

În ceea ce privește evenimentele, vom continua inițiativele de pe parcursul acestui an și vom organiza alte trei evenimente în zona de cloud, atât în București, cât și în țară. Totodată, vom fi parte din evenimentele marilor vendori din piață și vom marca activitatea a 20 de ani de activitate pentru Academia Credis.

Activitatea de training

Comparativ cu H1 2018, în prima jumătate a anului 2019, Bittnet a instruit 1820 de cursanți, o creștere cu 92,5% a numărului instruit în aceeași perioadă a anului 2018 (945). Ca și în anii trecuți, clasele dedicate sunt de 3 ori mai populare decât clasele deschise. În continuare țintim să creștem numărul de clase open, și gradul de încărcare al acestora. Am accelerat în H1 2019, livrarea de clase în regim "Live Virtual" (participanții asista la sesiunea de training în timp real, alături de instructor, dar fără a fi efectiv în sală, ci conectați prin intermediul tehnologiei).

În ceea ce privește totalul de training, în 2019 Bittnet a avut venituri de 4,92 milioane RON, comparativ cu 2.2 milioane RON în aceeași perioadă în 2018. Vorbim deci despre o creștere cu 123% a veniturilor pentru primele 6 luni ale anului.

La fel ca în anii anteriori, Bittnet își menține traiectoria ascendentă în ceea ce privește business unit-ul de training, poziționându-se și mai puternic în sectorul educației în IT prin:

- Bittnet este lider de piață în livrarea cursurilor oficiale Microsoft, Cisco, Oracle și AWS.
- Perfecționarea portofoliului de cursuri DevOps care include în prezent peste 60 de topicuri pe care echipa de trainerii Bittnet le poate preda. Pe aceste topicuri am instruit 499 de studenți în prima jumătate a anului 2019, o creștere cu 2526,3% față de 19 studenți în H1 2018.
- Separarea de divizia de integrare și focusarea activității de sales exclusiv pe proiecte de training
- Reorganizarea departamentului de training prin:
 - Crearea rolurilor de Key Account Manager care să gestioneze mai prezent și mai atent nevoia clienților cheie
 - Crearea rolurilor de Inside Sales care să preia și să dezvolte mai activ cerințele care vin prin site sau telefon
 - Adăugarea în echipă a unui specialist de marketing dedicat zonei de training

- Crearea rolurilor de Product Manager cu focus pe creșterea susținută pe fiecare vendor în parte
- A început lucrul la platforma de Training Management care va fi dedicată clienților premium și care va oferi soluții complete și integrate de training planning, performance management, need analysis, reporting și evaluări. Prin intermediul acestei platforme, clienții vor putea eficientiza procesul de training intern, crearea de learning paths pentru fiecare participant în parte, urmărirea evoluției și analiza ROI per angajat. Platforma are o serie de elemente integrate care facilitează procesele de HR și achiziții
- Creșterea numărului de clase livrate în format Live Virtual, cu livrare pe 3 time zone-uri, de la 5 clase în H1 2018 la 49 de clase în H1 2019.
- La nivel regional prin apartenența la organizația LLPA, Bittnet a făcut parte din campania Enterprise Skills Initiative, instruind în România peste 200 de participanți pe Azure Fundamentals, oferind fiecărui participant voucher de certificare Microsoft la finalul cursului.

Echipa tehnică

Având în vedere acțiunile de M&A și transfer de business de la sfârșitul anului 2018, început de an 2019, primul semestru al anului a reprezentat o provocare din punct de vedere logistic / tehnic, dar și organizatoric pentru întregul departament tehnic.

Din punct de vedere logistic a fost necesar să regândim infrastructura internă pentru a acomoda colegii noi, practic numărul acestora s-a dublat. În acest sens, odată cu extinderea spațiului de birouri s-a extins și rețeaua internă ce deservește utilizatorii grupului Bittnet.

Acest proiect de redesign al locației a presupus:

- Mărirea cu 50% a suprafeței de co-working
- S-au definit și echipat 6 noi săli de meeting
- Extinderea rețelei Wi-Fi la nivelul întregii suprafețe extinse
- S-a echipat o sală de training cu o soluție video ce permite organizarea de clase de training de tip blended (studenți în sală, dar și remote) folosind o soluție Cisco compusă din Room Kit Pro și Telepresence Precision 60
- Mărirea numărul de porturi / user
- Crearea unei zone dedicată pentru arhivă și depozit echipamente
- S-au mărit benzile de acces la internet și am optimizat costurile cu cei 2 provideri
- S-a creat o zonă dedicată de staging, necesară pentru pre-configurarea echipamentelor în proiectele complexe
- S-au adaptat soluțiile de room-booking, control access și DVR la noile cerințe.

Din punct de vedere tehnic am finalizat un amplu proces de unificare și eficientizare a soluțiilor folosite la nivelul grupului Bittnet (servicii Microsoft Office 365, Microsoft CRM, ticketing, Microsoft Dynamics etc.). Astfel, am reușit:

- Migrarea noilor colegi de la Crescendo sub subscripția grupului Bittnet
- Integrarea noilor colegi în grupurile specifice din Active Directory (Operations, Tehnic, Presales etc.)

- Migrarea serviciilor de file-server și SharePoint pe subscripția Bittnet
- Unificarea politicii de Securitate (antivirus, URL filtering).

Din punct de vedere organizațional ne-am concentrat atenția pe integrarea fostei echipe Crescendo și crearea unor fluxuri noi de lucru, ținând cont de numărul nou de membri ai celor două echipe reunite:

- Crearea unui departament de Presales dedicat care să aibă în vedere activități de presales, creșterea intimității cu clienții, micșorarea timpului de răspuns la solicitări comerciale, activități proactive la clienți
- Organizarea departamentului de Delivery pe echipe și crearea unui plan de dezvoltare unitar pentru toți membrii echipelor, în conformitate cu direcția din care face parte:
 - a. Enterprise Networks;
 - b. Security;
 - c. Data Center;
 - d. Cloud;
 - e. Unified Communications;
- Unificarea echipelor de on-call ce asigură furnizarea serviciilor de suport 24x7 către clienții grupului
- Optimizarea fluxurilor de lucru și a tool-urilor folosite în activitatea de suport: creșterea satisfacției clienților, micșorarea timpilor de răspuns, încadrarea în SLA.
- Pregătirea echipei de training pentru livrarea cursurilor noi (Cisco, AWS, Microsoft, Linux, Oracle).

În urma acestor activități menționate anterior, putem spune că astăzi infrastructura noastră IT, echipa de vânzări, echipa tehnică și echipa de operațiuni sunt toate aliniată, permițându-ne să ne bucurăm de economii de scară și să ne adresăm atât clienților, cât și furnizorilor, cu motto-ul "One Single Organization".

În primul semestru din 2019 compania a continuat să investească în dezvoltarea echipei tehnice prin menținerea la zi a certificărilor și extinderea acestora. În acest fel colegii pot ține pasul cu avansul tehnologic și pot fi la curent cu toate informațiile și tehnologiile noi ce apar într-un mediu IT atât de dinamic.

Astfel, am reușit să ne consolidăm experiența tehnică obținând și completând următoarele certificări tehnice:

- Checkpoint Certified Security Associate - CCSA
- CCNA Cyber Operation
- AWS Cloud Practitioner
- AWS Solution Architect re-certification
- Implementing Cisco Secure Access Solutions - SISAS
- Designing Cisco Enterprise Networks - ENDESIGN
- Azure Administrator
- Azure Solution Architect
- Azure Security Engineer
- Azure Fundamentals
- M365 Enterprise Administrator
- M365 Modern Desktop Administrator
- M365 Messaging Administrator
- M365 Teamwork Administrator

- M365 Security Administrator

În formula extinsă a echipei tehnice avem următoarele certificări individuale:

1. 6 x CCIE
2. 15 x CCNP;
3. 20 x CCNA;
4. 3 x MCSE
5. AWS
6. 2 x VMware VCP

Din punct de vedere al identității echipei tehnice Bittnet, ne dorim să păstrăm în continuare specificul unic în piața de IT din România, și anume responsabilitatea atât pentru proiectele de training, cât și pentru cele de integrare IT până la faza de suport și optimizare post implementare. Echipa tehnică Bittnet a livrat și va continua să livreze atât proiecte de training cât și de integrare & cloud.

Am continuat inițiativele tehnice împreună cu departamentul de marketing și în primul semestru din 2019 am susținut o serie de sesiuni de promovare a serviciilor grupului Bittnet.

- Organizarea și participarea în calitate de speaker la AWSome Day
- Înregistrare a 6 seminarii AWS
- DevOps Bootcamp, eveniment unic în piața din România
- Prezentarea soluțiilor de Securitate Cisco în cadrul a două evenimente specifice

Aceste inițiative fac parte din strategia companiei de a promova cloud-ul (vizibile și prin creșterea numărului de proiecte implementate) indiferent de vendor. Toate aceste sesiuni au fost susținute de trainerii certificați de vendor, parte din echipa tehnică Bittnet.

Alte puncte de reper pentru departamentul tehnic în prima parte a anului 2019:

- Menținerea statutului de Cisco Gold Partner prin susținerea auditului cerut de vendor
- Am continuat programul de internship pe durata verii prin care oferim șansa unui tânăr la început de carieră să învețe de la specialiștii tehnici din echipa noastră
- Automatizarea procesului de definire conturi pentru access la Wi-Fi pentru utilizatorii externi prin dezvoltarea unui bot ce integrează soluțiile Cisco ISE și Cisco Webex
- Implementarea serviciului Cisco Umbrella și notificări automate.

Pentru restul anului 2019 ne propunem să consolidăm capabilitățile existente, cât și dezvoltarea capabilităților de livrare a tehnologiilor noi din domeniul IT:

- Artificial Intelligence Based Cybersecurity:
 - Business Solutions Security
 - Infrastructure Security
 - Multi-cloud security
 - Predictive Threat Intelligence
 - Data Loss Prevention
- Microsegmentare;
- Digital Infrastructure (SD-WAN, SD-Access, SD Storage): programabilitate end-to-end, înțelegerea API-urilor puse la dispoziție de tot mai mulți producători, nivele de abstractizare, folosirea la maxim a flexibilității oferite de produse;

- Soluții hyperconvergente;
- Digital workspace: crearea de spații inovatoare pentru noi moduri de lucru;
- Robotic Process Automation.

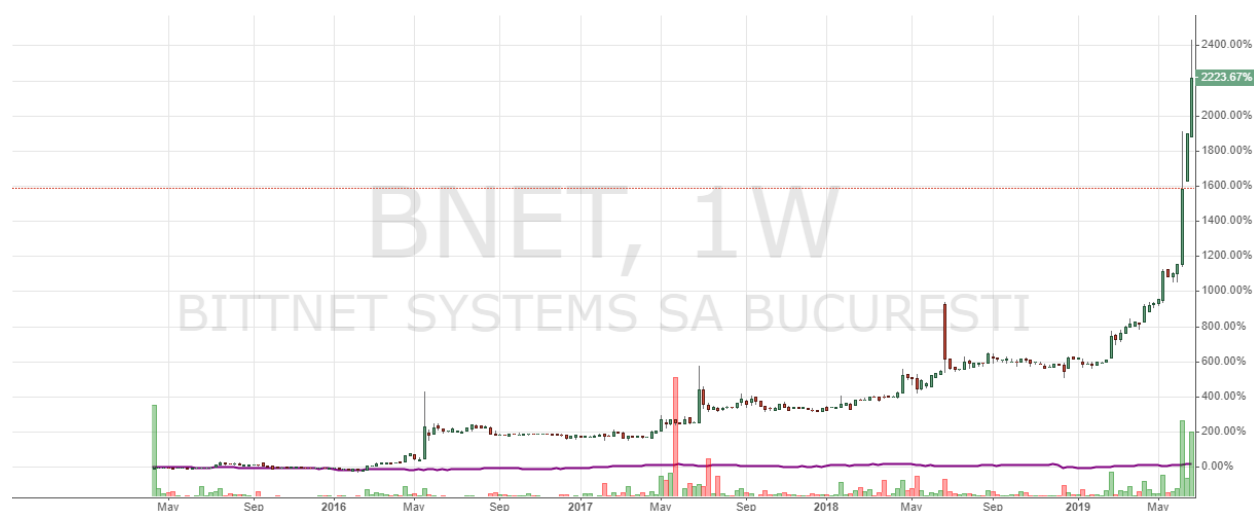
Excelență Operațională

Am susținut de-a lungul timpului faptul că unul dintre diferențiatorii Grupului Bittnet este excelența operațională – demonstrată prin numărul mare de proiecte ce poate fi implementat cu unelte informatice pe care le avem și cu un număr relativ mic de resurse umane în departamentul de logistică / operațiuni. În H1 2019 am putut gestiona aproape 1400 proiecte (cu 20% mai multe decât anul trecut), cu același număr de resurse alocate departamentului operațional.

Prețul Acțiunilor

În H1 2019, capitalizarea bursieră a companiei a avut parte de o creștere semnificativă, de la 58 milioane lei, la începutul anului, la aproape 200 milioane lei la 30 iunie, când compania a înregistrat peste 1000 acționari. Tot în prima jumătate din 2019 s-a finalizat și primul proces de majorare a capitalului prin înregistrarea SOP2016 (planul de incentivare cu acțiuni al persoanelor cheie aprobat de AGA din 28.04.2016). Un număr de 18 persoane cheie în activitatea grupului au beneficiat de primul plan de incentivare al unei companii listate în România care a avut ca rezultat o majorare de capital nu răscumpărare de acțiuni din piață. Efectul a fost de creștere a valorii companiei și de impact pozitiv asupra trezoreriei Bittnet prin evitarea cashout-ului necesar răscumpărării de acțiuni.

Evoluție cotație acțiuni BNET (30 iunie 2019)



*evoluția BNET vs BET, perioada 30 iunie 2018 – 30 iunie 2019; sursă grafic: Tradeville

Din punct de vedere al lichidității acțiunilor Bittnet, în perioada analizată s-a tranzacționat un volum de 14.749.418 acțiuni (de 2,76 ori mai multe acțiuni BNET ca în H1 2018) cu o valoare totală de 23,6 milioane lei (comparativ, în H1 2018 valoarea totală a tranzacțiilor BNET a fost de 3,3 milioane lei). Volumul de acțiuni tranzacționate în H1 2019 reprezintă 26,70% din totalul acțiunilor emitentului.

Dacă în 2018 și 2017 am fost cea mai tranzacționată companie de pe piața AeRo, lichiditatea înregistrată în primul semestru a depășit-o pe cea a multor companii de pe Piața Principală. Este încă un semn că piața de capital funcționează!

Despre Obligațiuni

Încă un motiv pentru care considerăm relevantă piața de capital românească este acela că firmele, în special cele care au o creștere accelerată, pot beneficia de capital împrumutat de tip 'răbdător' (patient capital) prin emisiunile de obligațiuni cu scadențe la termen lung (3-5 ani) spre deosebire de structurile de împrumut prin creditare bancară care au, în general, scadențele (rambursările) la 1-2 ani. În momentul de față, Bittnet este emitentul a 4 emisiuni de obligațiuni corporative, toate listate pe piața ATS-Bonds a BVB: BNET23C, BNET23A, BNET23, BNET22. La momentul redactării prezentului raport, Emitentul se află cu plata cupoanelor la zi.

Despre BNET19

În ceea ce privește emisiunea de obligațiuni BNET19, aceasta a fost rambursată anticipat și în integralitate în perioada de raportare, proces ce s-a încheiat în 22.02.2019. Emitentul a urmat procedurile legale și pe cele care țin de Codul BVB referitoare la această operațiune, anunțând piața despre intenția de exercitare a opțiunii CALL în 08.02.2019. Odată cu acest eveniment corporativ, s-a consemnat și o premieră la BVB: prima emisiune de obligațiuni rascumpărată anticipat de emitent. Valoarea de rascumpărare a emisiunii BNET19 a inclus și dobânda ca fracție de cupon calculat pentru un număr de zile egal cu intervalul de timp de la data plății ultimului cupon întreg (Cuponul 10 din ianuarie 2019) și până la data plății efective a valorii emisiunii răscumpărate, adică până în data de 22.02.2019 inclusiv. Operațiunea a fost conformă cu Memorandumul de listare iar activarea opțiunii call a dus la diminuarea cheltuielilor financiare ale Companiei.

De la începutul anului și până în momentul suspendării de la tranzacționare (13.02.2019), s-au tranzacționat 344 obligațiuni BNET19 în valoare de 346.353,69 lei adică 8,21% din totalul emisiunii.

Despre BNET22

Emisiunea de obligațiuni BNET22 se tranzacționează pe piața de obligațiuni AeRO-ATS a BVB începând cu 28 noiembrie 2017. În perioada 01 ianuarie – 30 iunie 2019, Compania a plătit cupoanele 6 și 7 (în lunile martie și iunie). În primele 6 luni ale anului s-au înregistrat 65 tranzacții în valoare de 135.590,62 lei la un preț mediu zilnic de 104,80 lei/obligațiune. Numărul de obligațiuni BNET22 care au schimbat deținătorii în prima jumătate a lui 2019 a fost de 1.298 bucăți, reprezentând 2,8% din total. Valoarea emisiunii BNET22 este de 4,5 mil lei și a finanțat primul proiect de investiții al Bittnet, achiziția 100% a Gecad NET SRL.

Despre BNET23

În Semestrul 1 2019 s-au tranzacționat un număr de 419 ordine care au totalizat un volum de 14.011 obligațiuni BNET23 (30% din totalul emisiunii) la un preț mediu de 104% din valoarea nominală, ceea ce a ridicat valoarea totală a 'schimburilor' la peste 1,4 milioane lei. Majoritatea sumelor atrase prin emisiunea BNET23 a finanțat, în H2 2018, achiziția participațiilor de 51% în Elian Solutions și 25% în Equatorial Gaming, iar restul este utilizat ca și capital de lucru. Obligațiunile BNET23 sunt la tranzacționare din 28.11.2018, au o valoare nominală de 100 de lei, scadența la 5 ani și o dobândă anuală de 9%, plătită trimestrial prin intermediul Depozitarului Central. Pe perioada de raportare analizată, Compania a plătit cupoanele 2 și 3 pentru obligațiunile BNET23.

Despre BNET23A și BNET23C

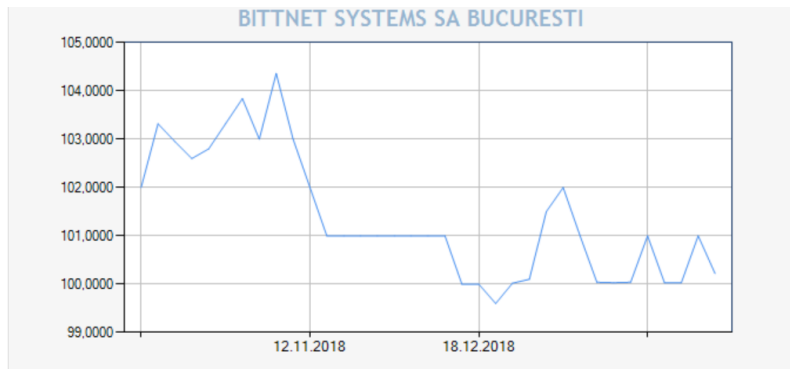
În perioada decembrie 2018 – ianuarie 2019 și în contextul celui mai recent proiect de M&A și anume transferul de activitate IT&C din Crescendo International, Bittnet a realizat cele mai mari emisiuni de obligațiuni din istoria sa: BNET23A (9,7 milioane lei) și BNET23C (10 milioane lei). Intermediarii tranzacției și mecanismele utilizate vânzării bonurilor au fost diferite pentru cele două operațiuni (emisiunea BNET22A a fost ‘plasată’ în piață prin divizia de investment banking a unei bănci comerciale, în timp ce BNET23C a fost vândută prin sindicat de intermediere format din SSIF Tradeville și SSIF Goldring). Ambele emisiuni au scadența principalului în 2023 (lunile ianuarie și decembrie), iar finanțările au fost ridicate în vederea achiziției liniei de business a Crescendo și pentru susținerea activității reunite a Grupului Bittnet. Cupoanele sunt calculate conform registrelor primite de la Depozitarul Central, valoarea dobânzii este de 9% pe an, plătită semestrial, iar valoarea nominală în cazul ambelor emisiuni este de 100 lei/instrument. În cursul anului 2019, am achitat către deținătorii de obligațiuni BNET23A și BNET23C primul cupon (iulie 2019).

De la listare (18.02.2019) și până în prezent nu s-au realizat tranzacții pe piața secundară cu obligațiunile BNET23A, lucru care ne sugerează că investitorii au ales să cumpere obligațiunile BNET23A pentru valoarea anuală a cuponului (în contextul în care constant au existat ordine de cumpărare la prețuri ce depășeau 100% din valoarea nominală, însă care nu au găsit contraparte la vânzare).

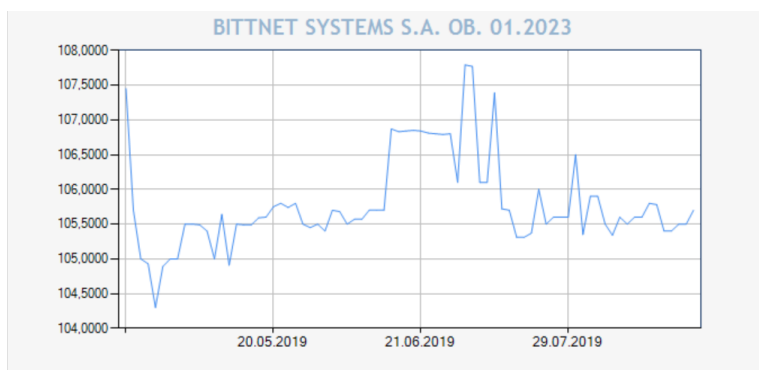
Datorită interesului sporit pentru obligațiunile Bittnet, în cadrul operațiunii de vânzare prin plasamentul privat BNET23C s-au scris toate cele 100.000 obligațiuni scoase la vânzare. Spre deosebire de BNET23A, obligațiunile BNET23C sunt foarte lichide. De la startul tranzacționării (17.04.2019) și până la finalul lunii iunie, 10.772 obligațiuni BNET23C au schimbat proprietarii, într-un număr de 220 tranzacții ce au depășit 1,1 milioane lei, cu un preț mediu per obligațiune de 105,57 lei. Volumul tranzacționat în doar 53 ședințe reprezintă peste 10% din întreaga emisiune, ceea ce face din obligațiunile BNET23C cele mai tranzacționate instrumente cu venit fix de pe piața ATS-Bonds.

Considerăm că obligațiunile BNET23C, BNET23 și BNET22 sunt foarte lichide, cu tranzacții în primele 6 luni între 8% și 30% din totalul emisiunilor și valoare cumulată de aproape 3 milioane lei. De asemenea, considerăm că merită menționat și faptul că obligațiunile s-au tranzacționat constant peste prețul de 100% din valoarea nominală, atingând chiar și maxime de 108,5% așa cum reiese din graficele de mai jos:

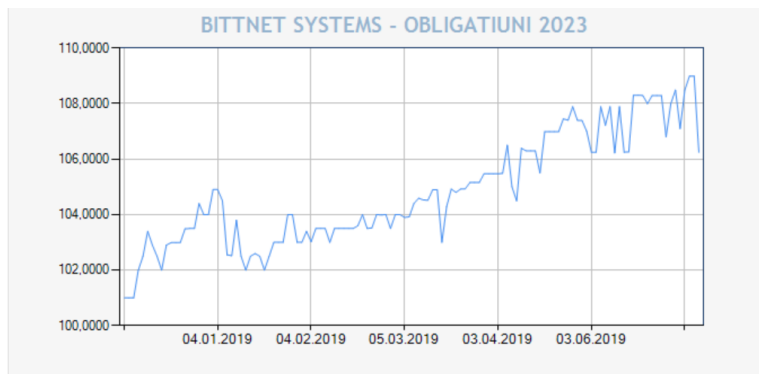
BNET19



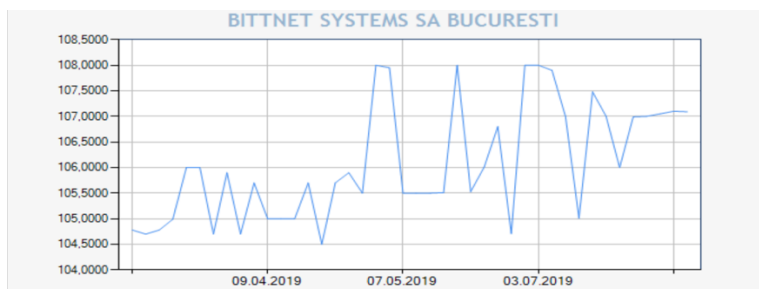
BNET23C



BNET23



BNET22



2. Situația economico-financiară a grupului

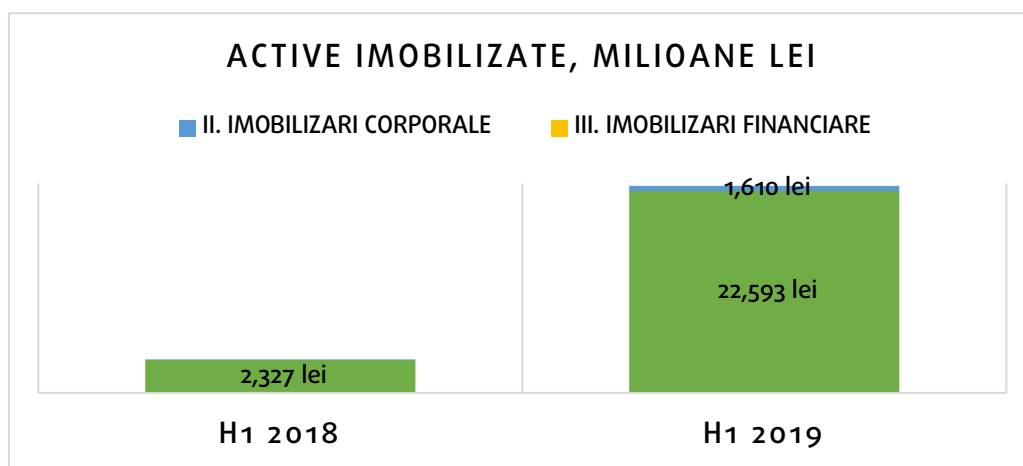
Emitentul pune la dispoziția investitorilor analiza consolidată a activelor, capitalurilor și datoriilor Grupului așa cum reiese din situațiile financiare ale Dendrio Solutions și Bittnet Systems, la finalul perioadei de raportare 30 iunie 2019.

Elemente de bilanț

Active imobilizate

Față de H1 2019, imobilizările necorporale au crescut semnificativ, dar nu în perioada de raportare, ci în H2 2018. Elementele care au contribuit la creștere au fost înregistrarea goodwill-ului Dendrio obținut în tranzacția cu Crescendo (10 milioane lei), achiziția de către Bittnet a mărcii (aproximativ 6 milioane lei – însă aceasta operațiune care nu a impactat trezoreria) și înregistrarea valorii planului de incentivare cu opțiuni SOP2016 (aproximativ 4 milioane lei).

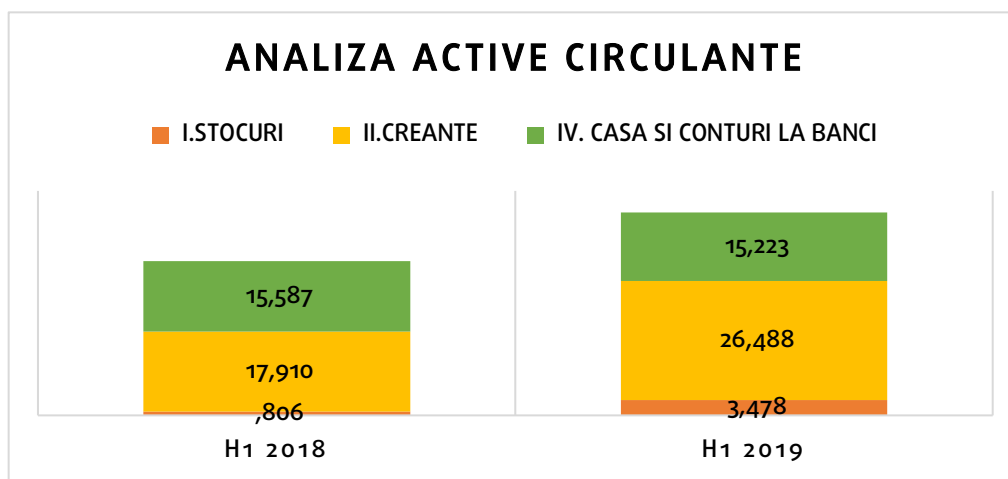
În ceea ce privește imobilizările corporale, acestea au crescut cu valoarea activelor tangibile obținute de Dendrio din tranzacția cu Crescendo, aprox. 1,5 milioane lei – valori surprinse în raportul anual 2018.



Active Circulante

Valoarea totală a activelor circulante la nivel de grup a crescut în H1 2019 cu 31% consolidat, de la valoarea de 36,6 milioane lei până la 45,2 milioane lei. Această creștere este generată de avansul cu 47% a businessului – vizibil în creanțele asupra clienților.

În primul semestru al anului 2019, structura activelor circulante a variat astfel:



În ceea ce privește variația stocurilor, acestea au înregistrat o creștere cu 2.6 milioane lei, datorată în special a două proiecte semnificative în care a fost nevoie să plasăm comenzile la furnizor înainte de 30 iunie (Microsoft are anul fiscal iulie-iunie, deci schimbă prețurile în iulie al fiecărui an) pentru a fixa prețul de achiziție. În cazul celor două proiecte, livrarea și facturarea nu au avut loc tot în H1, ci abia în H2. Această situație nu este una specifică, fiindcă în esență existența stocurilor arată „vânzări ce puteau fi făcute mai repede” – și urmărim cu atenție să nu operăm cu stocuri.

Total active minus datorii curente

În H1 2019, față de H1 2018, totalul activelor minus datorii curente au înregistrat o evoluție pozitivă (+88% reprezentând un avans de 19.7 milioane lei) pe fondul creșterii semnificative a activelor imobilizate și a creșterii pronunțate a activelor circulante, în ritm mult mai rapid decât creșterea datoriilor curente.

Situația datoriilor grupului

La 30 iunie 2019, totalul datoriilor grupului se ridică la 58.5 milioane lei, în creștere cu 84% față de finalul perioadei similare din 2018. Evoluția reflectă succesul emisiunilor de obligațiuni BNET23, BNET 23A și BNET 23C, dar și rambursarea anticipată a BNET19 (care explică integral creșterea datoriilor pe termen lung), dar și creșterii semnificative a afacerilor Dendrio, care a generat o creștere a sumelor datorate furnizorilor cu 11 milioane lei față de H1 2018.

Grupul va continua demersurile de întărire a structurii de finanțare disponibilă, atât în sensul extinderii capitalului propriu, dar și în sensul transformării finanțării din „finanțare pe termen scurt” în „finanțare pe termen mediu”. Așa cum se folosește în limba engleză, căutăm „patient capital”.

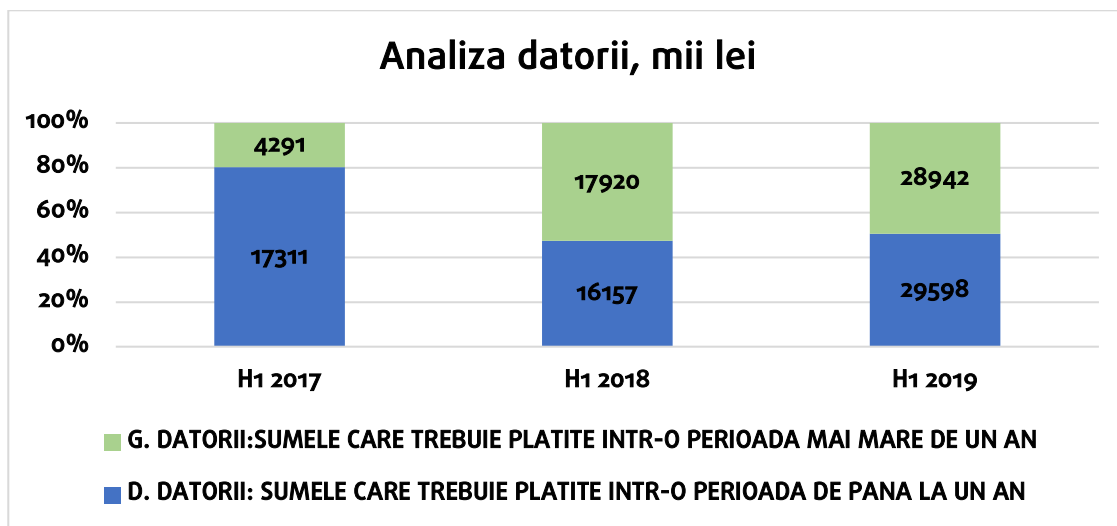
Mai considerăm important de menționat în acest capitol faptul că migrarea structurii de finanțare către una orientată pe termen lung face parte din strategia de diminuare a riscurilor, și că, totodată, sumele împrumutate sunt destinate proiectelor de investiții (cele 4 proiecte de tip M&A).

Situația creditării bancare

Dacă emisiunile de obligațiuni reprezintă capital împrumutat pe termen lung, structura de creditare bancară a grupului este preponderent formată din revolving-overdraft-uri care au ca scop finanțarea pe termen scurt a unor proiecte punctuale. La data prezentului raport, grupul are credite și overdraft-uri pentru finanțarea activității curente în valoare de 12 milioane lei la ProCredit Bank, ING Bank și Unicredit Bank și un plafon non-cash pentru emitere SGB de 1 milion lei la Banca Transilvania.

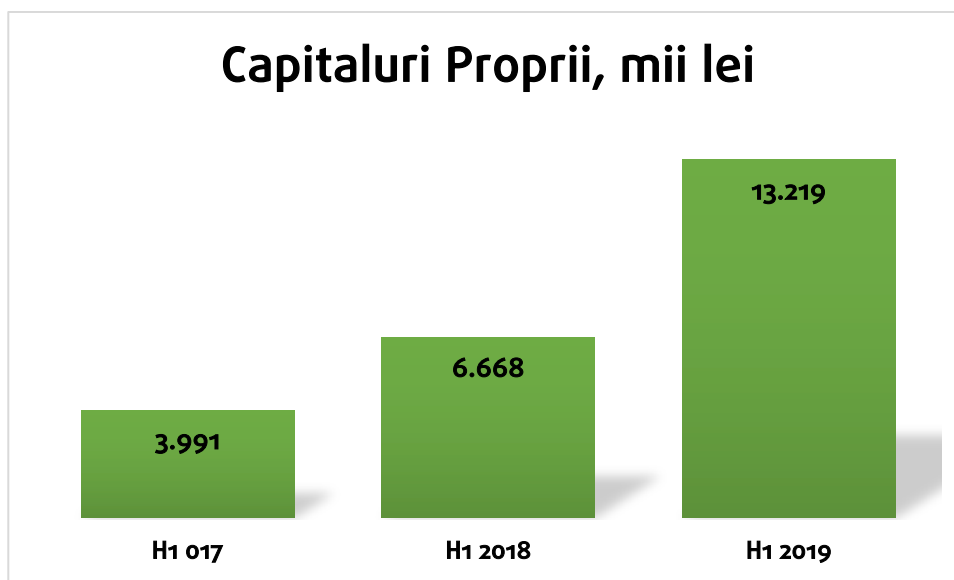
În Semestrul 1 2019 s-au desfășurat următoarele operațiuni în ceea ce privește creditarea bancară:

- Prelungirea, în luna februarie, a creditului Bittnet Systems în valoare de 2,79 milioane lei de la ProCredit Bank: scadență – februarie 2020;
- Semnarea cu ING Bank a unui acord de factoring pentru scontarea punctuală a unui contract semnificativ, despre care Compania a anunțat piața printr-un raport curent în data de 12.06.2019.



Total capitaluri proprii

Față de 30 iunie 2018, la finalul semestrului 1 al anului 2019, capitalurile proprii aproape s-au dublat (+98%) atingând valoarea de 13,2 milioane lei. Evoluția pozitivă este datorată în principal creșterii cu 6.2 milioane lei a poziției de “Capital subscris și vărsat” ca urmare a majorărilor de capital social prin includerea profiturilor din anii precedenți, prime de capital și cu aporturi, derulate de societate în H2 2018, H1 2019.



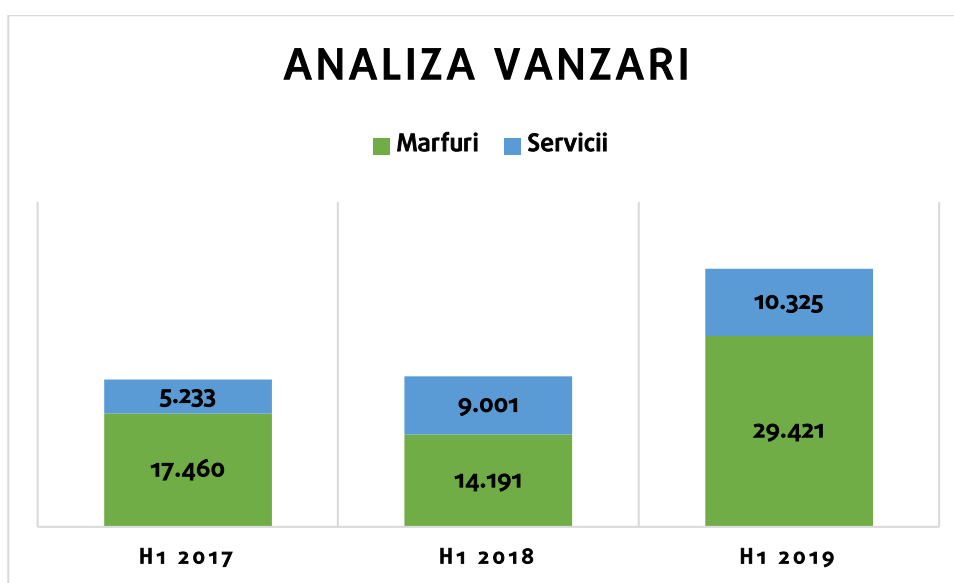
Contul de profit și pierdere

Analiza vânzărilor

Față de H1 2018, cel mai important element ce merită menționat este dublarea vânzărilor de mărfuri (echipamente și licențe IT) – o creștere cu peste 15 milioane lei, în timp ce serviciile vândute au crescut cu 1.3 milioane lei (14%) în aceeași perioadă.

Se observă în continuare pariul corect legat de trendul global de migrare în cloud – servicii care au continuat creșterea accelerată: +75% față de H1 2018. De asemenea, așa cum am arătat anterior, veniturile din training au înregistrat o dublare (de la 2 la 4 milioane lei).

Acest rezultat survine ca urmare a concentrării mai mari a membrilor echipei de vânzări asupra unor anumite părți din portofoliul anterior, dar și a accesului la mai multe proiecte mari în H1 2019.



Pentru o mai bună înțelegere a structurii vânzărilor, reproducem în continuare rezultatele primelor cele mai vândute produse pentru linia de integrare:

- Servicii implementare, configurare, testare - 5 milioane lei – cea mai mare valoare adăugată din linia de business integrare;
- Soluții switching (infrastructură de rețea): 2.5 milioane lei – similar cu H1 2018;
- Licențe software Cisco: 1.1 milioane lei – similar cu anul anterior;
- Licențe software Microsoft: 7.6 milioane lei – o creștere cu 36% față de anul trecut;
- Licențe Autodesk: 1.3 milioane lei – scădere cu 35% față de 2018;

În cazul produselor de tip training, topul vânzărilor (96% din total) este acesta:

- Training DevOps (Ansible, Kubernetes etc.): 1.9 milioane lei – inexistent anul trecut
- Training Amazon, Oracle, ITIL: creștere cu peste 20%, total 750 mii lei;
- Training Oficial Microsoft: 780 mii lei (în creștere cu 5%);
- Training Custom Bittnet: 750 mii lei.

Elemente de costuri

Dintre elementele de costuri, următoarele capitole au o pondere semnificativă:

- Cheltuieli privind prestațiile externe (ct.611+ 612+ 613+ 614+ 615+ 621+ 622+ 623+ 624+ 625+ 626+ 627+ 628) 11.99 milioane lei – o creștere de 15% față de anul trecut, în dublare față de anul trecut – o evoluție naturală odată cu creșterea businessului și migrarea către o structură a vânzărilor mai concentrată pe producție – fiindcă în contul 628 sunt reflectate și cheltuielile cu serviciile subcontractate pentru revânzare. Această poziție bilanțieră este influențată și de creșterea costurilor cu chiria – odată cu extinderea sediului din Bld. Timișoara pentru a acomoda echipa extinsă (Elian și Crescendo).
- Cheltuieli cu personalul: o creștere de la 760 mii lei la 3.48 milioane lei, odată cu transferul costurilor echipei Crescendo la Dendrio.
- Cheltuieli privind mărfurile (ct. 607) 27.6 milioane lei – în creștere cu 150% față de H1 2018 – în linie cu creșterea veniturilor din vânzarea mărfurilor.
- Dublarea cheltuielilor financiare (dobânzi și asimilate) până la valoarea consolidată de 1.37 milioane lei – pe fondul extinderii finanțării prin obligațiuni disponibilă societății.
- Creșterea cheltuielilor cu impozitul pe profit (o creștere de 180 mii lei) – ca urmare a înregistrării de profituri semnificativ mai mari în perioada de raportare și ‘terminarea’ tuturor cheltuielilor deductibile reportate de Dendrio Solutions (cheltuieli care scădeau impozitul pe profit în trecut).

Rezultatul operațional, financiar și profitul brut

Rezultatul operațional al Bittnet s-a îmbunătățit cu 1.6 milioane lei față de perioada similară a anului anterior: înregistrăm la 30 iunie 2019 un EBITDA pozitiv de 1.24 milioane lei față de un EBITDA negativ în 2018 de 371 mii lei. Așa cum arătam în raportul anual și în ședința AGA din aprilie 2019, spre deosebire de perioada 2015-2018, indicatorul EBITDA devine relevant pentru compania noastră, în special datorită costurilor semnificative cu dobânzile aferente celor 4 emisiuni de obligațiuni, dar și a creșterii amortizărilor, ca urmare a achiziției de active tangibile în cadrul tranzacției cu Crescendo.

În cazul Dendrio, profitabilitatea operațională a scăzut de la 1.5 milioane lei la minus 3.75 milioane lei, pe fondul creșterii cheltuielilor fixe mai rapid decât veniturile – situație descrisă la începutul raportului (evoluția de tip “curbă J”). Este elementul și proiectul căruia îi acordăm maximum de atenție și în H2, interesele managementului și ale echipei transferate de la Crescendo fiind aliniate complet cu ale acționarilor.

Profitul net

Rezultatul net la H1 2018 este influențat semnificativ de cifrele Dendrio, care contribuie la rezultatul consolidat cu o pierdere de 4.8 milioane lei din cele 5 milioane total. Atât în cazul Dendrio, cât și în cazul Bittnet, cea mai semnificativă influență asupra profitului brut o au cheltuielile cu dobânzile (în creștere de la 685 mii lei la 1.37 milioane lei). Compania va continua demersurile de întărire a situației financiare prin derularea de operațiuni de atragere de capital de tip ‘equity’.

Dividende declarate și plătite

Societatea nu a plătit dividende în semestrul 1 al anului 2019. Politica societății privind dividendele este detaliată aici: <https://investors.bittnet.ro/politicile-corporative/politica-de-dividend/?lang=ro>.

3. Analiza activității societății comerciale

3.1. Prezentarea și analizarea tendințelor, elementelor, evenimentelor sau factorilor de incertitudine ce afectează sau ar putea afecta lichiditatea societății comerciale, comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut.

Mediul de afaceri românesc și contextul economic global au continuat să înregistreze o 'efervescentă' care putea fi doar favorabilă companiei. Am sesizat deschiderea companiilor mari și a sectorului public către investiții, re tehnologizare, ceea ce ne oferă un teren propice pentru a continua creșterea accelerată.

Există mai multe opinii care spun că marile economii ale lumii (dar și România) se află în ultimele faze ale unei noi "bule" și că, deci, va urma o criză. Desigur, întotdeauna o criză urmează, dar este important să estimăm 'cât de repede'. Semnalele primite de la parteneri, clienți și furnizori, arată că România încă nu se apropie de vârful de creștere, ci dimpotrivă, urmează în continuare perioade de creștere, atât timp cât nu apar evenimente de genul 'forță majoră' (război etc.).

Compania intenționează să realizeze noi operațiuni de majorare de capital social și să extindă la maximum liniile și produsele de finanțare disponibile pentru a profita de efervescenta piețelor financiare și a asigura soliditatea financiară a grupului.

Rate de lichiditate

Rata	Formula	H1 2017	H1 2018	H1 2019
Rata lichidității curente	Active circulante / Datorii curente	1.43	2.27	1.52
Rata lichidității rapide	(Active circulante - Stocuri) / Datorii curente	1.34	2.22	1.41

Lichiditatea curentă și lichiditatea rapidă reprezintă două dintre cele mai importante rate financiare ale unei companii și masoară capacitatea acesteia de a plăti datoriile pe termen scurt utilizând activele disponibile pe termen scurt.

Creșterea anterioară (în H1 2018) a nivelurilor acestor indicatori se datorează, în principal, creșterii disponibilităților bănești din contul "casa și banca", ca urmare a migrării către o structură de finanțare pe termen mediu-lung, prin folosirea mijloacelor pieței de capital – în special a emisiunilor de obligațiuni cu scadențe de 3-5 ani. Pe măsură ce grupul a continuat expansiunea, H1 2019 a condus la revenirea acestor indicatori la valori istorice.

Nivelul ridicat al ratelor lichidității presupune o pondere redusă a activelor fixe și o perioadă mai scurtă pentru valorificarea serviciilor vândute de către companie care se traduce printr-o utilizare mai eficientă a capitalului de lucru. În situația de față activitatea curentă și capitalul de lucru nu sunt dependente de finanțarea din creditele pe termen scurt.

În teorie, valoarea optimă pentru nivelul ratei de lichiditate variază foarte mult în funcție de sectorul de activitate. Astfel, există sectoare unde lichiditatea optimă este de 2 sau chiar mai mare, dar și sectoare care funcționează foarte bine cu niveluri de 1.5 sau ușor sub 1.

Riscuri identificate de Emitent

Considerăm important de menționat că în cazul grupului Bittnet, există o serie de factori de risc, generată întocmai de dimensiunea curentă. În acest sens, reproducem o listă de riscuri pe care investitorii trebuie să le aibă în vedere:

Riscul de preț

Riscul de preț reprezintă riscul ca prețul de piață al produselor și serviciilor vândute de companie să fluctueze în așa măsură încât să facă neprofitabile contractele existente.

Acest risc de preț are două componente: riscul fluctuației prețului la elementele care compun costurile fixe ale companiei și riscul fluctuației prețului la elementele ce compun costurile variabile ale fiecărui proiect.

Compania ține sub control atent riscul fluctuației prețului la elementele de cost variabil prin următoarele acțiuni:

- compania nu operează cu stocuri, fiecare comandă la furnizori fiind plasată pe baza comenzilor primite de la clienți, astfel încât marja comercială este "locked in";
- compania nu are în derulare contracte cu prețuri fixe pentru livrări succesive pe perioade lungi de timp;
- compania nu depune oferte de acest tip la clienți. În cazul solicitării de astfel de oferte, compania include clauze de tip "limită de variație a prețului".

Pentru anul fiscal 2019 se preconizează creșterea necesității contractării unor produse financiare de asigurare a unui preț fix pentru cumpărarea de valută. Mai multe cereri de ofertă primite de la clienți solicită ofertarea într-o valută diferită decât cea de achiziție. Astfel, compania va analiza și testa diverse soluții financiare în acest sens.

Compania ține sub control atent riscul fluctuației prețului la elementele de cost fix astfel:

- în cazul prețurilor forței de muncă (angajați sau subcontractori): Compania nu are contracte pe termen lung, cu livrări succesive și prețuri fixe cu clienții, putând astfel oferta în orice moment ținând cont de situația curentă. Estimăm că orice creștere a costurilor cu forța de muncă va afecta similar întreaga industrie, nu doar Compania;
- din poziția de lider de piață în domeniul trainingului IT, Compania poate obține prețuri de vânzare mai bune decât concurența;
- în afară de costurile cu angajații și contractorii față de care avem promisiuni de volume minime ("retainere"), elementul de cost fix cel mai important este chiria punctului de lucru din Bld. Timișoara nr 26. Acest contract este cu preț fix până în 2024.

Riscul de curs valutar

Un element important al riscului de preț este riscul de fluctuație a cursului valutar. Compania urmărește să fie neutră față de riscul de fluctuație a cursului valutar. Activitățile derulate în acest sens sunt:

- Compania evită pe cât posibil depunerea de oferte de vânzare "cross currency" (oferte cu prețul de vânzare exprimat în altă valută decât cel de achiziție);
- în cazul în care ni se solicită astfel de oferte, includem clauze de tip "limită de variație";
- toate prețurile de vânzare din contracte sunt exprimate în valută, cu facturarea în lei la cursul din data livrării;
- Compania nu operează cu stocuri.

Începând cu anul fiscal 2018 a apărut necesitatea contractării unor produse financiare de asigurare a unui preț fix pentru cumpărarea de valută. Mai multe cereri de ofertă primite de la clienți solicită ofertarea într-o valută diferită decât cea de achiziție. Astfel, compania a analizat și testat diverse soluții financiare în această direcție.

În acest sens, Dendrio are deschise poziții forward pe cursul de schimb pentru cumpărare de valută cu scadențe ianuarie 2020 (momentul facturării anului 2 din contractul clientului, respectiv ajungerea la scadență a proiectului la furnizor – multinațională cu sediul în Europa și facturare în EUR). Asta înseamnă că am blocat un curs fix RON/EUR în H1 2019, putând să fim competitivi în procesul de licitare la client și să eliminăm riscul de fluctuație valutară, ofertând clientul cu un curs de schimb mai mare sau egal cu cel din contractul forward.

Totodată, cu intensificarea activității de export, compania păstrează devizele încasate în moneda inițială, pentru a putea face plățile direct în moneda partenerului extern. Această abordare ne permite să anulăm efectul fluctuației de curs în cazul facturilor deschise (deoarece pierderile înregistrate prin creșterea valorii facturilor de plată sunt compensate de câștigurile produse de creșterea valorii deținerilor de valută). În special, odată cu achiziția Dendrio, devizele încasate de la clienții Bittnet sunt mai relevante pentru plățile efectuate de Dendrio către furnizorii externi (Dendrio are achiziții semnificative de la furnizori externi).

Riscul de lichiditate

Riscul de lichiditate este asociat deținerii de active imobilizate sau financiare. Activitatea Companiei nu depinde de deținerea de active imobilizate sau financiare și de transformarea acestora în active lichide. Începând cu 2018 Bittnet are o structură a activelor în care activele financiare (deținerile la societățile fiică și alte active de tip goodwill sau mărci și brevete) au o pondere semnificativă, așa cum am arătat în capitolul privind analiza activelor. Bittnet intenționează să continue să opereze aceste active, aceste investiții și de aceea riscul de lichiditate nu este semnificativ – neintenționând să căutăm contrapartidă, să vindem aceste active pentru asigurarea activității curente.

Activele tangibile ale societății (echipamente tehnologice) sunt folosite în activitatea curentă (prestarea serviciilor). Credem că pentru Bittnet riscurile mai importante sunt riscul de cash flow și cel de credit.

Riscul de credit

Riscul de credit reprezintă riscul ca debitorii companiei să nu își poată onora obligațiile la termenul de scadență, din cauza deteriorării situației financiare a acestora. Compania este mai puțin expusă acestui risc, datorită specificului produselor și serviciilor vândute, care se adresează către companii de anumite dimensiuni, cu o situație financiară deosebită.

Compania analizează noii clienți folosind unelte specializate (site-uri cu specific de analiză a bonității clienților) și are o procedură strictă privind documentarea comenzilor și prestării serviciilor sau livrării bunurilor.

Totuși, compania nu a identificat o soluție care să poată elimina complet riscul de credit, acesta fiind unul dintre cele mai importante riscuri pentru o societate de dimensiunea noastră.

De asemenea, compania urmărește cu atenție procesele de „soft-collection” și decide relativ rapid trecerea la proceduri de tip hard-collection, ceea ce ne-a adus succes istoric în recuperarea creanțelor.

Sistemele informatice automatizate alertează atât echipa de vânzări, cât și managerii asupra clienților cu restanțe, acestea fiind „urmărite” de echipa de vânzări timp de 1 lună, astfel încât să prioritizăm păstrarea unei relații comerciale bune. În schimb, după 1 lună de eforturi eșuate, se trece la implicarea unui avocat cu experiență (și „track record” pozitiv) în recuperarea de creanțe.

Riscul de cash flow

Riscul de cash flow reprezintă riscul ca societatea să nu își poată onora datoriile la scadență.

În activitatea companiei, acest risc are două componente pe care le urmărim:

- „Sincronizarea” scadențelor de încasare de la clienți a sumelor aferente vânzărilor din proiecte cu scadențele de plată către furnizori a sumelor aferente acelor proiecte. Procedurile de lucru ale companiei pun prioritate o pe principiul sincronizării scadențelor (termenul de încasare de la client să fie mai mic decât termenul de plată către furnizori). Această problemă preia forma clauzelor „back to back” privind încasarea facturilor în cazul serviciilor subcontractate sau a comisioanelor de vânzări.
- Adițional, pentru a adresa situațiile în care termenele de plată solicitate de clienții cu mare putere de negociere nu pot fi susținute de furnizori, compania caută în mod activ și continuu soluții de finanțare, precum scontarea facturilor, factoringul etc.
- Riscul dat de sezonitatea afacerii. Dat fiind specificul clienților pe care compania îi servește (companii care operează cu bugete anuale, planuri de investiții etc.), în industria de IT B2B se înregistrează o accelerare puternică a volumului de business în trimestrul 4. Pe de altă parte, capacitatea de livrare nu poate fi ușor redimensionată, astfel încât există riscul (în cazul unui trimestru 4 sub așteptări) în cazul companiei, ca aceasta să nu atingă pragul de profitabilitate sau să nu atingă țintele financiare propuse. Pe parcursul anului, această combinație de factori conduce la necesitatea unor linii de finanțare. Compania caută în mod activ extinderea finanțării bancare disponibile, atât pe termen lung, cât și pe termen scurt. Compania ia în calcul orice produs de finanțare pe termen lung, care să reducă riscul de cash flow.

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 persoane cheie

Succesul Companiei depinde până la un anumit nivel de capacitatea acesteia de a continua să atragă, să păstreze 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 prospecțiilor. Compania oferă pachete compensatorii atractive și căi de dezvoltare a carierei dinamice pentru atragerea, păstrarea și motivarea personalului experimentat și cu potențial.

Bittnet s-a confruntat mult mai puțin în cursul anului 2019 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 "câștigător":

- adăugarea în organigramă a rolului de HR intern și ocuparea lui de către o nouă colegă cu experiență în recrutarea și relația cu profesioniștii IT. Rolul de HR are două obiective:
 - recrutarea continuă - identificarea de noi talente pentru a le include în echipa noastră tehnică;
 - crearea și păstrarea unui mediu de lucru plăcut, antrenant și sănătos, concentrat pe promovarea în mod constant a valorilor companiei pe care se bazează cultura companiei: competență, performanță, integritate, flexibilitate și distracție.
- 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 înălțime mare a spațiului de birouri, plus dotări moderne de arhitectură realizate de companie foarte apreciate 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 continuă să fie unul dintre cele mai importante riscuri ce "amenință" compania noastră și, în consecință, managementul va acorda în continuare o importanță deosebită acestui aspect. În 2016, 2017,

2018 și 2019 Adunarea Generală a aprobat câte un plan de incentivare a persoanelor cheie pe bază de acțiuni, cu scopul de a alinia mai bine interesele acestora cu interesele pe termen lung ale Companiei.

Riscul asociat cu clienții semnificativi

La 30 iunie 2019 primii 10 clienți din portofoliu însumau 54% din vânzările consolidate ale grupului, situație similară cu ratele istorice de concentrare a clienților. Trebuie menționat aici modelul de revânzare a produselor și serviciilor grupului prin parteneri, care generează o aparentă concentrare a vânzărilor față de un singur partener, chiar dacă în realitate este vorba de mai mulți clienți finali. Astfel, cel mai mare client al grupului – reprezentând 11.3% din vânzări, totalizează de fapt 3 mari clienți finali plus un număr de alți clienți mici.

Riscul asociat cu drepturile asupra mărcii înregistrate

În rapoartele anterioare am menționat despre situația istorică a mărcii "Bittnet" care nu era deținută de societate, ci era licențiată de la proprietar. La finalul anului 2018 am identificat și pus în practică o soluție care să obțină dezideratul de a transfera marca direct Societății (Bittnet), fără costuri pentru acționarii minoritari – costul fiind suportat integral de către fondatori.

Începând cu următoarele raportări, acest sub-capitol nu va mai face parte din lista de riscuri.

Riscul asociat cu realizarea planului de dezvoltare a afacerii

Obiectivul strategic al companiei este de a dezvolta în mod continuu relațiile cu clienții. Nu poate fi exclusă posibilitatea ca Bittnet să nu fie capabilă să extindă baza curentă de clienți sau posibilitatea ca relațiile cu clienții existenți să se deterioreze. Există, de asemenea, și riscul ca societatea să nu fie capabilă să îndeplinească alte elemente din strategia pe care și-a definit-o, mai exact: lărgirea forței de vânzări, stabilirea unui birou local în unul dintre principalele orașe ale țării, consolidarea poziției de lider pe piața de Training IT din România, extinderea bazei de clienți și furnizarea de training-uri pentru un număr mai mare de potențiali clienți, iar dezvoltarea și crearea de parteneriate strategice cu firme cu profile similare sau complementare nu se vor dovedi de succes. Pentru a reduce acest risc, compania intenționează să extindă oferta de produse și servicii și să îmbunătățească activitățile de marketing.

Riscul asociat cu realizarea prognozelor financiare

Prognozele financiare ale Companiei pornesc de la ipoteza implementării cu succes a strategiei de creștere bazate pe resursele și unitățile de afacere existente. Cu toate acestea, există 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 merită 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 / plănuite deja și a țintelor 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 BRUTĂ 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 marjă brută,

din câți lei de vânzări vom obține această marjă?”. Trebuie avut în vedere faptul că realizările de vânzări sunt măsurate și apreciate EXCLUSIV după volumul de marjă brută generată. Cu alte cuvinte, 100 de euro de marjă 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 marjă 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 marjă brută înregistrat de companie?”. Conform principiului prudenței, managementul aplică mici diminuări procentelor de marjă brută deja înregistrate, pentru a afla răspunsul la această întrebare.

Rezultatul neașteptat al acestor estimări precaute este că, dacă aplicăm un procent de marjă mai mic, atunci de fapt presupunem că va trebui să “muncim” mai mult pentru aceeași lei de marjă 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 exercițiului bugetar este mult mai probabil ca prognozele de venituri (cifra de afaceri) să fie eronate, iar cele de profitabilitate a companiei să fie mai precise. Cu alte cuvinte, managementul nu țintește, 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. În semestrul 1 2019, am constatat o creștere a ratelor de dobândă și, în consecință a cheltuielilor financiare ale grupului.

Compania a derulat în anii 2016, 2017, 2018 și 2019 oferte de obligațiuni cu scadență în 2019, 2022 și 2023 prin intermediul căreia a obținut din piața de capital o finanțare “angajată” de peste 30 milioane lei. Toate emisiunile sunt listate la BVB.

În februarie 2019, compania a informat acționarii despre noile operațiuni de creditare bancară: prelungirea acordului de creditare cu ProCredit Bank, în valoare de 2.790.000 de lei, cu o rată de dobândă fixă de 5,5% pe an. Linia de credit este folosită pentru finanțarea activității curente.

Costul ponderat al capitalului împrumutat este cu puțin peste 7.6% pe an. Considerăm că 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 moduri: „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 81% (58.5 milioane lei împrumuturi versus 71.7 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), nediferențiind 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 iulie 2019, 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, definirea termenilor, „ce includem în fiecare element din formulă”, este foarte importantă, și schimbă semnificativ interpretarea.

La 30 iunie 2019, grupul Bittnet avea următoarele datorii:

- Bănci - 9.2 milioane lei
- Emisiuni de obligațiuni – 28,9 milioane lei
- Furnizori - 16.1 milioane lei

Datoria comercială (sumele de plată către furnizori) era acoperită în proporție de 1.6:1 de sumele de încasat de la clienți, 25.9 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, BNET23 și BNET23A 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.

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 peste 150% (clienți versus furnizori), iar raportul dintre capitalul împrumutat pe termen lung versus capitalul propriu este de puțin 2:1, ținând cont de sumele împrumutate pe termen lung și de capitalurile proprii în valoare de 14.8 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 15.2 milioane lei de la 30 iunie 2019. 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 la 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 ține 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 a 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 (vendori) 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 concurență neloyală

Businessurile comoditizate, cu marje mici, sunt predispuse la concurența neloyală, 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 perspectivelor 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 re-voioință 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 terțe 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 țintelor 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 operațiunii 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 clienți 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 Companiei pe piața AeRO – prețul viitor pe acțiune și lichiditatea tranzacțiilor

Prețul acțiunilor și lichiditatea tranzacțiilor pentru companiile listate pe piața AeRO depinde de numărul și mărimea ordinelor de cumpărare și vânzare plasate de investitori. Nu poate exista nicio garanție asupra prețului viitor al acțiunilor companiei și nicio garanție asupra lichidității acestora. Nu este posibil să se garanteze faptul că un investitor care cumpără acțiunile va putea să le vândă oricând la un preț satisfăcător.

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 participații în fonduri de investiții, în principal din cauza volatilității și evoluției impredictibile a prețurilor acțiunilor, atât pe termen scurt, cât și pe termen lung.

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, operând însă sub presupunerea că nu se va aplica regula nescrisă „niciun control fără amendă”.

În mod deosebit apariția în 2018 a legislației „GDPR” a generat o frenetă de modificări contractuale, de procese, proceduri, formularistici, etc. Toate acestea generează întâzieri în negocierea contractelor și adaugă un nivel de risc suplimentar ce nu poate fi încă evaluat corect.

3.2. Prezentarea și analizarea efectelor asupra situației financiare a societății comerciale a tuturor cheltuielilor de capital, curente sau anticipate (precizând scopul și sursele de finanțare a acestor cheltuieli), comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut.

Conform celor aprobate de Adunarea generală pentru anul 2018, Compania are următoarele Bugete:

Buget Investiții

Achizițiile de active / investițiile vor fi dimensionate la 4.000.000 lei, cu condiția existenței surselor de finanțare pentru punerea în aplicare. Planul de investiții include:

- Modernizarea continuă a mediului de lucru și centrului de training
- Campanii de promovare a brandului Dendrio
- Continuarea achizițiilor de resurse IT - upgrade website și magazin online, programe informatice, infrastructura IT pentru uz intern etc
- Asigurarea funcționării constante a sistemelor IT
- Oferirea de servicii de tip cloud și managed services către clienții Societății.

Managementul societății va depune toate diligentele necesare ca aceste operațiuni să nu afecteze cashflow-ul companiei. În acest sens, se vor avea în vedere contracte de închiriere negociate pentru majoritatea echipamentelor IT, mobilierului, etc - în acest caz contractele de închiriere putând depăși cumulativ pragul prevăzut la Art 241 alin 2 din Legea 297 / 2004.

3.3. Prezentarea și analizarea evenimentelor, tranzacțiilor, schimbărilor economice care afectează semnificativ veniturile din activitatea de bază. Precizarea măsurii în care au fost afectate veniturile de fiecare element identificat. Comparație cu perioada corespunzătoare a anului trecut.

În perioada de raportare nu am identificat evenimente sau schimbări economice care să afecteze veniturile din activitatea de bază. Toate companiile din grup urmăresc schimbările tehnologice, urmărind să fie la curent 'înaintea clienților', astfel încât să putem crea valoare pentru aceștia. Considerăm că trendul socio-economic global sub auspiciile cărora desfășurăm activitatea este 'gig economy' – consumarea a *orice* sub forma de serviciu.

4. Schimbări care afectează capitalul și administrarea societății comerciale

4.1. Descrierea cazurilor în care societatea comercială a fost în imposibilitatea de a își respecta obligațiile financiare în timpul perioadei respective.

Societatea nu s-a aflat în imposibilitatea de a își respecta obligațiile financiare.

4.2. Descrierea oricărei modificări privind drepturile deținătorilor de valori mobiliare emise de societatea comercială.

Nu există modificări privind drepturile deținătorilor de valori mobiliare emise de societate. Adunarea Generală a Acționarilor din data de 24 aprilie 2019 a aprobat următoarele operațiuni privind capitalul social al societății:

Majorarea capitalului cu acțiuni gratuite: 1 acțiune nouă la 1 deținută

În cursul semestrului 1 al anului fiscal 2019, acționarii societății au aprobat majorarea capitalului social cu suma de 5.523.320,50 lei (reprezentând 55.233.205 acțiuni noi), până la suma de 11.046.641 lei (un total de 110.466.410 acțiuni).

Ca urmare a acestei hotărâri a Adunării Generale, fiecare acționar care deținea acțiuni la data de înregistrare – 8 iulie 2019 - a primit 1 acțiune gratuită pentru fiecare acțiune deținută la data de înregistrare. Acest proces a fost finalizat cu succes, astfel încât Depozitarul Central a încărcat acțiunile gratuite în conturile de tranzacționare ale detinatorilor la data plății: 9 iulie 2019.

Majorarea capitalului cu aporturi noi

În aceeași ședință a Adunării Generale Extraordinare a Acționarilor a fost aprobată majorarea capitalului social cu aporturi noi din partea acționarilor, prin emisiunea unui număr de 3.044.425 acțiuni noi.

Majorarea capitalului social se va realiza prin oferirea acțiunilor noi spre subscriere în cadrul dreptului de preferință deținut de acționarii existenți la data de înregistrare - 15 mai 2018.

După expirarea perioadei de exercitare a dreptului de preferință, acțiunile nou-emise, rămase nesubscrise, vor fi oferite spre vânzare în cadrul unui plasament privat, la un preț care nu va fi mai mic decât prețul oferit acționarilor în prima etapă, conform Prospectului proporționat.

Conform deciziei acționarilor, drepturile de preferință vor fi tranzacționate înaintea perioadei de subscriere pe sistemul alternativ al BVB.

La momentul redactării prezentului raport, compania se afla în proces de obținere a vizei de aprobare pe Prospectul majorării, pas obligatoriu înainte de demararea operațiunii.

Exercitarea opțiunilor din planul de incentivare aprobat în 2016

La începutul anului financiar 2016, Adunarea Generală a aprobat un plan de incentivare cu opțiuni al persoanelor cheie cât și contracte de management pentru pozițiile de CEO și CFO, care conțin opțiunea persoanelor cheie de a achiziționa de la societate acțiuni în procent total de 9% din total capital, la un preț per acțiune calculabil ținând cont de numărul de acțiuni al societății la data realizării operației și de capitalizarea societății la 1 ianuarie 2016 – 7.800.000 lei. Totodată, Adunarea Generală a aprobat și mandatarea Administratorului să îndeplinească toate formalitățile necesare, inclusiv majorarea capitalului cu ridicarea dreptului de preferință pentru ceilalți acționari (nedetinatori de acțiuni).

Acest plan de incentivare a ajuns la scadență în 2018, iar detinatorii de opțiuni și-au exercitat opțiunile. Societatea a obținut de la detinatorii de opțiuni amânarea momentului exercitării astfel încât operațiunea de majorare de capital cu acțiuni gratuite să fie deja înregistrată. Astfel operațiunea de majorare de capital a fost finalizată în H1 2019.

Conform planului aprobat de Adunarea Generală a Acționarilor în aprilie 2016, au fost incluși în planul de incentivare cu opțiuni – și deci au primit acțiuni în majorarea din februarie 2019 – directorul general (2%), directorul financiar (2%), membrii boardului consultativ (3%), manageri de echipe, persoane cu răspunderi de organizare a unor activități (marketing, training, tehnic, trezorerie, etc) (1%).

Exercitarea opțiunilor din planul de incentivare aprobat în 2017

La începutul anului financiar 2017, Adunarea Generală a aprobat un plan de incentivare cu opțiuni al persoanelor cheie asociate investiției în Gecad Net (actualul dendrio), care conțin opțiunea persoanelor cheie de a achiziționa de la societate acțiuni în procent total de 5% din total capital, la un preț per acțiune calculabil ținând cont de numărul de acțiuni al societății la data realizării operației și de capitalizarea societății la 1 ianuarie 2017 – 19.700.000 lei. Totodată, Adunarea Generală a aprobat și mandatarea Administratorului să îndeplinească toate formalitățile necesare, inclusiv majorarea capitalului cu ridicarea dreptului de preferință pentru ceilalți acționari (nedetinatori de acțiuni).

Acest plan de incentivare a ajuns la scadenta in 2019, iar detinatorii de optiuni si-au exercitat optiunile. Administratorul a decis in August 2019 majorarea capitalului social, in conformitate cu mandatul acordat de Adunarea Generala a Actionarilor. Operatiunea de majorare este in curs de inregistrare la Registrul Comertului, apoi la ASF si Depozitarul Central. Odata cu finalizarea operatiunii, actionarii existenti care nu fac parte din planul de incentivare vor inregistra o diluare a pozitiilor lor egala cu 4.9%. Spre exemplificare, un actionar care detine 1% din capitalul societatii inainte de alocarea optiunilor, va detine 0.951% din noul capital, rezultat in urma alocarii.

Structura acționariatului la 30 iunie 2019

Structura acționariatului la data de 30 iunie 2019, conform informării de la Depozitarul Central este:

Acționar	Procent din capital si drepturi de vot
LOGOFĂTU CRISTIAN-ION	16,2408%
LOGOFĂTU MIHAI-ALEXANDRU-CONSTANTIN	17,3071%
CĂPĂȚÎNĂ-GROȘANU RAZVAN	12,3460%
ALȚI ACȚIONARI	54,1061%

In cadrul procesului de finalizare a tranzactiei prin care Bittnet a dobandit marca de la fostul ei proprietar, cei doi fondatori au cedat actiuni catre un SPV, ale carui parti sociale le-au dat in plata catre fostul proprietar al marcii, la schimb cu datoria asumata in locul Bittnet, la finalul anului fiscal 2018. In acest fel actionarii minoritari nu au suportat in niciun fel costul tranferului marcii catre Emitent. Fata de pozitiile din tabelul de mai sus, fiecare dintr Logofatu Cristian si Logofatu Mihai detine la data publicarii prezentului raport cate 1.650.000 (un milion sase sute cinci zeci mii) actiuni mai putin, care au fost transferat in sistemul Depozitarului Central, prin transfer direct.

5. Tranzacții semnificative intragrup

Nu este cazul - În perioada de raportare, societatea nu a încheiat tranzacții semnificative cu persoane cu care acționează în mod concertat sau cu afiliații. În desfășurarea activității normale operaționale, există fluxuri comerciale care generează tranzacții între companiile din grup:

Livrări Elian

1. Catre Dendrio:
 - a. 36.729 lei – 1 factura, licențe Dynamics NAV și 'software assurance' de la Microsoft
 - b. 6000 lei – 6 facturi suport lunar Dynamics NAV
2. Catre Bittnet: 6000 lei – 6 facturi – suport lunar Dynamics NAV

Livrări Dendrio

1. Catre Bittnet: 605.698 lei - 30 facturi – pentru 29 proiecte de revanzare licențe, 9 clienți finali

Livrări Bittnet

1. Catre Elian: 35 facturi, refacturare cheltuieli indirecte 81.870 lei
2. Catre Equatorial: 180.274 lei – 14 facturi – 14 proiecte de training la un client final
3. Catre Dendrio:
 - a. 823.768 lei – 79 facturi , refacturare cheltuieli indirecte
 - b. 562.500 lei – 48 facturi, 20 clienți finali – revanzare soluții cloud

6. Semnături și declarații conform art. 123 2 punctul B, lit c din Regulamentul ASF nr.1/2006.

Cristian Logofătu, în calitate de Director Financiar al Companiei declară că, după cunoștințele sale, raportarea contabilă semestrială care a fost întocmită în conformitate cu standardele contabile aplicabile, oferă o imagine corectă și conformă cu realitatea activelor, obligațiilor, poziției financiare, contului de profit și pierderi ale Emitentului sau ale filialelor acestuia incluse în procesul de consolidare și că aceasta prezintă în mod corect și complet informațiile despre Emitent.

7. Gradul de realizare a țintelor pentru anul 2019

Cont de profit și pierdere [RON]	Valoarea previzionată 2019	Valoarea raportată H12019	% de realizare după H1
Cifra de afaceri	130,000,000	39,747,226	31%
Cheltuielile de exploatare, inclusiv:	122,200,000	44,205,818	36%
- Depreciere și Amortizare	437,000	545,788	125%
Operating result	8,237,000	(3,071,297)	-37%
Rezultate financiare, inclusiv:	(3,600,000)	(851,128)	24%
- Cheltuieli financiare	(3,600,000)	1,368,148	-38%
Rezultatul brut	4,200,000	(4,967,737)	-118%
Rezultatul net	3,528,000	(4,990,884)	-141%
Numărul de acțiuni	110,466,410	110,466,410	
Rezultatul net per acțiune (in BANI)	3.19	(4.52)	

*VALORI CONSOLIDATE LA NIVELUL GRUPULUI

8. Anexe

Atașat se regăsesc situațiile financiare semestriale neauditate:

8.1. Situația activelor, datoriilor și capitalurilor proprii

8.2. Contul de profit și pierdere

8.3 Situația Fluxurilor De Trezorerie

Bilant Individual Bittnet

Indicator	nr	30-iun.-17	30-iun.-18	30-iun.-19
A. ACTIVE IMOBILIZATE	0			
I. IMOBILIZARI NECORPORALE	1	139,112	61,779	9,448,228
II. IMOBILIZARI CORPORALE	2	3,002	1,029	16,050
III. IMOBILIZARI FINANCIARE	3		2,266,254	3,826,254
ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL	4	142,114	2,329,062	13,290,532
B. ACTIVE CIRCULANTE	0			
I. STOCURI	5	901,839	604,579	405,024
II. CREANTE	6	6,995,049	12,684,242	30,747,446
III. INVESTITII PE TERMEN SCURT	7			
IV. CASA SI CONTURI LA BANCI	8	2,484,357	12,846,522	12,740,389
ACTIVE CIRCULANTE - TOTAL	9	10,381,245	26,135,343	43,892,859
C. CHELTUIELI IN AVANS	10	620,401	1,634,300	2,104,967
Sume de reluat într-o perioada de pâna la un an	11	297,687	837,165	874,542
Sume de reluat într-o perioada mai mare de un an	12	322,714	797,135	1,230,425
D. DATORII: SUMELE CARE TREBUIE PLATITE INTR-O PERIOADA DE PANA LA UN AN	13	2,958,170	11,794,614	13,272,225
E. ACTIVE CIRCULANTE NETE/DATORII CURENTE NETE	14	7,720,762	15,177,894	31,495,176
F. TOTAL ACTIVE MINUS DATORII CURENTE	15	8,185,590	18,304,091	46,016,133
G. DATORII: SUMELE CARE TREBUIE PLATITE INTR-O PERIOADA MAI MARE DE UN AN	16	4,291,461	13,066,000	29,301,936
H. PROVIZIOANE	17			
I. VENITURI IN AVANS	18	-	-	-
J. CAPITAL SI REZERVE	0			
I. CAPITAL	29	2,902,825	4,871,081	11,046,641
1. Capital subscris varsat	30	2,902,825	4,871,081	11,046,641
2. Capital subscris nevarsat	31			
3. Patrimoniul regiei	32			
4. Patrimoniul institutelor naționale de cercetare-dezvoltare	33			
5. Alte elemente de capitaluri proprii	34			
II. PRIME DE CAPITAL	35			3,584,392
III. REZERVE DIN REEVALUARE	36			
IV. REZERVE	37	69,148	164,559	210,693
Actiuni proprii	38			
Castiguri legate de instrumentele de capitaluri proprii	39			
Pierderi legate de intrumentele de capitaluri proprii	40			
V. PROFITUL SAU PIERDEREA REPORTAT	41	909,000	1,245,333	1,946,844
SOLD D	42			
VI. PROFITUL SAU PIERDEREA EXERCITIULUI FINANCIAR	43	13,156		
SOLD C				
SOLD D	44		1,042,882	74,373
Repartizarea profitului	45			
CAPITALURI PROPRII - TOTAL	46	3,894,129	5,238,091	16,714,197
Patrimoniul public	47			
Patrimoniul privat	48			
. CAPITALURI - TOTAL	49	3,894,129	5,238,091	16,714,197

Cont de Profit Bittnet

Indicator	nr	30-iun.-17	30-iun.-18	30-iun.-19
1. Cifra de afaceri netă	1	8,514,633	12,212,929	13,026,862
Productia vanduta	2	4,863,444	7,870,206	7,855,350
Venituri din vânzarea marfurilor	3	3,651,189	4,409,597	5,171,512
Reduceri comerciale acordate	4		66,874	
Sold D	8	58,062	19,914	626,242
3. Productia realizata de entitate pentru scopurile sale proprii si capitalizata	9			
4. Venituri din reevaluarea imobiliarilor corporale	10			
5. Venituri din productia de investitii imobiliare	11			
6. Venituri din subventii de exploatare	12			
7. Alte venituri din exploatare	13	195	3,014	897,259
- din care, venituri din fondul comercial negativ	14			
- din care, venituri din subventii pentru investitii	15			
VENITURI DIN EXPLOATARE - TOTAL	16	8,456,766	12,196,029	13,297,879
8.a)Cheltuieli cu materiile prime si materialele consumabile	17	461,184	33,962	712
Alte cheltuieli materiale	18	133,606	212,783	351,543
b)Alte cheltuieli externe	19	24,413	12,828	9,753
c)Cheltuieli privind marfurile	20	2,774,200	3,704,839	4,887,468
Reduceri comerciale primite	21		110,639	72,122
9. Cheltuieli cu personalul	22	525,656	377,377	243,484
a) Salarii si indemnizatii	23	428,473	369,084	238,236
b) Cheltuieli cu asigurarile si protectia sociala	24	97,183	8,293	5,248
10.a) Ajustări de valoare privind imobilizările corporale si necorporale	25	40,991	40,292	308,173
a.1) Cheltuieli	26	40,991	40,292	308,173
a.2) Venituri	27			
b) Ajustări de valoare privind activele circulante	28	-	-	-
b.1) Cheltuieli	29			
b.2) Venituri	30			
11. Alte cheltuieli de exploatare	31	4,164,771	8,502,164	7,548,133
11.1. Cheltuieli privind prestatile externe	32	4,150,818	8,494,409	7,199,802
11.2. Cheltuieli cu impozite, taxe si varsaminte asimilate; ch. reprezentând transferuri si contributii datorate în baza unor acte speciale	33	20	440	3,591
11.3. Cheltuieli cu protectia mediului înconjurator	34			
11.4 Cheltuieli din reevaluarea imobiliarilor corporale	35			
11.5. Cheltuieli privind calamitatile si alte evenimente similare	36			
11.6. Alte cheltuieli	37	13,933	7,315	344,740

Indicator	nr	30-iun.-17	30-iun.-18	30-iun.-19
Cheltuieli cu dobânzile de refinanțare înregistrate de entitățile radiate din Registrul general și care mai au în derulare contracte de leasing	38			
Ajustări privind provizioanele	39	-	-	-
- Cheltuieli	40			
- Venituri	41			
CHELTUIELI DE EXPLOATARE – TOTAL	42	8,124,821	12,773,606	13,277,144
PROFITUL SAU PIERDEREA DIN EXPLOATARE:				
- Profit	43	331,945	-	20,735
- Pierdere	44	-	577,577	-
12. Venituri din interese de participare	45			
- din care, veniturile obținute de la entitățile afiliate	46			
13. Venituri din dobânzi	47	453	38,096	700,952
- din care, veniturile obținute de la entitățile afiliate	48			626,005
14. Venituri din subvenții de exploatare pentru dobânda datorată	49			
15. Alte venituri financiare	50	26,119	127,569	216,055
- din care, venituri din alte imobilizări financiare	51			
VENITURI FINANCIARE – TOTAL	52	26,572	165,665	917,007
16. Ajustări de valoare privind imobilizările financiare și investițiile financiare deținute ca active circulante	53	-	-	-
- Cheltuieli	54			
- Venituri	55			
17. Cheltuieli privind dobânzile	56	244,732	479,074	849,061
- din care, cheltuieli în relația cu entitățile afiliate	57			
Alte cheltuieli financiare	58	91,128	151,896	157,403
CHELTUIELI FINANCIARE – TOTAL	59	335,860	630,970	1,006,464
PROFITUL SAU PIERDEREA FINANCIAR				
- Profit	60	-	-	-
- Pierdere	61	309,288	465,305	89,457
VENITURI TOTALE	62	8,483,338	12,361,694	14,214,886
CHELTUIELI TOTALE	63	8,460,681	13,404,576	14,283,608
18. PROFITUL SAU PIERDEREA BRUT	0			
- Profit	64	22,657	-	-
- Pierdere	65	-	1,042,882	68,722
19. Impozitul pe profit	66	9,501		5,651
20. Impozitul specific unor activități	67			
21. Alte impozite neprezentate la elementele de mai sus	68			
22. PROFITUL SAU PIERDEREA NET	0			
- Profit	69	13,156	-	-
- Pierdere	70	-	1,042,882	74,373

BILANT CONSOLIDAT

Indicator	nr	30-iun.-17	30-iun.-18	30-iun.-19
A. ACTIVE IMOBILIZATE				
I. IMOBILIZARI NECORPORALE	1	176	2,326,583	22,592,970
din care Fond comercial			2,169,643	16,833,805
II. IMOBILIZARI CORPORALE	2	7	1,528	1,610,342
III. IMOBILIZARI FINANCIARE	3	-	-	0
Titluri puse in echivalenta	3		-	106,145
ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL	4	183	2,328,111	24,309,457
B. ACTIVE CIRCULANTE				
I.STOCURI	5	1.440.596	806,490	3,477,930
II.CREANTE	6	19.973.980	17,910,097	26,488,422
III. INVESTITII PE TERMEN SCURT	7	-	-	-
IV. CASA SI CONTURI LA BANCII	8	3.304.184	15,586,552	15,222,500
ACTIVE CIRCULANTE - TOTAL	9	24.718.760	34,303,139	45,188,852
C. CHELTUIELI IN AVANS				
Sume de reluat într-o perioada de pâna la un an	11		893,115	965,652
Sume de reluat într-o perioada mai mare de un an	12		926,941	1,296,177
D. DATORII: SUMELE CARE TREBUIE PLATITE INTR-O PERIOADA DE PANA LA UN AN				
E. ACTIVE CIRCULANTE NETE/DATORII CURENTE NETE	14	7.817.325	19,152,690	16,555,540
F. TOTAL ACTIVE MINUS DATORII CURENTE	15	8.323.148	22,407,742	42,161,174
G. DATORII:SUMELE CARE TREBUIE PLATITE INTR-O PERIOADA MAI MARE DE UN AN				
H. PROVIZIOANE	17	41	-	-
I. VENITURI IN AVANS	18	-	-	-
J. CAPITAL SI REZERVE				
I. CAPITAL	29	3.733.095	4,871,081	11,046,641
1. Capital subscris varsat	30	3.733.095	4,871,081	11,046,641
2. Capital subscris nevarsat	31	-	-	-
3. Patrimoniul regiei	32	-	-	-
4. Patrimoniul institutelor naționale de cercetare-dezvoltare	33	-	-	-
5. Alte elemente de capitaluri proprii	34		-	-
II. PRIME DE CAPITAL	35	-	-	3,584,392
III. REZERVE DIN REEVALUARE	36	-	-	-
IV. REZERVE	37	92	164,559	210,693
Rezerve consolidate	37		10	(5,549)
Actiuni proprii	38		-	-

Indicator	nr	30-iun.-17	30-iun.-18	30-iun.-19
Castiguri legate de instrumentele de capitaluri proprii	39		-	-
Pierderi legate de intrumentele de capitaluri proprii	40		-	-
V. PROFITUL SAU PIERDEREA REPORTAT	41	-	1,221,969	3,261,338
SOLD D	42	42	-	-
VI. PROFITUL SAU PIERDEREA EXERCITIULUI FINANCIAR SOLD C	43	207	411,165	-
SOLD D	44		-	5,049,991
Repartizarea profitului	45	-	-	-
IX. INTERESE MINORITARE din care SOLD C	43		-	171,337
Sold D	44		-	-
CAPITALURI PROPRII - TOTAL	46	3.990.740	6,668,784	13,218,861
Patrimoniul public	47		-	-
Patrimoniu privat	48		-	-
. CAPITALURI - TOTAL	49	3.990.740	6,668,784	13,218,861

CONTUL DE PROFIT SI PIERDERE CONSOLIDAT

DESCRIERE	NR	30-iun.-17	30-iun.-18	30-iun.-19
1. Cifra de afaceri netă	1	22,693,241	23,125,840	39,747,226
Producția vândută*	2	18,429,265	9,001,685	10,325,552
Venituri din vânzarea mărfurilor*	3	4,263,976	14,191,029	29,421,674
Reduceri comerciale acordate	4	-	66,874	-
Sold C	7	-	108,096	159,552
Sold D	8	58,062		
3. Productia realizata de entitate pentru scopurile sale proprii si capitalizata	9	-	-	-
4. Alte venituri din exploatare	10	47,167	5,570	501,535
- din care, venituri din fondul comercial negativ	11	-	-	-
- din care, venituri din subventii pentru investitii		-		-
VENITURI DIN EXPLOATARE - TOTAL	12	22,682,346	23,023,314	40,089,209
5. a) Cheltuieli cu materiile prime și materialele consumabile	13	478,059	41,752	45,223
Alte cheltuieli materiale	14	138,918	216,051	543,876
b) Alte cheltuieli externe (cu energie și apă)	15	333	12,828	25,537
c) Cheltuieli privind mărfurile	16	3,375,338	10,920,239	27,628,966
Reduceri comerciale primite	17	254,499	531,250	480,028
6. Cheltuieli cu personalul	18	1,504,535	763,518	3,486,580
a) Salarii și indemnizații	19	1,226,820	746,898	3,410,087
b) Cheltuieli cu asigurările și protecția socială	20	277,715	16,620	76,493
7.a) Ajustări de valoare privind imobilizările corporale și necorporale	21	51,119	51,813	545,788
a.1) Cheltuieli	22	51,119	51,813	545,788
a.2) Venituri	23	-	-	-
b) Ajustări de valoare privind activele circulante	24	(1)	-	-
b.1) Cheltuieli	25	-	-	-
b.2) Venituri	26	1	-	-
8. Alte cheltuieli de exploatare	27	16,844,167	10,396,012	12,409,876
8.1. Cheltuieli privind prestațiile externe	28	16,844,167	10,387,359	11,989,147
8.2. Cheltuieli cu alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate	29	164	740	15,790
8.3. Alte cheltuieli	30	3,471	7,913	404,939
CHELTUIELI DE EXPLOATARE - TOTAL	35	22,169,937	21,870,963	44,205,818
PROFITUL SAU PIERDEREA DIN EXPLOATARE:				
- Profit	36	512,409	1,946,181	447,548
- Pierdere	37	-	-	4,116,609
9. Venituri din interese de participare	38	-	-	-
- din care, veniturile obținute de la entitățile afiliate	39	-	-	-
11. Venituri din dobânzi	42	727	2,885	122,476
- din care, veniturile obținute de la entitățile afiliate	43	-	(35,211)	46,862
Alte venituri financiare	44	101,839	135,686	394,544
VENITURI FINANCIARE - TOTAL	45	102,566	138,571	517,020

DESCRIERE	NR	30-iun.-17	30-iun.-18	30-iun.-19
12. Ajustări de valoare privind imobilizările financiare și investițiile financiare deținute ca active circulante	46		-	-
- Cheltuieli	47	-	-	-
- Venituri	48	-	-	-
13. Cheltuieli privind dobânzile	49	268,258	533,678	933,595
- din care, cheltuielile în relația cu entitățile afiliate	50	-	(32,821)	-
Alte cheltuieli financiare	51	129,862	151,896	434,553
CHELTUIELI FINANCIARE – TOTAL	52	39,812	685,574	1,368,148
PROFITUL SAU PIERDEREA FINANCIAR(Ă):				
- Profit	53	-	-	-
- Pierdere	54	295,554	547,003	851,128
VENITURI TOTALE	61	22,784,912	23,161,885	40,606,229
CHELTUIELI TOTALE	62	22,568,057	22,556,537	45,573,966
PROFITUL SAU PIERDEREA BRUT(Ă):				
- Profit	63	216,855	605,348	-
- Pierdere	64	-	-	4,967,737
18. Impozitul pe profit	65	9,501	194,183	5,651
20. Impozitul specific unor activități	66	-	-	-
			-	17,496
20. PROFITUL SAU PIERDEREA NET(Ă) A PERIOADEI:			-	-
- Profit	67	207,354	411,165	-
- Pierdere	68	-	-	4,990,884
22. PROFITUL SAU PIERDEREA intereselor minoritare				25,500
- Profit (rd. 64 - 65 - 66 - 67 - 68)		207,354	411,165	
- Pierdere (rd. 65 + 66 + 67 + 68 - 64)		-	-	5,049,991

* În vederea consolidării rezultatelor financiare istorice ale Dendrio Solutions SRL și Bittnet Systems SA, pentru a oferi o imagine clară și corectă, inteligibilă a poziției financiare, rezultatele financiare ale Dendrio Solutions SRL au fost retratate în sensul aplicării aceluiași reguli de încadrare a veniturilor și cheltuielilor ca la Bittnet Systems SA.

În speță este vorba despre recunoașterea veniturilor din vânzarea licențelor software livrate în mod electronic (Microsoft, Autodesk, etc) . În cazul Dendrio Solutions, în mod istoric aceste vânzări se înregistrează în contul 704, ca servicii electronice, iar în rezultatele Bittnet ele figurează ca mărfuri (contul 707). Pentru unitate, rezultatele financiare consolidate retratează istoricul Dendrio prezentându-l după regulile aplicate Bittnet.

SITUATIA FLUXURILOR DE TREZORERIE CONSOLIDAT

Denumire indicator	- lei -
1. + Profit sau pierdere	- 5.049.991
2. + Amortizari și provizioane	545.789
3. - Variația stocurilor (-/+)	+ 2.639.699
4. - Variația creanțelor (-/+)	- 13.917.601
5. + Variația datoriilor comerciale (-/+)	+ 376.850
6. + Variația altor datorii (-/+)	+ 6.587.920
7. += Flux de numerar din activitatea de exploatare (A)	+ 13.738.470
8. - Investiții efectuate - total, din care:	- 77.169
9. += Flux de numerar din activitatea de investiții (B)	+ 77.169
10. + Variația sumelor datorate instituțiilor de credit (=)-total, din care	
11. + Credite pe termen scurt (sub un an)	- 5.710.374
12. + Credite pe termen mediu și lung	- 9.389.700
13. += Flux de numerar din activitatea financiară (C)	- 15.100.074
14. - Variația altor elemente de activ (-/+)	- 327.160
15. + Variația altor elemente de pasiv (-/+)	+ 3.785.013
16. += Flux de numerar din alte activități (D)	+ 3.457.853
17. + Disponibilități bănești la începutul perioadei	13.049.082
18. += Flux de numerar net (A+B+C+D)	2.173.418
19. + Disponibilități bănești la sfârșitul perioadei	15.222.500

Hotărâri ale Adunării Generale Extraordinare a Acționarilor din 24.04.2019 de modificare a Actului Constitutiv

Având în vedere:

1. Convocatorul pentru AGEA publicat pe website-ul Societății (<http://www.bittnetsystems.ro/investors/>) în data de 20 martie 2019, în Monitorul Oficial al României, Partea a IV-a, numărul 1302 /22 martie 2019 și în ziarul Bursa din 22 martie 2019
2. Prevederile Legii societăților nr. 31/1990, republicată, cu modificările și completările ulterioare (Legea nr. 31/1990);
3. Prevederile Legii nr. 297/2004 privind piața de capital, cu modificările și completările ulterioare (Legea nr. 297/2004);
4. Prevederile Legii nr. 24/2017 privind emitenții de instrumente financiare și operațiuni de piață, cu modificările și completările ulterioare (Legea nr. 24/2017);
5. Prevederile Regulamentului CNVM nr. 5 din 2018 privind emitenții și operațiunile cu valori mobiliare, cu modificările și completările ulterioare (Regulamentul nr. 5/2018);
6. Prevederile Regulamentului CNVM nr. 6/2009 privind exercitarea anumitor drepturi ale acționarilor în cadrul adunărilor generale ale societăților comerciale, cu modificările și completările ulterioare (Regulamentul nr. 6/2009);

În urma dezbaterilor, acționarii Societății au adoptat următoarele hotărâri în legătură cu modificarea Actului Constitutiv:

Punctul 1

Aprobarea majorării capitalului social cu suma de 5.523.320,50 lei prin emisiunea a 55.233.205 noi acțiuni cu valoare nominală de 0,1 lei/acțiune în beneficiul acționarilor înregistrați în Registrul Acționarilor ținut de Depozitarul Central la data de înregistrare ce va fi stabilită de AGA. Repartizarea acțiunilor nou emise se va face 1 acțiune gratuită pentru fiecare 1 acțiune deținută. Majorarea capitalului social se va realiza prin utilizarea următoarelor surse:

- a. capitalizarea profiturilor nete nerepartizate ale anului 2017 în sumă de 1.245.333,22 lei;
- b. capitalizarea primelor de emisiune în valoare de 2.594.888,94 lei,
- c. capitalizarea sumei de 1.683.098,34 lei din profitul de repartizat al anului 2018.

Aprobarea datei de înregistrare (definită ca fiind data care servește la identificarea acționarilor asupra cărora se răsfrânge hotărârea) - propunere 08.07.2019 și data ex-date: - propunere 05.07.2019, propunere - data plății: 09.07.2019.

Prezenta hotărâre a fost adoptată cu 45.675.580 voturi reprezentând 88,2531% din totalul voturilor deținute de acționarii prezenți sau reprezentați, în forma mai sus prezentată.

Voturile au fost înregistrate după cum urmează: - 45.675.580 voturi „pentru”, - o voturi „împotriva”, - o voturi „abținere”.

Corespunzător se modifică art. 6 din actul constitutiv privind structura capitalului social și se actualizează actul constitutiv:

Art. 6 Capitalul social

6.1 La data adoptării prezentului Act Constitutiv, Societatea are un capital social de capital social subscris și varsat de 11.046.641 lei împărțit în 110.466.410 acțiuni ordinare, nominative, indivizibile, de valoare egală, emise în formă dematerializată, fiecare cu o valoare nominală de 0,1 lei.

6.2 Calitatea de acționar al Bittnet Systems SA se atestă prin extras de cont eliberat de către Depozitarul Central SA.

6.3 Datele de identificare ale fiecărui acționar, aportul fiecăruia la capitalul social, numărul de acțiuni la care are dreptul și cota de participare din totalul capitalului social sunt cuprinse în Registrul acționarilor ținut în sistem computerizat de către Depozitarul central.

6.4 La data prezentului act constitutiv, societatea are înregistrați un număr de 674 acționari din care:

- 17 acționari persoane juridice, ce dețin un număr de 13.941.524 acțiuni reprezentând 12,6206% din capitalul social;

- 657 acționari persoane fizice, ce dețin un număr de 96.524.886 acțiuni reprezentând 87,3794% din capitalul social

astfel cum rezulta din Lista detinatorilor de instrumente financiare emise de BITTNET SYSTEMS S.A., simbolul BNET, eliberată de Depozitarul Central.