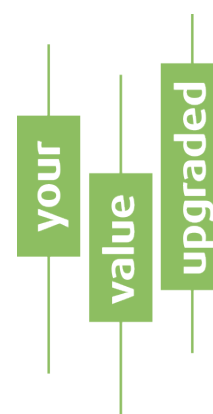


Raport Preliminar BNET

Anul Fiscal 2019

Numele companiei	BITTNET SYSTEMS S.A
Sediul social	Strada Șoimus Nr. 23, Bloc 2, Apartament 24, Sector 4, București
Punct de lucru	Bldv Timisoara nr 26 Cladirea Plaza Romania Offices Spatiul PRO-01 Etaj 1 Sector 6, București
Telefon/Fax	021.527.16.00 / 021.527.16.98
Cod Unic de Înregistrare la Registrul Comertului	21181848
Numar de ordine la Registrul Comertului	J40/3752/2007
Piata pe care sunt tranzactionate actiunile	Segment: SMT ; Categoria: AeRO Premium
Simbol	BNET - actiuni BNET22, BNET23, BNET23A, BNET23C - obligatiuni
Capital subscris si varsat	11.620.320,60 RON
Principalele caracteristici ale titlurilor emise de companie	116.203.206 actiuni la pretul nominal de 0.10 RON per actiune



CUPRINS

ANUL 2019 IN 10 PARAGRAFE	3
MESAJ DE LA CEO	5
EVOLUTIA ACTIUNILOR SI OBLIGATIUNILOR PE BURSĂ	9
STRUCTURA GRUPULUI SI ANALIZA LINIILOR DE BUSINESS SI A COMPANIILOR INDIVIDUALE	13
STRUCTURA GRUPULUI	14
DIVIZIA TEHNOLOGIE	16
DIVIZIA EDUCATIE	20
NOUL CADRU DE RAPORTARE – IFRS	24
PRIVIRE DE ANSAMBLU ASUPRA REZULTATELOR FINANCIARE	25
REZULTATUL GLOBAL	25
POZIȚIA FINANCIARA	27
CASHFLOW	29
EVENIMENTE CHEIE ÎN 2019	30



Anul 2019 în 10 paragrafe

Reproducem mai jos câțiva indicatori financiari-cheie și evoluția lor pe termen lung. Sperăm totuși ca majoritatea investitorilor vor citi raportul în întregime, dobândind astfel o imagine mai clară asupra evoluției grupului în 2019.

Cifre consolidate, mii lei:

	Cifra Afaceri	Profit Oper ¹ .	Profit Net	CashFlow Oper.	Cash Flow	Active	Numerar	Capital Propriu	Mkt. Cap.
2014	8,180	582	115	394	792	5,428	813	865	7,896
2015	9,993	1,608	889 ²	471	2,195	8,253	3,008	1,920	8,108
2016	13,667	1,929	870	(1,768)	(652)	10,446	2,355	3,100	21,418
2017	27,682	2,743	1,206	373	8,705	30,898	11,060	5,961	16,982
2018	47,891	1,319	4,408	3,397	1,988	59,069	13,048	14,001	55,530
2019H1	39,747	(2,504)	(5050)	(1941)	2,174	71,760	15,222	13,219	175,089
2019H2	60,051	4,147	1,927	7461	5,019	78,326	20,241	11,991	112,717
2019	99,798	1,643	(3,123)	5,520	7,193	78,326	20,241	11,991	112,717
CAGR	65%	23%	-294%	70%	55%	71%	90%	69%	70%
YoY	108%	25%	-171%	62%	262%	33%	55%	-14%	103%

Cel mai bun S2 din istorie

A doua jumătate a lui 2019 a fost cea mai bună din istoria grupului, cu toate companiile trecând pe profit, iar grupul înregistrând rezultate financiare consolidate vizibil mai bune decât în prima jumătate. Astfel, în semestrul al doilea profitul operațional a fost de peste 4 milioane lei iar cel net de aproape 2 milioane lei, în timp ce cashflow-ul din operațiuni a depășit valoarea de 7 milioane lei.

În această perioadă, la nivel individual, Bittnet (compania listată) a înregistrat un profit net de 1,4 milioane de lei (minus o ajustare contabilă, non-cash, de 1,1 milioane de lei conform IFRS2), Equatorial un profit net de 585.000 lei, Elian un profit net de 313.000 lei iar Dendrio un profit net de 1,2 milioane de lei.

Investiția Dendrio a început să dea roade, iar semnele sunt pozitive. Profitul semnificativ înregistrat în al doilea semestru ne dă încredere că am depășit partea grea a "curbei de tip J". Mai mult, între finalul anului fiscal și data publicării acestui raport am continuat să înregistrăm venituri din transferul de business, depășind pragul de eliberare a ultimei tranșe din plata privind tranzacția cu Crescendo. Putem spune deci că am încheiat cu succes transferul de business, iar începând cu 2020 ne vom muta atenția către creșterea accelerată și rentabilizarea investiției.

Dacă analizăm întregul an fiscal 2019, afacerile consolidate ale grupului au crescut cu mai mult de 100%, atingând valoarea de 99,8 milioane lei. Profitul operațional a crescut cu 25% față de 2018, până la 1,64 milioane lei, iar cashflow-ul operațional a depășit valoarea de 5 milioane lei.

În cursul anului 2019 au existat discuții în care investitorii s-au concentrat pe rezultatul consolidat al grupului (cum este și normal), fără însă să țină cont de detaliile individuale din care este compus. Astfel, rezultatul negativ al Dendrio în prima jumătate a anului a deturnat atenția de la evoluțiile celorlalte companii din grup. Spre exemplu, la nivelul întregului an 2019, cealaltă componentă a diviziei de Tehnologie, Elian Solutions, a înregistrat venituri de 4,7 milioane lei în creștere cu 20% față de 2018, și un profit anual de 261.000 lei, mai mare cu 31% față de 2018.

¹ Coloana „Profit Operational” reprezintă valori înregistrate de business de bază. Aceste valori au fost determinate de management prin ajustări precum eliminarea tranzacțiilor de tip 'one time only' sau a ajustărilor contabile non-cash (provizionarea creanțelor, SOP).

² Retratarea IFRS nu a avut ca obiect anii 2014 și 2015. Pentru comparabilitatea rezultatelor, am aplicat aceeași ajustare a creanțelor ca și în 2016-2018 (3% din total creanțe), pentru a determina profitul net ajustat comparabil.



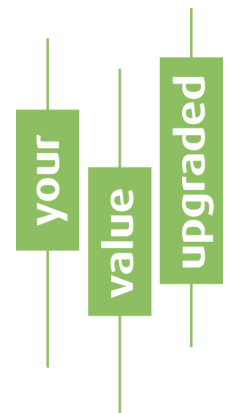
Din punct de vedere al Bittnet Systems SA, care este compania listata, rezultatele individuale grupează atât activitatea de Training IT (divizia de 'Educație') cât și activitățile de 'firma mama' a grupului. Dacă ne mutăm atenția asupra Diviziei de Educație, aceasta a înregistrat rezultate spectaculoase, dincolo de lansarea a 4 noi produse care au potențialul de a revoluționa veniturile grupului în viitor.

În cazul Bittnet este vorba despre o platforma UXI, care simplifică administrarea proceselor de învățare ale clienților noștri, iar în cazul Equatorial este vorba despre 3 noi jocuri, toate lansate în Q4 2019, deci care nu au generat rezultate financiare anul trecut. Chiar și așa, afacerile Equatorial au depășit 3 milioane lei, iar profitul a crescut cu 13%, la 247.000 lei. Veniturile înregistrate de Bittnet de la Equatorial în 2019 au reprezentat un randament al capitalului de peste 20%!

În cazul Bittnet Training, activitatea operațională a generat o cifră de afaceri de 12.68 milioane lei, în creștere cu 71% față de 2018 și un profit operațional de puțin peste 2 milioane lei, față de o pierdere de 71.000 lei în 2018. Profitul brut al activității de Educație a fost de 792.000 lei, în creștere cu 1,7 milioane lei față de 2018.

Credem că aceste rezultate demonstrează încă o dată teoria că aceste afaceri funcționează mai bine la scară mai mare, justificând astfel dorința noastră de a continua creșterea accelerată. Spre exemplu, în 2019, doar linia de business "Training IT" a generat venituri comparabile cu cele înregistrate de întreaga companie în urma cu doar 3 ani (2016).

În 2019 acționarii au înregistrat o creștere a valorii investiției de peste 57 milioane lei, reprezentând o creștere de 90%. Ne propunem să continuăm și în 2020 abordarea care a generat o **creștere anualizată de 70%** din 2015 până acum: o majorare de capital cu acțiuni gratuite în proporție de 7 sau 8 acțiuni gratuite la 10 acțiuni deținute pentru acționarii Bittnet, însoțită de o majorare de capital cu aporturi noi, cu randament sensibil pentru investitori.





Mesaj de la CEO

De la listarea pe piața AeRO în urmă cu 5 ani, Bittnet a înregistrat creșteri ale veniturilor, activelor, fluxurilor de numerar și capitalurilor proprii ale acționarilor, cu o rată medie anuală compusă de creștere de aproximativ 70% pentru fiecare dintre acești indicatori. Ca urmare și capitalizarea noastră de piață a crescut de 14 ori, de la 7,9 milioane de lei la 15 aprilie 2015, până la 112 milioane de lei în ultima zi din decembrie 2019. De asemenea, lichiditatea acțiunilor BNET a continuat să crească în 2019. Anul trecut, acțiunile BNET au fost pe locul 17 în topul celor mai tranzacționate acțiuni la Bursa de Valori București - ceea ce pentru noi a reprezentat dovada finală că transferul către Piața Principală este pasul natural. Am încheiat anul 2019 cu peste 1.400 de acționari și 700 de obligatari, cărora le mulțumim ca ne împărtășesc viziunea pe termen lung asupra companiei și modelului de business.

Estimam ca odată cu trecerea pe piața reglementată, în acționariatul Bittnet vor putea intra și investitori instituționali, dar ne așteptăm și la o includere în indicii BVB. Nu în ultimul rând, fiind listați pe Piața Principală și având acces la fonduri mai mari de capital, suntem siguri că vom putea continua să finanțăm dezvoltarea accelerată a grupului Bittnet într-o manieră eficientă și durabilă. Ne-a bucurat faptul că votul pozitiv în cadrul Adunării Generale a Acționarilor din 29 ianuarie 2020 a arătat că investitorii noștri sunt aliniați la punctul nostru de vedere și ne susțin decizia de a ne transfera pe Piața Principală.

Când vorbim despre oportunitatea de a accesa fonduri mai mari de capital, ne gândim la viitoarele tranzacții de M&A, în special având ca piață țintă întreaga regiune CEE, pentru care avem deja interes, și pe care le-am anunțat în noiembrie 2019, ca o direcție în care vedem viitorul grupului Bittnet. Înainte de vorbi despre viitor, merită însă să aruncăm o privire asupra anului trecut.

2019 a fost un an diferit față de cei doi ani anteriori - în timp ce în 2017 și 2018 ne-am concentrat pe extindere și achiziții (GECAD, Elian, Equatorial și transferul diviziei IT&C din Crescendo), 2019 a fost un an al consolidării și alinierii strategiilor necesare. Practic în 2019 ne-am schimbat atenția de la activitatea de M&A către organizarea operațiunilor la o scară semnificativ mai mare, redefinind organigrama cu noi roluri, cu procese și instrumente capabile să asigure scalabilitatea pentru perioada următoare.

Întâmplător, anul 2019 a fost, de asemenea, un an al tensiunilor politice și economice prin care întregul mediu de afaceri românesc a trebuit să treacă, marcat de OUG 114, alegeri și instabilitate politică în general. Acest context, denumit de experți VUCA - *volatility, uncertainty, complexity, ambiguity* (volatilitate, nesiguranță, complexitate, ambiguitate), a avut un impact direct asupra planurilor clienților noștri din sectoarele publice și private și care, la rândul lor, au avut un efect direct asupra activității noastre deoarece am fost nevoiți să amânăm o parte din proiectele în curs de desfășurare pentru anul 2020.

Cu toate acestea, chiar și într-un astfel de context de piață nefavorabil, am reușit să atingem venituri la nivel consolidat de aproape 100 de milioane de lei, o creștere de peste 100% față de anul precedent. Profitul operațional a crescut cu 45% față de 2018, până la 1,6 milioane de lei, chiar dacă profitul net a scăzut de la 4,4 milioane de lei în 2018 la pierderi consolidate de aproximativ 3 milioane de lei în 2019.

Diferența dintre profitul operațional și cel net a fost cauzată în special de creșterea cu peste 90% a cheltuielilor cu dobânzile, până la 3 milioane de lei, precum și de o creștere de 5 ori a amortizării, până la 1,1 milioane de lei. În plus, aplicarea standardului IFRS2 a generat o ajustare contabilă non-cash de 1,1 milioane lei. Aceste trei elemente au generat trecerea companiei pe pierdere netă la nivel de rezultat consolidat în 2019. Pe de altă parte, cele două



jumătăți ale anului au fost diferite, prima aducând o pierdere neta de 5 milioane lei iar a doua un profit net de 3 milioane lei și o ajustare contabilă de 1,1 milioane.

Aș dori să vă îndrept atenția acum către o analiză mai aprofundată a rezultatelor din 2019 înregistrate la nivelul celor două linii de afaceri, precum și al companiilor individuale. Este important să subliniem că la nivel organizațional, începând cu 2019, fiecare dintre cele două linii de activitate, educație și tehnologie, are obiective și planuri diferite de dezvoltare independente, fără a fi legate de obiectivele celeilalte linii de activitate. În acest fel, fiecare dintre cele două linii de afaceri se poate dezvolta mai rapid, în direcțiile considerate relevante, în cele mai agile moduri. Prin urmare, considerăm că este corect să li se acorde atenție individuală și din partea acționarilor noștri.

2019 a fost un an de creștere mare la nivelul veniturilor, dar cu un rezultat mixt când vine vorba de rentabilitate.

Divizia „Tehnologie”, care include Dendrio și Elian, a fost cel mai mare contribuabil la creșterea cifrei de afaceri, deoarece veniturile liniei au crescut de la 40,4 la 87,1 milioane de lei. Din această sumă, în 2019, venituri de 4,7 milioane de lei au provenit de la Elian, alături de profitul net de 261.000 de lei, ceea ce arată o creștere solidă de 20% din venituri și 31% din profitul net față de rezultatul din 2018.

Veniturile rămase au fost generate de Dendrio și au dus la o pierdere înregistrată de companie de 3,6 milioane de lei. Aici este important să subliniem este faptul că în 2019 Dendrio a înregistrat 12 luni de cheltuieli, dar doar 9 luni de venituri - proces care a fost semnalat anterior de noi și care a fost cauzat de integrarea diviziei IT&C din Crescendo în Dendrio.

Această ipoteză este în continuare susținută de faptul că în a doua jumătate a anului, Dendrio a generat un profit net de 1,2 milioane de lei, ceea ce ne face încredători că suntem peste adâncimea maximă a „curbei J”, iar afacerea revine pe calea de creștere care va susține, de asemenea, rentabilitatea generală a afacerii la nivel consolidat. Prin urmare, continuăm să acordăm o atenție maximă companiei Dendrio pentru a asigura o creștere accelerată a veniturilor și pentru a o organiza mai eficient și cu un accent sporit pe rentabilitate.

Deși toate planurile de investiții prezentate anterior investitorilor au fost construite cu o marjă semnificativă de siguranță de 5 ani, credem că eforturile din 2019 și primul trimestru din 2020 vor îmbunătăți semnificativ situația generală a Dendrio în anii următori.

Divizia „Educație” include Bittnet Training și Equatorial. Bittnet Training a înregistrat venituri de 12,68 milioane de lei, în timp ce profitul operațional al Bittnet Training a fost de 2 milioane de lei, față de o pierdere de 71.000 lei în 2018, în timp ce profitul brut a fost de 792.000 lei, o creștere de 1,7 milioane lei în comparație cu 2018.

Ceea ce este important de menționat aici este faptul că în 2019, Divizia de Educație a lansat 4 produse care se așteaptă să aducă primele venituri pe parcursul anului 2020 și care au potențial de a revoluționa cifra de afaceri la nivel de grup. 3 din aceste 4 produse sunt jocuri dezvoltate de Equatorial. Vorbind despre performanța Equatorial, aș dori să subliniez aici că în 2019, veniturile companiei au depășit 3 milioane de lei, în timp ce profitul a crescut cu 13% - la 247.000 lei. Investiția Bittnet în Equatorial a adus în 2019 un randament al capitalului de peste 20%.

Un ultim element atunci când analizăm performanța din 2019 sunt rezultatele înregistrate de Bittnet Systems SA, care este compania-mamă a grupului, care a înregistrat venituri din activitatea de training IT, unele venituri „moștenite” din activitatea de integrare IT, precum și venituri și cheltuieli aferente activității societății-mamă.

Datorită trecerii la cadrul de raportare IFRS, rezultatele înregistrate de Bittnet atât la nivel individual dar și la metoda de consolidare sunt diferite de cele cu care acționarii au fost obișnuiți în ultimii 5 ani. Pentru mai multe informații despre modificările impuse de raportarea IFRS, aș dori să vă direcționez la capitolul: „Cadrul de raportare IFRS” unde am prezentat subiectul în detaliu.



În încheierea acestei succinte analize financiare, aş dori să subliniez că profitul individual al Bittnet Systems SA, împreună cu primele de emisiune și profiturile reținute din anii trecuți, ne permite să propunem acționarilor noștri o distribuție de acțiuni gratuite în cursul acestui an, cu o rată de distribuție de 7 sau 8 acțiuni gratuite pentru fiecare 10 acțiuni deținute. În acest fel, continuăm să implementăm modelul de dezvoltare pe care l-am promis acționarilor și pe care l-am urmat an de an din 2015 până în prezent.

Intrăm în 2020 cu entuziasm, cu multe proiecte noi în plan, precum și cu o serie de clienți fideli, care au făcut parte integrantă din creșterea puternică de-a lungul anilor. Evoluția pieței locale și globale este, de asemenea, foarte favorabilă pentru afacerile noastre. Spre exemplu, ANIS estimează că industria IT românească angajează în prezent peste 150.000 de oameni, cu o perspectivă de creștere până la 300.000 de angajați în următorii ani. Pentru noi, în calitate de lider de piață în training IT, 2019 a fost cel mai bun an de până acum pentru activitatea de training, cu peste 4.000 studenți instruiți, care sunt o parte dintre respectivii angajați IT menționați în studiul ANIS.

Creșterea prevăzută arată cel mai bine potențialul, și anume că pentru a crește cota de piață de la 1% la 2% sau 5%, ceea ce ar genera venituri duble sau cvintuple, nu este nevoie de o anumită evoluție a pieței. Tot ceea ce este necesar este să ne continuăm eforturile de vânzare, atât cu ajutorul instrumentelor clasice cum ar fi echipa de vânzări și marketing, cât și cu noi instrumente IT, cum ar fi platforma UXI. Am văzut că acest model s-a aplicat activității Bittnet Training în ultimii ani și suntem siguri că va continua să dea rezultate și pe viitor.

Trecând la proiecte mai complexe, la sfârșitul anului 2019 am anunțat parteneriatul cu platforma de investiții ROCA. Credem cu tărie că orice companie va deveni în curând o companie de tehnologie. Prin parteneriate strategice, suntem siguri că putem avea un impact pozitiv asupra următorului val de dezvoltare a companiilor antreprenorale românești, sprijinindu-le în digitalizarea business-urilor.

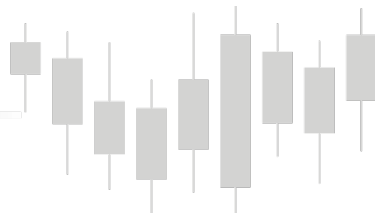
În același timp, tehnologia în sine nu rezolvă toate problemele unei companii și, prin acest fel de colaborare, planificăm și sprijinirea unui ecosistem optim de creștere și profesionalizare a echipelor de conducere ale companiilor. Aceasta nu înseamnă numai furnizarea de soluții IT&C companiilor, ci și asigurarea faptului că echipele respective au toate abilitățile necesare, cum ar fi: *digital skills*; programare în robotică și automatizare dar mai ales gândire critică și *human skills*.

Recent, Forumul Economic Mondial a estimat că până în 2022, cel puțin 54% dintre angajați vor avea nevoie de recalificare și perfecționare pentru a răspunde cerințelor muncii în continuă schimbare. Pe de altă parte, studiul realizat de McKinsey în 2019 „Rise of Digital Challengers: Perspective on Romania” estimează că digitalizarea poate fi un motor de creștere sustenabilă pentru România, adăugând peste 42 de miliarde de euro la PIB-ul românesc până în 2025.

Asocierea acestor date indică clar potențialul pieței locale de IT și perspectivele de creștere pentru viitorul apropiat. Întrucât Grupul Bittnet este un jucător unic pe piața din România, având atât o divizie de educație cât și o divizie de tehnologii, credem că avem o oportunitate unică de a ne construi o poziție de top și de a deveni un lider de piață în domeniul tehnologiei și respectiv, în domeniul educației digitale.

Suntem acum aliniați la nivel de grup și, ca urmare, suntem pregătiți să dezvoltăm proiecte complexe pentru clienții noștri, combinând mai multe elemente din portofoliile diferitelor companii, fiind astfel partenerul favorit pentru transformarea digitală *end-to-end* a clienților noștri. Rămânem dedicați obiectivului de a transforma Bittnet într-un jucător de referință pe piețele Europei Centrale și de Est în cursul următorilor 10 ani.

Per total privim cu încredere la ceea ce ne rezervă 2020, inclusiv de începutul călătoriei BNET pe Piața Principală a BVB. Continuăm să urmărim dezvoltarea accelerată a grupului, pe baza pilonilor cheie de creștere menționați în acest



raport. În același timp, continuăm să acordăm cea mai mare atenție pentru a identifica întotdeauna printre primii noile tendințe majore pentru a rămâne mereu în fața valurilor tehnologice și socio-economice.

Vom face asta în continuare bazându-ne pe valorile umane și de business care ne-au adus până aici: onestitate, flexibilitate, competență, profesionalism. În acest proces nu vom uita despre optimizarea accesului la finanțare, dezvoltarea portofoliului de produse, formarea de noi parteneriate și implicarea directă a angajaților noștri în dezvoltarea companiei. Aici aș vrea să subliniez un principiu de bază pe care îl avem la nivel organizațional, anume cel de a împărtăși valoarea creată cu toți actorii implicați în proces. Bill Gates și Mark Cuban susțin că singura modalitate de a crea mari averi este prin implicarea angajaților în companie în calitate de acționari. De aceea, am încurajat cât mai mulți membri ai echipei să devină acționari și suntem fericiți că în cei 5 ani aceste eforturi au adus rezultate tangibile.

Anul trecut valoarea companiei a crescut cu 57 milioane lei. Estimăm că aproximativ 11 milioane dintre acestea au reprezentat creșterea averii membrilor echipei care au acceptat ca o parte semnificativă din recompensa lor financiară să fie direct legată de valoarea adusă acționarilor. Planificăm să acționăm în continuare conform acestui model, deoarece suntem siguri că va fi fundamental în accelerarea creșterii noastre și a valorii pentru acționari în anii următori.

În afara de a produce rezultate financiare, ne propunem să continuăm să excelăm în aria de transparență și relație cu investitorii, pentru care am fost recunoscuți de-a lungul celor 5 ani în calitate de companie publică. În acest sens, în 2019 am lansat o nouă versiune de website pentru relația cu investitorii: <https://investors.bittnet.ro/>. Structura actuală a rezultat în urma unui research aprofundat și al bunelor practici specifice bursei și website-urilor dedicate relației cu investitorii.

Site-ul a fost conceput astfel încât să fie mai ușor de utilizat, informațiile sunt prezentate sub formă grafică, este integrat cu portalul TradeVille și a capatat o serie de noi secțiuni: obligațiuni, testimoniale, guvernanta corporativă, iar rezultatele financiare au fost grupate pe ani.

Vă invit în continuare să citiți în următoarele pagini despre performanțele noastre în cursul anului 2019 și sper că am reușit să oferim o cantitate suficientă de informații care vă vor ajuta să înțelegeți cât mai bine toți factorii de venit și profitabilitate ai afacerii noastre.

Ca și în anii precedenți, aș dori să mă folosesc de această oportunitate pentru a vă invita la Ziua Investitorului Bittnet, care anul acesta va avea loc pe 15 aprilie. Sperăm că vă vom spune bun venit într-un număr cât mai mare și că vom avea ocazia să discutăm personal despre rezultatele din ultimul an și despre viziunea noastră pentru viitor. Așadar, vă rog să vă notați în calendar această dată, 15.04.2020 și așteptăm cu drag să vă găzduim și în acest an la sediul nostru!

Mihai Logofătu

CEO Bittnet Group



Evoluția acțiunilor și obligațiunilor pe bursă

Acțiunile BNET in 2019

În 2019, acțiunile Bittnet au fost pe locul 17 în topul lichidității pe întreaga Bursa de Valori București, ceea ce ar fi permis includerea în indicii BET-XT dacă eram listate pe piața reglementată. Valoarea medie zilnică a tranzacțiilor a fost de peste 180.000 lei, mai mare decât a unor emitenți precum Conpet, Erste Bank sau Medlife. În relație cu piața AeRO, acțiunile Bittnet nu doar au fost cele mai lichide, ci au reprezentat mai mult de 20% din lichiditatea întregii piețe (cu o valoare totală de 46 milioane lei față de 230 milioane lei pentru întreaga piață în anul 2019). Ca număr de tranzacții, acțiunile Bittnet au reprezentat 38% din totalul tranzacționării pe AeRO fapt care nu a rămas neobservat de comunitatea pieței de capital. În luna noiembrie Asociația Brokerilor din România a oferit companiei premiul pentru cel mai tranzacționat emitenț de pe AeRO, pentru al doilea an consecutiv.

Aceste cifre de lichiditate dau o valoare și mai mare performanței pretului acțiunii, care a crescut cu aproximativ 97% în termeni split-adjusted (o creștere mai mult decât dublă față de cea înregistrată de indicele BET-TR). Astfel, capitalizarea bursieră a continuat să crească depășind prima dată pragul de 100 milioane de lei în data de 16 mai. Ultima sesiune de tranzacționare din 2019 s-a închis pentru cotăția BNET la pretul de 0,97 lei/acțiune, 'fixând' capitalizarea bursieră a emitențului la 112 milioane lei (față de 55 milioane lei la 31.12.2018).



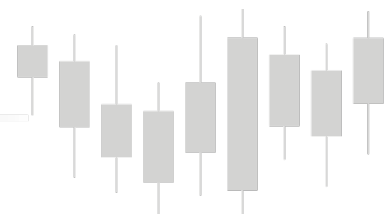
Dar, in linie cu mesajul de a privi investitia in actiuni si alaturarea la proiectul Bittnet pe termen lung , reproducem evolutia capitalizarii Bittnet de la listare pana la 31 decembrie 2019 – de departe cea mai buna investitie a ultimilor cinci ani³.



In 2019 am continuat majorarea capitalului, in linie cu operatiunile de piata din anii trecuti, capitalizand profiturile anilor precedenti dar si implementand programele de incentivare in premiera pentru o companie listata din Romania:

- In 13 mai 2019 Depozitarul Central elibera structura sintetica consolidata ca urmare a finalizarii primului SOP (stock option plan – plan de incentivare al persoanelor cheie) de o companie publica(‘deschisa’) din Romania, implementat prin majorare de capital si nu prin rascumparare de actiuni din piata – SOP2016 aprobat de Hotararea AGEA din aprilie 2016. Efectul a fost neutru pentru trezoreria emitentului nefiind necesara dislocarea unor sume semnificative de numerar pentru rascumparari. Pe de alta parte, ca urmare a tranzacției, 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 Hotararii AGEA nr. 1 din 26.04.2019 a fost majorat capitalul social cu suma de 5.523.320,5 lei prin emitere de actiuni gratuite in beneficiul actionarilor inregistrari la data de 08.07.2019. Rata a fost de 1 actiune gratuita pentru 1 actiune detinuta. Sursele majorarii au fost profiturile, rezervele si primele de emisiune ale anilor trecuti. Actiunile noi au fost incarcate in conturile de tranzactionare la data 09.07.2019. Ca urmare a acestei tranzacții, capitalul social al Bittnet a crescut la 11.046.641,00 lei.

³ Asa cum am explicat in orice discutie dar si cum este binecunoscut ca dicton legat de piata de capital, rezultatele anterioare nu garanteaza in niciun fel evolutia viitoare.



- Ultima operațiune de majorare a anului 2019 s-a produs prin implementarea planului de incentivare al persoanelor cheie (SOP2017) aprobat prin Hotărârea AGEA din aprilie 2017. Astfel capitalul social a crescut cu 573.679,6 lei iar poziția 'prime de emisiune' cu suma de 3.502.314,18 lei. Operațiunea a fost finalizată la sfârșitul lunii octombrie.

Compania urmărește și în 2020 să capitalizeze resursele rezultate din primele de emisiune și din profiturile anilor precedenți în viitoare majorări cu acțiuni gratuite, **pentru anul în curs fiind estimată o majorare în proporție de 7 sau 8 acțiuni gratuite pentru 10 deținute.**

Emisiunile de obligațiuni BNET22, BNET23, BNET23A, BNET23C în 2019

Compania este la zi cu plățile de cupoane către obligatari. De-a lungul anului 2019, au fost plătite cupoane la cinci emisiuni de obligațiuni - BNET19, BNET22, BNET23, BNET23A, BNET23C. Pentru BNET19, plata cuponului nr. 10 a fost făcută pe 15 ianuarie 2019. Pentru BNET22, plățile cupoanelor au fost efectuate pe 15 martie 2019, 15 iunie 2019, 15 septembrie 2019, 15 decembrie 2019. Pentru BNET23, plățile cupoanelor au fost făcute pe 15 februarie 2019, 15 mai 2019, 15 august 2019 și 15 noiembrie 2019. Pentru BNET23A, primul cupon a fost plătit pe 15 iulie 2019; iar în cazul BNET23C, primul cupon a fost plătit pe 23 iulie 2019. Toate emisiunile de obligațiuni au dobânzi fixe de 9% per an, platibilă trimestrial (BNET22, BNET23) sau semestrial (BNET23A, BNET23C), prin intermediul Depozitarului Central.

În 22 februarie 2019, Compania a activat opțiunea de 'call back' pentru obligațiunile BNET19, rambursând anticipat emisiunea de 4.186.000 lei la valoarea nominală și platind fracția de cupon calculată de la data ultimului cupon (15 ianuarie) și până la data rambursării anticipate. În acest fel, Compania a reușit să diminueze gradul de îndatorare și să reducă cheltuielile financiare cu dobânzile.

Toate emisiunile de obligațiuni au fost tranzacționate peste valoarea nominală – până la un maxim de 106% –, oferind atât lichiditate investitorilor inițiali, cât și randamente relevante pentru investitorii din piața secundară:

- **BNET22:** 3.016 obligațiuni BNET22 au schimbat deținătorii în 2019, adică 6,7% din volumul total al emisiunii într-un număr de 130 tranzacții la un pret mediu de 104,5% din valoarea nominală și o valoare totală de tranzacționare de 317.318,32 lei.
- **BNET23:** 20.254 obligațiuni BNET23 au schimbat deținătorii în 2019, adică 43,09% din volumul total al emisiunii într-un număr de 617 tranzacții la un pret mediu de tranzacționare de 104,5% din valoarea nominală și o valoare totală a schimburilor de 2.108.811,83 lei.
- **BNET23A:** 7.000 obligațiuni BNET23A au schimbat deținătorii în 2019, adică 7,21% din volumul total al emisiunii într-un număr de 71 tranzacții la un pret mediu de 102,41% din valoarea nominală și o valoare totală a tranzacțiilor de 727.840,64 lei.
- **BNET23C:** 35.412 obligațiuni BNET23C au schimbat deținătorii în 2019, adică 35,41% din volumul total al emisiunii într-un număr de 739 tranzacții la un pret mediu de 105% din valoarea nominală și o valoare totală a schimburilor de 3.718.140,23 lei, o performanță cu atât mai mare având în vedere că obligațiunile BNET23C au intrat la tranzacționare pe piața AeRO-Bonds în trimestrul 2.
- **BNET19 (delistat):** De la începutul anului și până în momentul suspendării de la tranzacționare în vederea rascumpărării anticipate (13.02.2019), s-au tranzacționat 344 obligațiuni BNET19 în valoare de 346.353,69 lei adică 8,21% din totalul emisiunii.



Obligatiunile Bittnet au fost, pe parcursul anului 2019, printre cele mai tranzactionate instrumente cu venit fix de pe piata AeRO-Bonds, totalizand schimburi de 7,21 milioane lei, adica 12,44% din valoarea anuala a tranzactiilor din piata secundara de obligatiuni, si 25% din valoarea totala a celor 4 emisiuni de obligatiuni.

Segment Bursa **Moneda**

Segment Principal SMT RASDAQ RON EUR USD

Tip instrument financiar

Actiuni Obligatiuni Drepturi Unitati de fond Structurate

An ▼	Sedinte de tranzactionare	Nr. tranz.	Volum	Valoare	Valoare medie zilnica	Societati emitente
2020	30	965	150.532	15.188.028,73	506.267,62	14
2019	249	5.323	342.207	57.984.040,77	232.867,63	16
2018	249	2.242	173.808	20.324.882,94	81.626,04	7
2017	248	918	36.804	6.753.903,61	27.233,48	7
2016	254	526	23.708	7.493.701,84	29.502,76	4
2015	174	52	4.281	4.315.619,51	24.802,41	2



Structura grupului si analiza liniilor de business si a companiilor individuale

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 solutii hibrid "multi-cloud" din România, având o poziție consolidată ca și companie certificată de cei mai importanți furnizori de IT din lume, concentrându-se pe cloud și securitate informatică.

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

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

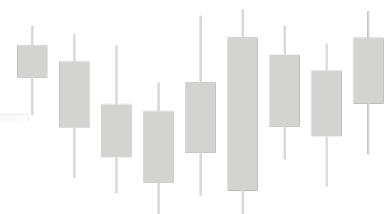
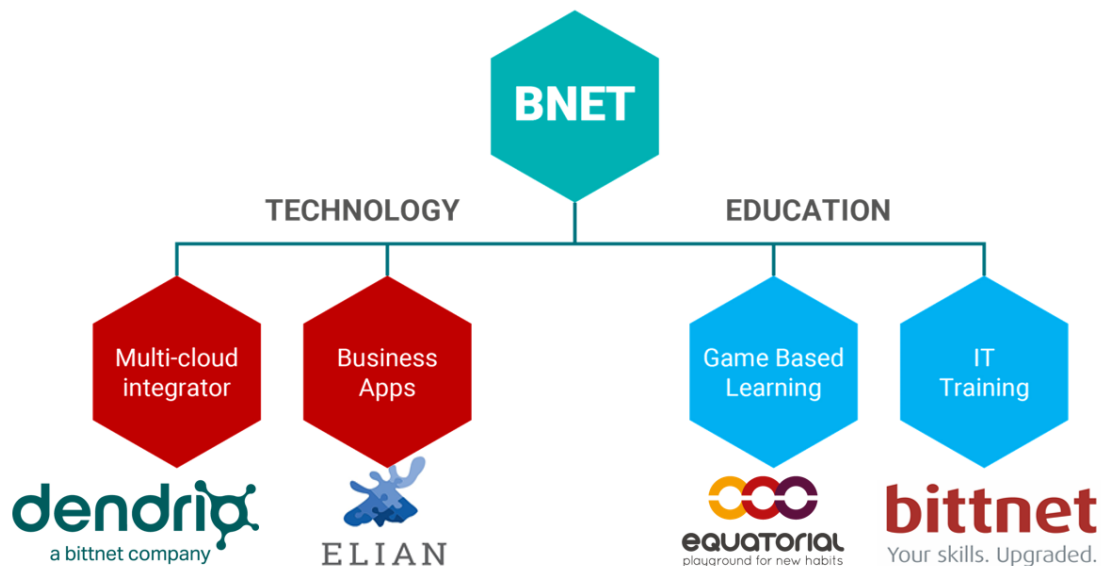


La scurt timp după anunțarea noii structuri, Bittnet a făcut două noi achiziții - un pachet majoritar de acțiuni în compania ce furnizează soluții ERP, Elian Solutions, precum și un pachet semnificativ în compania de învățare bazată pe jocuri, Equatorial Gaming. În urma achiziției, activitățile Equatorial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

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

Structura grupului

În urma proceselor repetate de achiziții din ultimii 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.



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: 45
- Venituri 2019: 12,68 milioane lei, creștere cu 71% față de 2018
- Profit operational 2019: 2 milioane lei, fata de pierdere de 71.000 lei in 2018
- Website: www.bittnet.ro; <https://bittnet.training>

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 2019: 3 milioane lei, similar cu 2018
- Profit operational 2019: 555.000 lei lei față de 395.000 lei în 2018.
- Website: www.equatorial.ro, www.vrunners.com;

III. Dendrio Solutions SRL

- Structură acționariat: 100% Bittnet SA
- Responsabil: Cristian Herghelegiu, CEO
- Număr de angajați/colaboratori: 45
- Venituri 2019: 82.4 milioane lei, creștere cu 150% față de 2018
- Pierdere operationala 2019: 380.000 lei, fata de profit operational 1,4 milioane lei in 2018
- Website: www.dendrio.com

IV. Elian Solutions SRL

- Structură acționariat: 51.0082% Bittnet SA, restul impartit egal între fondatori
- Responsabil: Iulian Motoi, CEO
- Număr de angajați/colaboratori: 22
- Venituri 2019: 4.7 milioane lei, creștere cu 18% față de 2018
- Profit operational 2019: 335.000 lei, creștere cu 30% fata de 2018
- Website: www.elian-solutions.ro





Divizia Tehnologie

"The first step is to establish that something is possible; then probability will occur."

Elon Musk

Dendrio

Anul 2019 a reprezentat pentru Dendrio – compania membra a grupului Bittnet ce livrează soluții integrate de IT - un an de consolidare atât la nivelul echipelor cât și la nivelul soluțiilor oferite către piață. Pe parcursul întregului an echipa Dendrio a trecut printr-un intens proces de aliniere și operaționalizare, reușind în același timp să obțină și o creștere importantă a activității de integrare IT. În acest sens activitatea Dendrio a înregistrat venituri de aproape 82 milioane lei, mai mult de dublu fata de 40 milioane lei în 2018. Creșterea de 103% se compune ca efect dintr-o creștere de 27% în cifre comparabile cu anul 2018, iar restul de 76% provin din transferul de afacere semnat în 2018 cu Crescendo International. Ritmul de creștere organica de 27% a depășit semnificativ estimarea ANIS: de 14.3% creștere înregistrată de întreg sectorul IT în 2019.

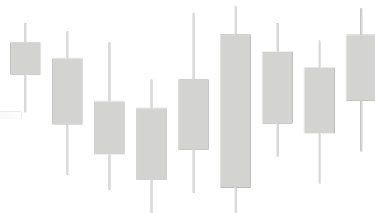
Creșterea continua a activității de integrare IT a dovedit ca strategia de creștere bazată pe cei doi piloni – creșterea organica a afacerii și generarea de sinergii prin achiziții și consolidări în piața de profil – constituie o strategie de succes. Nu putem să nu observăm că la nivelul întregii piețe de IT din România acest proces de consolidare a accelerat – în 2019 și începutul anului 2020 consemnându-se câteva astfel de tranzacții importante: SNEF cu NetBrinel, Cognizant cu Softvision și recent anunțata tranzacție între S&T Romania și Cronus eBusiness. Este important de subliniat faptul că în continuare Dendrio are o poziție unică pe piață – prin apartenența la Bittnet Group - având posibilitatea de a oferi clienților săi un spectru extrem de larg de soluții legate de domeniul IT, de la training specializat, la infrastructuri IT performante până la aplicații de business de tip ERP/CRM. În acest mod putem crește semnificativ numărul de clienți cu care Dendrio interacționează dar și profunzimea (adâncimea) serviciilor oferite.

În cadrul Zilei Investitorului din Aprilie 2019 menționăm ca pe parcursul anului 2019 ne vom concentra pe doi piloni de creștere în activitatea de integrare IT:

- 1) Integrarea echipei Dendrio ca urmare a transferului de afaceri de la Crescendo; și
- 2) inițierea unui proces de schimbare la nivelul modelului de afaceri – tranziția către servicii cu valoare adăugată, de la „funcționalitate tehnica” către „valoare pentru client” și de la „complexitate tehnica” la „simplitate operațională”.

1. Integrarea echipelor Dendrio – Crescendo. În ceea ce privește integrarea echipelor putem spune că, deși procesul de integrare este în mod normal unul de lungă durată, finalul anului 2019 a constituit practic momentul în care echipa Dendrio a depășit punctul de inflexiune - ultimul trimestru al anului 2019 a marcat trimestrul cu cea mai mare valoare din istoria companiei (marja bruta de 1,15 milioane de euro în 2019 vs. 608.000 de euro în 2018). Acest rezultat a fost obținut prin mai mulți pași, cei mai importanți fiind:

- alinierea echipelor de vânzări sub un management comun
- rebalansarea portofoliilor de clienți pentru a utiliza avantajele oferite de către echipele din teritoriu
- implementarea unui mecanism comun de identificare și profilare a oportunităților – centrata pe o echipă de arhitecți și specialiști în tehnologie



- crearea de proiecte comune pentru echipele de implementare
- dezvoltarea de proiecte comune cu vendorii principali (Microsoft, Cisco, AWS, Autodesk, DELL/EMC, HP)
- platformele operaționale au fost unificate, în prezent folosindu-se o singura platforma de tip CRM pentru gestionarea interacțiunilor dintre clienți și Dendrio;
- atragerea de proiecte de tip „enterprise” în care echipele reunite să poată conlucra de-a lungul întregului flux operațional

Desigur, procesul de aliniere a obiectivelor în cadrul întregii companii va continua și pe parcursul anului 2020, având de aceasta dată ca principal obiectiv creșterea agilității în afaceri – identificarea mai rapidă a nevoilor reale ale clienților și reducerea timpului de livrare a soluțiilor tehnologice către aceștia.

2. Servicii cu valoare adăugată. De la complex la simplu!

Credem că firmele din România (ca de altfel din toată regiunea Europei de Est) pot beneficia de un impuls extraordinar dacă reușesc să își utilizeze capitalul și resursele pentru a crea cu adevărat valoare prin ceea ce oferă pe piață. În acest sens credem că acele companii care reușesc să folosească tehnologia (inclusiv cea IT) ca pe o pârghie pentru a obține o creștere sustenabilă sunt și vor fi în continuare exemple de succes pentru mediul de afaceri din această regiune. Aceste companii sunt cele pe care Dendrio le poate ajuta să își atingă mai rapid obiectivele!

Anul 2019 a fost un an în care am reușit să deschidem anumite direcții noi cu potențial de creștere sau să continuăm pe direcțiile inițiate anterior:

- **O piață prea puțin explorată.** Un prim pas realizat în 2019 a fost identificarea unei zone de piață în care tehnologia poate juca un rol transformațional semnificativ. Am identificat în acest sens un segment de piață cu un potențial prea puțin explorat: companiile cu capital românesc aflate în expansiune. Astfel în 2019 Dendrio a atras alături un număr de clienți (parteneri chiar) care doresc să investească într-un mod inteligent capitalul (inclusiv cel atras de pe piața de capital românesc) – obținând astfel o creștere a productivității și/sau o optimizare a fluxurilor operaționale.
- **Digital Transformation.** Avem alături de noi clienți care își digitizează procesele operaționale (simplificare și scalabilitate), implementează sisteme de tip ERP (Enterprise Resource Planning) pe infrastructura de cloud oferită de către Dendrio și iau decizii informate folosind instrumentele de tip Power BI. Nu în ultimul rând, 2019 este anul în care, împreună cu parteneri selectați am început livrarea roboților software către companii din segmentul retail, banking și producție auto.
- **Game of Technology.** Pentru a accelera procesul de identificare al acestor companii echipa Dendrio – folosind know-how-ul Equatorial în domeniul gamificării (învățare prin joc pentru adulți) – a lansat un nou concept: Game Of Technology – concept prin care persoanele de decizie pot înțelege rapid și într-un mod prietenos impactul tehnologiilor de tip cloud, al securității cibernetice sau al sistemelor de tip Data Analytics. O primă sesiune GoT a fost desfășurată în cadrul workshopului “Made in Romania” susținut de către BVB în toamna 2019.
- **Scalabilitate și performanță = cloud.** În 2019 am continuat să creștem numărul de oportunități câștigate pe platforme de tip cloud public, realizând o rată de succes (oportunități câștigate) de peste 65%. Companii mari din domeniul financiar dar și start-up-uri Românești de tehnologie ce devin jucători regionali și chiar globali folosesc în prezent expertiza Dendrio în acest domeniu. Această dinamică ne dă încredere să continuăm investiția în direcția dezvoltării expertizei tehnice a echipei Dendrio și pentru anii ce urmează.



- **Extindere echipei și a expertizei acesteia.** În cursul anului 2019 am deschis, împreună cu Bittnet Training, birouri în două noi regiuni:
 - nord vest - birou în Oradea
 - sud-vest - birou în Craiova

Anul 2019 a însemnat pentru Dendrio poziționarea brandului în mediul online. La începutul lunii aprilie am lansat noul site în care am consolidat portofoliul de produse și servicii IT. În această perioadă a fost vizitat de 20.662 de vizitatori unici care au vizionat 41.830 de pagini. În trimestrul 4 am început o serie de campanii online care au drept obiectiv creșterea traficului pe site. În paralel, lucrăm la o strategie de inbound marketing care să atragă public relevant pe site-ul nostru. Producem în mod constant conținut pentru site și blog: articole, materiale video, webinarii tehnice.

Website-ul Dendrio funcționează ca un instrument de colectare și măsurare a tuturor eforturilor de marketing. Măsurăm prin mesajele generate diversele eforturi online și offline. În această perioadă am primit în medie 20 de solicitări lunar. Tot în trimestrul 4 am început să dezvoltăm susținut canalul de LinkedIn al Dendrio unde am reușit să creștem cu 170% numărul de followers, atât prin postări zilnice cât și printr-o pagină specială de carieră care va ajuta la consolidarea brandului de angajator. Toate aceste proiecte vor continua pe toată perioada anului 2020.

O evoluție foarte importantă de menționat în cazul Dendrio este continuarea creșterii semnificative a veniturilor anuale recurente (ARR). Dacă în 2017 acestea erau de 11.7 milioane lei, în 2018 de 15.8 milioane lei, în 2019 am depășit pragul de 24 milioane lei venituri anuale recurente. Acestea nu doar că dau o bază stabilă pe care să putem continua creșterea, dar, reprezentând 30% din veniturile Dendrio, creează premisele unei evaluări foarte diferite față de "old business". Orientativ, în cazul evaluării pe multiplii de venituri ai companiilor publice de servicii IT&C, multiplii de piață sunt de aproximativ 8x – ceea ce ar genera o evaluare doar pentru Dendrio de peste 200 milioane lei!



Eliau

Anul 2019 a marcat 2 cresteri semnificative pe doua linii de business, in zona de venituri recurente:

- Licentierea in cloud pentru produsul Dynamics 365 BC a crescut cu 90% fata de anul 2018.
- Veniturile din suport au crescut cu 65% fata de anul 2018, impunand si cresterea departamentului cu inca 2 colegi.

In zona proiectelor mari in anul 2019 Eliau a reusit sa inchida pe axa de industrie textila implementarea de la Tanex si sa semneze un nou contract de implementare pe aceeasi industrie cu Pandora Focsani. Tipul acesta de proiecte a adus o crestere cu 28% la volumul de licentiere *on-premise* fata de anul anterior.

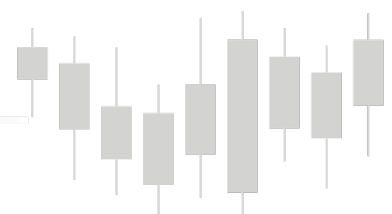
Per total in cursul anului 2019, Eliau a licentiat 248 de utilizatori in ambele versiuni de licentiere: cloud si on-premise, scazand insa timpii de livrare pe proiecte mari cu peste 50 de utilizatori, de la o medie de 150 de zile la o medie de 100 de zile. Acest lucru a fost posibil prin cresterea nucleului de implementatori si dezvoltatori cu experienta in cadrul echipei, dar si mutand pachetul de raportare dinspre solutia ERP catre solutii BI; Eliau avand in acest moment doua solutii in portofoliu: Jet Reports si PowerBI.

De asemenea in anul 2019, Eliau a continuat dezvoltarea a 3 produse proprii pe platforma Microsoft Dynamics Nav, migrandu-le in totalitate si pe platforma Dynamics 365 BC pe doua medii de programare proprii platformei: C/Al specific licentierii OnPrem si AL specific licentierii OnCloud. Produsul de baza ramane in continuare localizarea sistemului (aducand venituri cu 18% mai mari fata de anul anterior) si este inregistrat si certificat ca Add-On la Microsoft. Celelalte 2 produse care sunt licentiate de catre Echipa Eliau sunt solutiile de Retail si Time Management pe procese de productie.

Plecand de la directia de piata data de Microsoft, in care marea majoritate a produselor sunt pozitionate ca serviciu, dupa mai multe analize interne si la nivel de grup, suntem pregatiti sa lansam serviciul care se numeste „pret per utilizator implementat”. Acest produs isi propune sa vina in intampinarea nevoilor de finantare ale oricarui client care alege echipa Eliau si solutia Dynamics 365 BC. Este vorba de o finantare pe 60 de luni, in care clientul plateste pretul de 230 de EURO pe utilizator implementat, serviciul incluzand urmatoarele:

- Licentele de Dynamics 365 BC in cloud -> pe perioada celor 5 ani de finantare.
- Hosting-ul in Azure -> pe perioada celor 5 ani de finantare.
- Configurarea setup-ului de Azure si a deverselor tipuri de conexiuni catre utilizatori.
- Licentele de Windows Server si instantele de SQL.
- Serviciile de implementare incluzand customizari specifice.
- Suportul -> servicii de suport (echivalentul contractului de suport), pe durata celor 5 ani de finantare.

Anul 2019 a marcat si reinnoirea certificarii de tip GOLD pentru parteneriatul cu Microsoft. Reinnoirea a fost posibila prin recertificarea a 60% din echipa de implementare, recomandarile clientilor din portofoliu si o crestere de business nou de 20% fata de anul anterior.



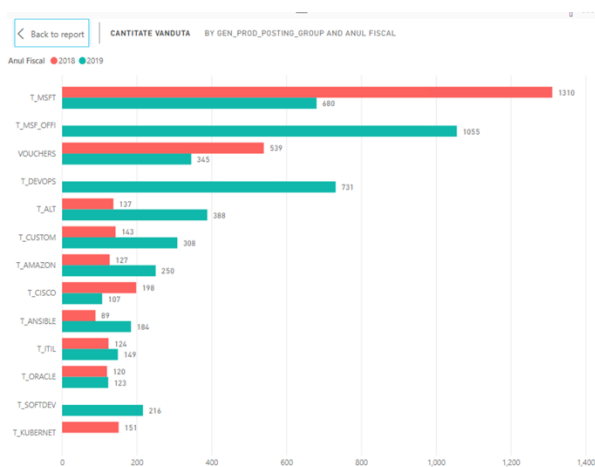
Divizia Educatie



"If you're not serving the customer, your job is to be serving someone who is"

Jan Carlzon, CEO SAS Group

Anul trecut a fost un an plin de provocari, oportunitati si realizari deosebite pentru Divizia de Educatie din Bittnet Group. Numarul proiectelor castigate a fost de 719, in crestere cu 96 fata de 2018, iar numarul clientilor pe care i-am deservit a fost de 190, similar cu 2018. Doar la Bittnet Training am instruit in 2019 peste 4400 cursanti, in crestere cu 850 de cursanti fata de 2018.



Cele mai populare cursuri ca numar de studenti sunt in continuare cele de Microsoft, dar cele de DevOps au generat cei mai multi bani in 2019

Cele mai bine vandute cursuri au fost cele din curricula proprie dezvoltata in jurul tehnologiilor de cloud si DevOps (unul dintre pilonii de dezvoltare identificati si urmariti inca din 2015). Acest fapt este un rezultat al mentalitatii antreprenorale de a fi mereu atenti la cerintele clientilor, de a experimenta si de a ne adapta „din mers” la evolutia industriei – in 2017 cursurile de DevOps nu figurau in statisticile anuale!

Asa cum am comunicat atat colegilor dar si investitorilor nostri in aprilie 2019, in cadrul Zilei Investitorului Bittnet, ambitia noastra a fost sa:

- crestem veniturile Bittnet Training peste media de crestere a pietei (realizat: crestere de peste 70%)
- crestem veniturile Equatorial Gaming cu 15% (nerealizat: veniturile in 2019 au fost in linie cu cele din 2018. În schimb insa am obtinut o crestere semnificativa a profitului – de la 217 lei la 247.000 lei)
- mentinem marja bruta a proiectelor de game-based learning la 60% (realizat: valoarea indicatorului fiind 61% in 2019)

Credem ca filozofia „mindset-ului infinit” comunicata la inceputul anului si reiterata pe parcursul acestuia in discutiile legate de performanta, adica concentrarea pe directia strategica si abordarea pe termen lung, i-a inspirat pe colegii



nostru sa se concentreze pe comportamentele desirabile in loc sa simta presiunea unui rezultat arbitrar. Credem ca atata timp cat toti membri Diviziei de Educatie pastreaza un nivel de activitate ridicat si "practica ceea ce predica", mai devreme sau mai tarziu, rezultatele vor veni, pentru ca ele sunt doar o consecinta a muncii sustinute.

Pentru a sustine aceasta ambitie legata de cresterea sustinuta a business-ului, Divizia de Educatie a trecut printr-un proces de reconfigurare a echipelor si modelului de business, atat in Bittnet Training cat si in Equatorial Gaming. Astfel, pe parcursul anului 2019, am construit in cele doua companii o structura operationala similara, agila si centrata pe client, compusa din:

- **echipa de Key Account Management** – cu rolul de a dezvolta business pro-activ in portofoliul clientilor mari (Corporate)
- **echipa de Inside Sales** – cu rolul de a prelua solicitarile venite prin website, lead-urile de marketing si de asemenea de a dezvolta business pro-activ in portofoliul clientilor medii si mici (SME & SOHO)
- **echipa de Product Management** – cu rolul de a dezvolta relatiile de parteneriat cu vendorii si partenerii nostri si de a crea proiecte si campanii speciale de educatie sau promovare
- **echipa de Customer Experience** – cu rolul de a face memorabila experienta de invatare celor peste 3000 de studenti care trec pragul centrului nostru de training in fiecare an
- **echipa de Implementare** – cu rolul de a livra programele de training (clase inchise la client sau clase in regim open) si de a asigura transferul de cunostinte si abilitati catre studenti, precum si succesul acelora care decid sa pargurga si procesul de certificare

Toata aceasta arhitectura este bineinteles sustinuta de echipele functiunilor de tip shared services ale grupului asa cum sunt cele de Marketing & PR, Financial & Operations si Human Resources.

Am reusit astfel in 2019 sa finalizam etapa de aliniere operationala din cadrul Diviziei de Educatie, avand o baza solida si credem noi cele mai bune premise pentru inceperea etapei de dezvoltare a sinergiei dintre cele doua companii.

Anul 2019 a fost de asemena un an in care ne-am concentrat in cadrul Diviziei de Educatie pe investitiile care pe termen lung pot aduce rezultate semnificative organizatiei noastre. Ne referim aici nu numai la diferentierea fata de competitori cat mai ales la dezvoltarea modelului de business care sa aduca predictibilitate in relatia cu cei mai importanti clienti ai nostri si mai ales venituri recurente. Astfel investitiile si eforturi semnificative au fost directionate catre urmatoarele initiative:

- **Dezvoltarea platformei UXI** – un *Learning Management System* care permite clientilor nostri sa administreze, monitorizeze si analizeze rezultatele proiectelor de invatare pe care construiesc impreuna cu noi. UXI castiga timp pentru departamentele de HR, aduce vizibilitate pentru managerii studentilor nostri si ofera acestora din urma oportunitatea dar si responsabilitatea procesului de invatare.
- **Dezvoltarea curriculei DevOps** – am continuat dezvoltarea cursurilor atat de nivel *basic* cat si *advanced*, ajungand la finalul anului 2019 la peste 70 de teme de curs. In plus fata de livrarile de tip *live-virtual*, pe care le facem intr-o proportie covarsitoare in afara tarii - acestea contribuind semnificativ la cresterea marjei Diviziei - am inceput sa implementam si clase de in regim open sau clase inchise pentru clienti din Romania . Veniturile obtinute in 2019 din aceste cursuri a fost de 5 milioane lei (in crestere cu 325% fata de 2018) iar



marja a fost de 3,95 milioane lei (in crestere cu 406% fata de 2018). Faptul ca acum 3 ani am fost "pionierii" promovarii acestei tehnologii ne confera astazi o pozitie privilegiata in piata.

- **Consolidarea relatiei cu LLPA** – apartenenta noastra la Leading Learning Partner Association, cea mai mare asociatie a centrelor de training Microsoft ne-a aduc statutul de unic partener de training al Microsoft in Romania. Acest fapt ne-a ajutat ca in 2019 sa fim unicii furnizori de training ai clientilor Microsoft in cadrul celei mai mari campanii de skilling & reskilling desfasurata de acest vendor pana acum. Am reusit sa avem peste 250 de studenti dar vestea si mai buna este ca aceasta campanie va capata o aploare deosebita in 2020.
- **Lansarea variantei beta a simularii de business Oligopoly** – in a doua parte a anului am lansat aceasta simulare complexa in cadrul unui proiect de training pentru clientii unei banci universale din Romania. Feedback-ul participantilor (manageri si antreprenori) a fost incurajator si ne-a ajutat sa intelegem ce trebuie sa pastram, ce trebuie sa schimbam si ce trebuie sa adaugam in asa fel incat versiunea 1, care este planificata pentru lansare in Q2 2020, sa aiba impact.
- **Finalizarea proiectului INTRAPRENOR** – a fost primul proiect cu fonduri UE implementat de echipa Equatorial, un proiect complex care a insemnat pregatirea a peste 400 de studenti in cursuri de antreprenariat in Cluj, Timisoara, Brasov, Iasi, Pitesti si Constanta. Proiectul ne-a ajutat sa intram pe o piata noua pe care nu o adresam pana acum.
- **Finalizarea variantei beta pentru jocul White Hat** – este primul joc de invatare pentru industria de IT care ajuta studentii sa-si creasca rata retentiei de informatii tehnice, sa invete colaborativ si sa primeasca recomandari de dezvoltare bazate pe date comparative. Jocul este sustinut si dezvoltat in colaborare cu cativa din vendorii mari si isi propune sa integreze majoritatea tehnologiilor pe care le predam in sala de clasa sau virtual.
- **Lansarea variantei beta a jocului Bona Fides Agency** – este primul joc de dezvoltare a abilitatilor viitorului, asa cum sunt ele prezentate in studiile World Economic Forum, precum critical thinking, complex problem solving, logic, decision making, creativity. Jocul a fost folosit in doua evenimente din doua industrii diferite respective HR Play Tech si Microsoft Envision Summit, feedback-ul obtinut ajutandu-ne sa descoperim noi aplicatii in arile de teambuilding, engagement si customer experience.

Din punct de vedere al imaginii externe, anul 2019 a insemnat un refresh al identitatii vizuale pentru Bittnet Training cu rolul de a moderniza imaginea brandului, de a construi o comunitate in jurul lui si de a face mai clare serviciile pe care Bittnet le poate pune la dispozitia clientilor sai. Site-ul Bittnet a fost refacut pentru a creste flexibilitatea si viteza de adaptare la schimbarile de curricula provenite de la principalii vendori de tehnologie. De asemenea, am dorit sa reducem pe cat posibil dependenta de sectiunile cu componenta de programare care implicau mult timp si costuri suplimentare, coroborat cu posibilele erori provenite din versiuni diferite ale aplicatiilor cu care site-ul bittnet se integreaza.

Asadar a fost creionata o solutie care sa fie simpla, eficienta, usor de intretinut de toti membrii echipei de marketing, si totodata integrata cu platformele tehnologice de urmarire a rezultatelor. O alta ratiune a schimbarii site-ului a fost legata de recomandarile primite pe partea de SEO si constructia paginilor astfel incat sa poata sustine campanii de marketing integrate.



Analizand rezultatele financiare ale celor doua entitati ale diviziei, in cazul Bittnet Training, veniturile au atins pragul de 12.68 milioane lei, cu 71% (5.4 milioane lei) mai mari decat in 2018. Pentru a da o perspectiva, in anul 2014 – anul anterior listarii Bittnet - intreaga companie a inregistrat venituri totale de 8.2 milioane lei. Daca analizam doar businessul de training IT, veniturile au crescut de peste 5 ori in acesti 5 ani.

Profitul operational al “Bittnet Training” a fost in 2019 de de 2.1 milioane lei, in crestere de peste 6 ori fata de 2018, demonstrand inca o data valabilitatea modelului de business ales de management centrat pe crestere accelerata. Acesta porneste de la ipoteza ca businessurile noastre opereaza mult mai bine la scara mai mare, iar cresterea marjei brute (venituri minus costuri directe) odata cu cresterea veniturilor demonstreaza in fiecare an aceasta teorie, si directia pe care suntem imbarcati.

Rezultatele financiare si operationale ale Equatorial s-au imbunatatit fata de 2018: o cifra de afaceri de 3 milioane lei si un profit net de 247,000 lei (comparativ cu venituri de 3.2 milioane lei si 217 mii lei profit in 2018). Investitia noastra in Equatorial ne-a adus venituri de 220,000 lei in 2019, reprezentand o rentabilitate de 20% (fata de capitalul investit ca equity) - in linie cu rentabilitatea capitalului propriu in Bittnet.



Noul cadru de raportare – IFRS

Fara a dori sa facem o dezbatere teoretica sau ideologica despre IFRS versus standardele romanesti de contabilitate, simtim nevoia de a arata cateva diferente semnificative, pentru a incerca sa creionam o imagine mai clara pentru actionari.

Standardele IFRS solicita ca firma listata sa inregistreze un cost al acordarii de optiuni, indiferent de modul cum aceste optiuni sunt decontate. In mode deosebit, standardul IFRS2 chiar solicita ca inregistrarile contabile sa reflecte un cost chiar daca optiunile expira neexercitate (!) sau daca un actionar cedeaza actiuni din portofoliul personal (fara a exista nici macar o crestere a numarului total de actiuni). Consideram ca inregistrarea unei sume cu titlul de cheltuiala, care nu poate fi ajustata niciodata, si care nu urmeaza a genera vreodata o iesire de cash din companie (decontarea facandu-se printr-o majorare de capital – deci un element de bilant, nu de cont de profit si pierdere) nu este de natura sa ajute actionarii sa inteleaga mai bine situatia companiei, si de aceea am prezentat rezultatele operationale excluzand aceasta cheltuiala non-cash.

Un alt exemplu este amortizarea marcii Bittnet. Desi amortizarea activelor este o cheltuiala si permite companiei sa inlocuiasca acele active pe masura ce ele ajung la finalul duratei de viata, consideram ca in cazul activului 'marca bittnet' (sau alte active de acet gen), presupunerea ca peste 10 ani aceasta va valora zero lei, sau ca in fiecare an este nevoie de investitii in marca de 10% din valoarea ei pentru ca ea sa ramana relevanta sunt ambele niste presupuneri prea sumbre, care au ca efect o denaturare a intelegerii situatiei companiei.

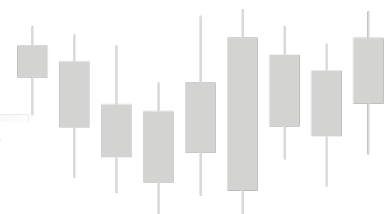
Este suficient sa analizam tabelul de pe prima pagina, care arata un cashflow pozitiv de 5 milioane lei din operatiuni, si sa il comparam cu rezultatul contabil, ca sa vedem cat de mare este discrepanta data de aceste ajustari. Asa cum spune Warren Buffett, investitorii trebuie sa fie foarte circumspecti atunci cand managementul schimba modul de raportare, sau incepe sa prezinte alti indicatori decat in trecut. De aceea continuam sa prezentam indicatorii pe care i-am prezentat anterior.

Totusi, exista 3 schimbari semnificative in realitatea grupului, care genereaza niste diferente semnificative in indicatorii prezentati anteriori, asa ca am ales sa adaugam cativa indicatori care credem ca surprind mai bine evolutia companiei. Cele 3 modificari semnificative sunt: schimbarea cadrului de raportare (IFRS vs RAS), achizitia unor active cu valori semnificative fata de modelul anterior de operare (atat M&A Crescendo cat si marca "bittnet"), dar si finantarea prin emisiuni de obligatiuni a unor investitii semnificative pe durata de 5 ani. Raportarea IFRS genereaza ajustari de sume care anterior nu erau necesare, fiind non-cash, iar celelalte doua situatii genereaza o crestere semnificativa a cheltuielilor cu Amortizarea si Dobanzile. In acest caz, am ales sa acordam mai multa atentie 'profitului operational' si fluxurilor de numerar, nu doar profitului net.

Incepand cu anul 2020 un nou standard IFRS va intra in vigoare, care solicita sa reflectam ca un activ amortizabil dreptul de a folosi spatiul in care ne desfasuram activitatea. Astfel, in loc sa inregistram lunar cheltuieli cu chiria (pe baza de facturi pe care proprietarul spatiului scrie "chirie luna [...]"), noul standard ne solicita sa inregistram aceste cifre ca amortizari!

In cazul anului fiscal 2019, la nivel consolidat, diferentele mentionate anterior au urmatoarele efecte asupra rezultatului operational (care anterior era destul de aproape de rezultatul brut):

1. Ajustare SOP: 1,1 milioane lei
2. Amortizare marca „Bittnet”: 580.000 lei
3. Amortizare active Dendrio din transfer business Crescendo: 350.000 lei
4. Dobanzi: 2,8 milioane lei vs 1,3 milioane lei in 2018



Privire de ansamblu asupra rezultatelor financiare

Prezentam in continuare pozitiile cheie din rezultatele financiare consolidate, neauditate, valorile din tabele fiind exprimate in lei (RON).

Rezultatul Global

[RON]	2019	2018	2017
Alte venituri (Marca Bittnet)	0	5,968,250	0
Venituri	100,705,992	47,891,044	27,844,998
Costul vânzărilor	(79,197,578)	(39,013,343)	(20,313,764)
Marja bruta	17,105,288	8,877,701	7,531,234
Costuri de vanzare/distributie	(5,793,386)	(2,485,635)	(1,633,463)
Cheltuieli administrative	(12,533,501)	(6,006,901)	(3,554,966)
EBIT	(563,864)	385,164	2,342,805
Financiare	(2,331,086)	(1,244,130)	(883,170)
Castig/(pierdere) titluri puse in echivalenta	6,411	180,328	-
Profit brut	(2,888,539)	5,289,611	1,459,636
Impozit pe profit	(234,337)	(881,666)	(254,026)
Profit net	(3,122,876)	4,407,945	1,205,609

Asa cum am avertizat atat in scrisoarea anului trecut cat si in Bugetul de Venituri si cheltuieli pe 2019, cheltuielile "de sub linia celor operationale" au inregistrat valori sporite fata de anii anteriori. Explicatia este tripla:

- existenta celor cateva investitii finantate cu emisiuni de obligatiuni genereaza cheltuieli mai mari cu dobanzile, imediat, in timp ce investitiile sunt estimate a produce profituri in crestere in cei 5 ani de durata a obligatiunilor.
- existenta celor cateva investitii a adus grupului si active amortizabile, deci cresterera cheltuielilor cu amortizarile legate de business
- ajustari contabile , non-cash, conform IFRS.

Fiindca acesta este primul an in care se combina acesti factori, am incercat sa tratam pe fiecare cat mai detaliat pentru a oferi investitorilor uneltele sa analizeze singuri situatia companiei.

In special ultima pozitie este producatoare de efecte distorsionare asupra rezultatelor. IFRS2 solicita companiei sa inregistreze o cheltuiala pentru incentivarea persoanelor cheie cu optiuni, chiar daca operatiunea se finalizeaza prin majorare de capital (nu prin rascumpararea din piata a actiunilor) si chiar daca optiunile expira neexercitate. Efect negativ asupra profitabilitatii: 1,2 milioane lei.

Suplimentar, marca "Bittnet" se presupune a nu avea nicio valoare peste 10 ani (ceea ce este evident contrazis de orice analiza a istoriei Bittnet dar si a economiei globale, chiar in cazul unor companii insolvente sau lichidate, marca a fost adesea singurul activ ce a putut fi comercializat!). Efectul negativ asupra profitabilitatii: aproximativ 600.000 lei.



Raportare pe Segmente (Divizii de Business)

Segment / Anul (cifre in lei)	Educatie		Tehnologie	
	2019	2018	2019	2018
Venituri din contracte cu clientii	12,684,910	7,408,425	87,113,297	40,664,870
Costul vânzărilor	-5,005,164	-3,239,216	-77,030,020	-35,774,128
Marja bruta	7,679,745	4,169,209	10,083,277	4,890,742
Costuri de vanzare/distributie	-1,894,505	-1,107,663	-3,898,880	-1,377,973
Cheltuieli Business	-3,758,068	-2,794,670	-6,563,508	-2,460,163
Profit Operational	2,027,172	206,876	-379,111	1,052,606
Amortizari	-615,532	-137,593	-472,820	-46,790
Cheltuieli SOP	-1,123,573	-567,685	0	0
EBIT	288,067	-438,402	-851,931	1,005,816
Cheltuieli Financiare	-625,083	-766,531	-1,703,706	-297,271
Venituri Marca	0	5,786,000		
Profit BRUT	-330,605	4,581,067	-2,557,935	708,545

Ca si in anii anteriori, divizia de Tehnologie a generat cea mai mare parte a veniturilor grupului, ceea ce este si natural, piata totala de tehnologie IT fiind mult mai mare decat piata de training IT. In schimb, activitatea de educatie, atunci cand este facuta corect, poate fi un business foarte profitabil.

Impartirea veniturilor intre liniile de business demonstreaza inca o data si nevoia lansarii unui brand nou, Dendrio, pentru activitatea de integrator IT&C: Bittnet este cunoscut (pe buna dreptate) ca lider al pietei de training IT, dar numai 15% din cifra de afaceri provine din aceasta activitate, presa si investitorii ignorand 85% din venituri atunci cand descriau Bittnet doar ca pe o companie de training.

Totodata, desi vom continua sa urmarim cresterea accelerata in businessul de training, piata pe care activeaza Dendrio are o valoare de aproape 6 miliarde dolari anual **doar in Romania** (Sursa: ANIS). Acest studiu arata o crestere anuala a pietei de sub 10%, in timp ce grupul nostru a crescut cu aproximativ 70% anualizat.

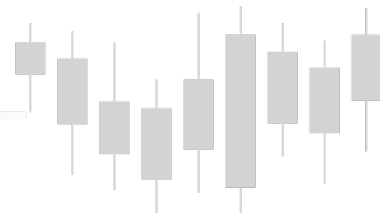
Revenind la analiza profitabilitatii, teoria ca businessul opereaza mai bine la scara se observa foarte usor din urmatoarele evolutii.

In cazul Diviziei de Educație:

- Cresterea cu 70% a veniturilor e însoțită de o creștere de doar 37% a costurilor directe, care generează deci o dublare a marjei brute generate.
- Suplimentar, datorata bazei diferite de raportare, creșterea cheltuielilor fixe cu 70% (in linie cu creșterea cifrei de afaceri), generează o *creștere a decalajului* între venituri si cheltuieli, adică o creștere de 7 ori a profitului operațional!

In cazul Diviziei de Tehnologie:

- Creșterea cu 114% a veniturilor si cu 115% a costurilor directe generează aproape o triplare a marjei brute (creștere de 170% înseamnă o valoare totala de 270% fata de perioada anterioara)
- In schimb, particularitatea modelului operațional descris încă din 2015 in manualul acționarului re-demonstrează faptul ca este nevoie de un anumit nivel al businessului pentru a genera suficienta marja bruta cat sa depășim "pragul" dat de costurile fixe. Abia apoi începe creșterea foarte accelerata a profitabilității. In



2019, divizia de tehnologie, (in mod deosebit prin Dendrio in H1) a avut costuri fixe neînsoțite de suficienta marja bruta, generând o pierdere operațională de 380,000 lei versus un profit de 1,05 milioane lei in anul anterior. Influenta semnificativa este data de 'achiziția de costuri fixe' odată cu investiția Crescendo.

Evident, daca am fi avut doua H2, profitul anual al Dendrio atingea 1 milion dolari, ceea ce arata de ce suntem încrezători in evoluția pe termen lung.

Poziția Financiară

	31/Dec/19	31/Dec/18	31/Dec/17
Fond comercial	12,241,308	12,241,308	2,536,315
Alte imobilizari necorporale	5,425,152	6,099,112	163,040
Imobilizari corporale	1,755,021	2,003,818	475,751
Titluri puse in echivalenta	1,236,738	1,230,328	(0)
Alte imobilizari financiare	1,056,588	1,056,588	768,821
Total active imobilizate	22,136,780	22,631,153	4,031,935
Stocuri	1,997,289	618,060	395,856
Creante comerciale si alte creante	33,368,209	22,771,507	15,409,713
Numerar si echivalente	20,824,117	13,047,882	11,060,150
Total active circulante	56,189,615	36,437,449	26,865,719
Total active	78,326,395	59,068,602	30,897,655
Capital social	11,620,321	5,175,524	3,044,426
Prime de emisiune	0	2,594,889	680,248
Alte elemente de capitaluri proprii	1,240,852	1,038,755	471,070
Rezerve legale	343,644	266,124	164,559
Rezultat reportat	1,707,150	352,234	394,597
Rezultat curent	(3,245,762)	4,371,203	1,205,609
Total capitaluri	11,666,204	13,798,728	5,960,508
Total capitaluri proprii	11,990,907	14,000,546	5,960,508
Total datorii pe termen lung	28,932,552	19,666,438	9,171,761
Împrumuturi din emisiuni de obligațiuni	-	4,164,585	-
Împrumuturi bancare	8,368,104	8,017,675	6,000,000
Datorii privind impozitul pe profit	20,188	570,928	320,568
Datorii comerciale si alte datorii	28,908,774	12,648,430	9,444,817
Total datorii pe termen scurt	37,402,935	25,401,618	15,765,385
Total datorii	66,335,487	45,068,055	24,937,146
Total capitaluri si datorii	78,326,395	59,068,602	30,897,654

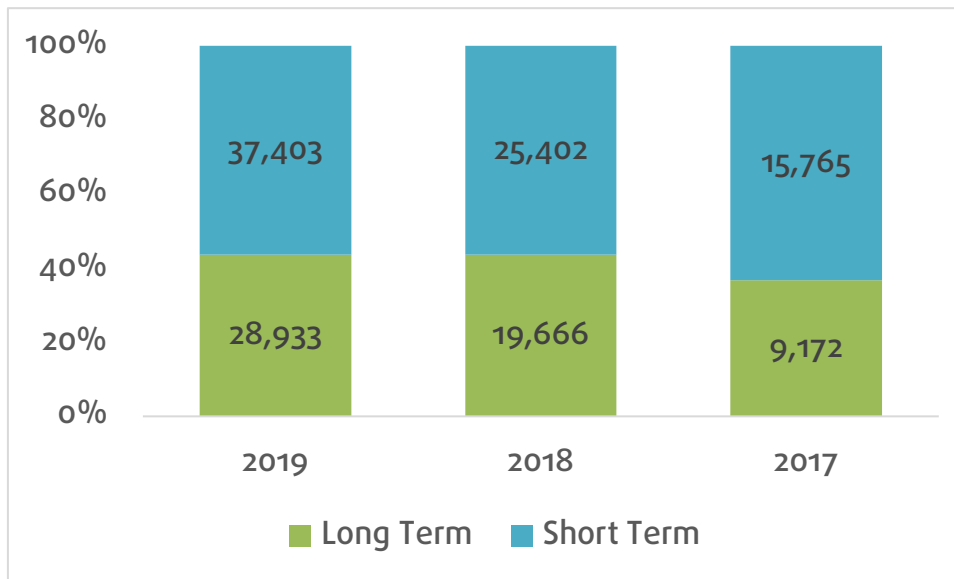
Scaderea activelor imobilizate este evolutia naturala datorata amortizarii (cu exceptia amortizarii marcii "bittnet" in care consideram ca nu este nevoie de investitii anuale in branding de 600.000 lei pentru a pastra valoarea acestui activ).



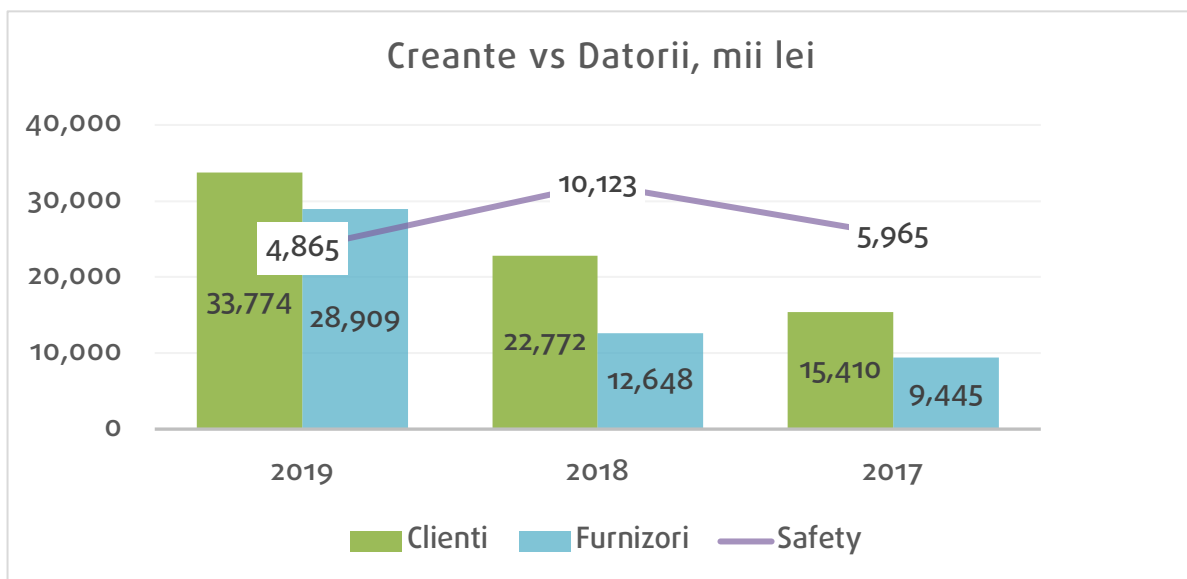
Cresterea stocurilor la finalul perioadei de raportare a fost generata de necesitatea achizitiei in cursul anului 2019 a unor part-numbere care urmau sa expire, care se livreaza catre clienti in transe lunare. In acest fel, Dendrio a putut inregistra un profit suplimentar, atat din diferenta de pret de achizitie in bulk, cat si din costul de finantare transferat clientilor. Companiile noastre nu opereaza cu stocuri, ca principiu de business, dar in cazul de fata am estimat ca potentialul de castig copenseaza riscul de contraparte (clientii sunt clienti bine-cunoscuti de companie).

Despre gradul de indatorare

In anii anteriori au existat cateva discutii pe acest subiect, asa ca vom aloca si anul acesta cateva paragrafe pentru a trata subiectul. Datoriile grupului au aceeasi compozitie ca si in anii anteriori:



Datoriile pe termen lung au scadenta preponderent in 2023 (4.7 milioane in 2022 si restul in 2023), iar datoriile pe termen scurt sunt compuse in special din datorii la furnizori (datorii comerciale). Ca intotdeauna acestea sunt acoperite cu o mare marja de siguranta de sumele de incasat de la clienti (grupul incearca sa fie neutru la riscul de cashflow):



CashFlow

	31/Dec/19	31/Dec/18
Fluxuri de numerar din activitati de exploatare:		
Profit brut	(2,888,539)	5,289,611
Ajustari pentru:		
Cheltuieli cu amortizarea	1,083,253	179,283
Beneficii acordate angajaților SOP	1,123,573	567,685
Ajustari pentru deprecierea creantelor	(3,557)	127,770
Cheltuieli privind dobanzile si alte costuri financiare	2,864,523	1,329,611
Venituri din dobanda si alte venituri financiare	(371,828)	(72,889)
Câștig titluri puse in echivalenta	(6,411)	(180,328)
Profit din exploatare inainte de variatia capitalului circulant	1,801,014	7,240,743
Variatia soldurilor conturilor de creante	(10,082,050)	(6,123,581)
Variatia soldurilor conturilor de stocuri	(1,379,229)	(219,330)
Variatia soldurilor conturilor de datorii c	16,781,062	2,921,255
Numerar generat din exploatare	7,120,797	3,819,086
Impozit pe profit platit	(603,701)	(514,751)
Numerar net din activitati de exploatare	6,517,096	3,304,335
Fluxuri de numerar din activitati de investitie:		
Plati pentru achizitia de filiale, mai putin numerar achizitionat	(699,585)	(1,299,042)
Plati pentru achizitionarea de interese de participare	-	(1,050,000)
Imprumuturi acordate entitatilor legate	-	(1,050,000)
Achizitii de fond comercial	-	(9,366,943)
Achizitii de imobilizari corporale si necorporale	(582,469)	(7,413,586)
Dobanzi incasate	405,485	39,232
Numerar net din activitati de investitie	(876,569)	(20,140,339)
Fluxuri de numerar din activitati de finantare:		
Incasari din emisiunea de actiuni	-	2,899,332
Trageri din imprumuturi bancare	-	5,197,000
Rambursari de imprumuturi bancare	(813,770)	(2,015,126)
Incasari din emisiunea de obligatiuni	10,000,000	14,072,141
Rambursari din emisiunea de obligatiuni	(4,186,000)	
Plata datoriilor aferente leasing-ului financiar		
Dobanzi platite	(2,864,523)	(1,329,611)
Dividende platite	-	-
Numerar net din activitati de finantare	2,135,707	18,823,735
Cresterea neta a numerarului si echivalentelor de numerar	7,776,234	1,987,731
Numerar s la inceputul exercitiului financiar	13,047,882	11,060,150
Numerar la sfarsitul exercitiului financiar	20,824,117	13,047,882



Evenimente cheie în 2019

Finalizare operatiune transfer afaceri Crescendo International | 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. 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 / obligațiuni, care au fost decontate prin mecanismele Bursei de Valori București (piața POFBX). 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. Oferta de plasament privat s-a desfășurat în perioada 14-18 ianuarie 2019.

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 detinatorii 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. Pretul de rascumparare al emisiunii BNET19 a fost de 100% din valoarea nominala iar data de inregistrare pentru identificarea obligatarilor care au beneficiat de rascumpararea anticipata 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.

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

În data de 17 aprilie 2019, obligațiunile BNET23C au intrat la tranzacționare pe piața ATS AeRO a Bursei de Valori București.

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.

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 lei per 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 al tranzacției pentru ultimele 30 de zile) / factorul de ajustare] - 0,1;
- Emiterea de obligațiuni neconvertibile cu o valoare maximă de 50 milioane lei;
- 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.

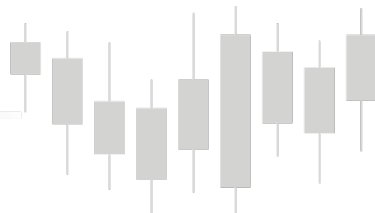
Textul integral al deciziilor luate în cadrul Adunării Generale a Acționarilor poate fi găsit la următorul link: http://www.bvb.ro/info/Raportari/BNET/BNET_20190424165008_CR24-raport-curent---ro-2019.pdf.

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 lei.

Contract semnificativ | Iunie 2019



În data de 12 iunie, Dendrio Solutions SRL, a semnat un contract semnificativ cu distribuitorul 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 euro.

Înregistrare acțiuni gratuite | Iunie 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.

Contract semnificativ | Iulie 2019

În data de 31 iulie, Dendrio Solutions SRL, a semnat un contract semnificativ cu un Client din industria financiar-bancară pentru licențiere software și suport. Contractul are durata de 3 ani și are o valoare de 1,4 milioane euro.

Distribuire a 5,5 milioane lei dividende sub formă de acțiuni gratuite | Iulie 2019

În data de 9 iulie, acționarii Bittnet au primit pentru al patrulea an consecutiv, dividende sub formă de acțiuni gratuite. În cadrul procesului, compania a distribuit profiturile acumulate în 2018, în valoare de 5.523.320,50 lei, cu o rată de alocare de 1:1. Pentru realizarea acestui proces au fost emise 55.233.205 acțiuni noi, cu valoare nominală de 0,1 lei pe acțiune.

Majorare capital Stock Option Plan SOP2017 | August 2019

În data de 8 august 2019, Bittnet a anunțat decizia administratorului de majorare a capitalului prin emiterea unui număr de 5.736.796 acțiuni comune, nominative, dematerializate, de valoare egală și cu o valoare nominală de 0,1 lei fiecare, în conformitate cu Planul de incentivare a persoanelor cheie – Stock Option Plan din 2017. 12 persoane au primit dreptul, dar nu obligația, de a achiziționa de la Companie acțiuni la un pret per acțiune luând în considerare capitalizarea societății de la data de 31.12.2016. Ca urmare a tranzacției, capitalul social s-a majorat cu suma de 573.679,6 lei, iar capitalurile proprii au crescut adițional cu suma de 3.502.314,18 lei – prime de emisiune.

Parteneriat strategic Bittnet Group - ROCA | Noiembrie 2019

În data de 21 noiembrie compania a anunțat încheierea unui parteneriat strategic cu ROCA, prin care urmărește să transforme digitalizarea într-un instrument de dezvoltare accelerată a companiilor din portofoliul fondului. Prin acest parteneriat, companiile din portofoliul ROCA vor beneficia de expertiza acumulată de grupul Bittnet în domeniul IT. Obiectivul principal al proiectului este identificarea de noi oportunități de integrare a componentelor tehnologice în procesele utilizate și produsele realizate de companiile din portofoliul ROCA.

Publicarea rezultatelor financiare consolidate pentru anii 2016-2018 în conformitate cu standardele IFRS | Decembrie 2019

În data de 6 decembrie, Bittnet a informat investitorii despre disponibilitatea rezultatelor financiare consolidate ale companiei, realizate în conformitate cu Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS) pentru anii 2016, 2017 și 2018. Compania a republicat rezultatele financiare consolidate conform criteriilor cerute în vederea transferului pe Piața Principală a Bursii de Valori București.

Semnarea unui contract semnificativ – Elian Solutions SRL | Decembrie 2019



În data de 13 decembrie, Elian Solutions SRL, a semnat un contract semnificativ cu un Client din industria din industria de textile/productie confecții pentru servicii de implementare a soluției Dynamics 365 Business Central și servicii de suport. Contractul au avut valoare de 141.599 euro fara TVA.

Convocare Adunarea Generala a Acționarilor pentru transfer pe Piata Principala | Decembrie 2019

Pe 23 decembrie, Bittnet a publicat un anunț de convocare a Adunării Generale a Acționarilor pentru 29 ianuarie 2020, în scopul aprobării admiterii la tranzacționare a acțiunilor Societății pe piața reglementată administrată de Bursa de Valori București S.A. și împuternicirea Consiliului de Administrație pentru a întreprinde toate acțiunile și formalitățile necesare în acest scop.

Plata cupoanelor pentru obligațiunile BNET | Pe toată durata anului 2019

De-a lungul anului 2019, compania a plătit cupoane la cinci emisiuni de obligațiuni - BNET19, BNET22, BNET23, BNET23A, BNET23C. În cazul emisiunilor BNET22, BNET23, BNET23A și BNET23C compania este la zi cu plata dobânzii către investitorii săi.

Modificarea structurii de finantare bancara a Grupului | Pe toată durata anului 2019

- Pe 13 februarie 2019, compania a prelungit scadenta plafonului de tip revolving overdraft pana in 13.02.2020. Valoarea liniei de finantare ramane neschimbata si este dimensionata la 2.790.000 lei.
- Pe 25 iulie 2019, Bittnet Systems S.A. a rambursat anticipat creditul in valoare de 4,5 milioane de lei contractat in august 2017 la ProCredit Bank;
- Pe 25 iulie 2019, Dendrio Solutions SRL a contractat un produs de creditare de tipul revolving-overdraft de la ProCredit Bank in valoare de 4.500.000 de lei, maturitate de 24 luni cu posibilitate de prelungire si rata dobanzii ROBOR3M+2,4% p.a.;
- Pe 25 iulie 2019 Elian Solutions SRL a prelungit facilitatea de tipul revolving-overdraft de la Unicredit Bank in valoare de 224.000 de lei cu maturitate de 6 luni si dobanda ROBOR1M+6% p.a.;
- Pe 7 octombrie 2019, Dendrio Solutions SRL a prelungit contract de creditare cu ING Bank NV Amsterdam – Sucursala Bucuresti, scadent in noiembrie 2019. Prelungirea a fost facuta pe o perioada de 12 luni si in aceleasi conditii ca acordul initial, cu Valoare totala overdraft: 2 milioane lei si Rata dobanzii: ROBOR1M+2,9% p.a.. Scadenta acestei facilitati: 21.11.2020;
- Pe 14 noiembrie, Bittnet Systems S.A. a semnat un acord de factoring cu Banca Transilvania pentru scontarea facturilor pe relatia comerciala cu un client din industria de telecom. Plafonul maxim de finantare este de 3 milioane lei, cu procent de acoperire de 100% din valoarea facturilor, dobanda: 1,5%+ROBOR1M per an, calculat la valoarea proiectelor si valabilitate de 16 luni cu posibilitate de prelungire.

