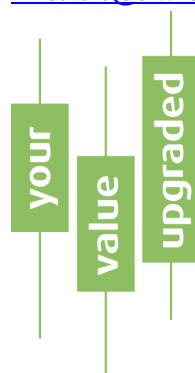


RAPORT ANUAL pentru anul 2019

Raportul anual conform	ANEXA 15 DIN REGULAMENTUL ASF NR. 5/2018
Pentru exercitiul financiar	01.01.2019 - 31.12.2019
Data raportului	27 martie 2020
Denumirea societatii comerciale	BITTNET SYSTEMS S.A.
Sediul social	Str. Soimus nr. 23, bl 2, ap. 24, Sector 4, Bucuresti
Adresa corespondenta / Punct de Lucru	Bd. Timisoara, Nr. 26, Cladirea Plaza Romania Offices, Etaj 1, Sector 6, Bucuresti
Numarul de telefon / fax	021.527.16.00 / 021.527.16.98
Codul unic de inregistrare la Oficiul Registrului Comertului	21181848
Numar de ordine in Registrul Comertului	J40/3752/2007
Piata reglementata pe care se tranzactioneaza valorile mobiliare emise	AeRO SMT Premium
Capitalul social subscris si varsat	11.620.320,60 RON
Principalele caracteristici ale valorilor mobiliare emise de societatea comerciala	116.203.206 actiuni la pretul nominal de 0.10 RON per actiune ¹
Simbol Tranzactionare	BNET - actiuni BNET22, BNET23, BNET23A, BNET23C – obligatiuni
Cod ISIN	ROBNETACNOR1
Contact	investors@bittnet.ro

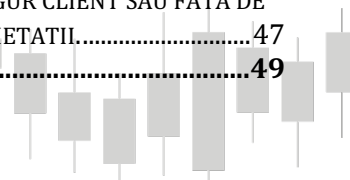


¹ La data publicarii prezentului raport societatea are in derulare inregistrarea unei operatiuni de majorare de capital. Numarul maxim de actiuni noi ce pot fi subscrise in majorare este de 11.046.641

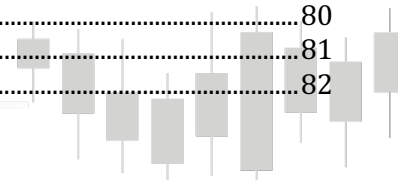


Cuprins

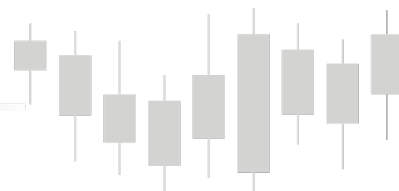
CUPRINS	2
ANUL 2019 IN 10 PARAGRAFE	5
MESAJ DE LA CEO	7
I. ANALIZA ACTIVITATII SOCIETATII COMERCIALE	11
PRECIZAREA DATEI DE INFIINTARE A SOCIETATII COMERCIALE;	11
DESCRIEREA ACTIVITATII DE BAZA A SOCIETATII COMERCIALE - STRUCTURA GRUPULUI	12
DIVIZIA TEHNOLOGIE.....	14
DENDRIO.....	14
ELIAN.....	17
DIVIZIA EDUCAȚIE.....	18
DESCRIEREA ORICAREI FUZIUNI SAU REORGANIZARI SEMNIFICATIVE A SOCIETATII COMERCIALE, ALE FILIALELOR SALE SAU ALE SOCIETATILOR CONTROLATE, IN TIMPUL EXERCITIULUI FINANCIAR.....	21
DESCRIEREA ACHIZITIILOR SI/SAU INSTRAINARILOR DE ACTIVE	21
DESCRIEREA PRINCIPALELOR REZULTATE ALE EVALUARII ACTIVITATII SOCIETATII	22
1.1. ELEMENTE DE EVALUARE GENERALA	22
RAPORTARE PE SEGMENTE (DIVIZII DE BUSINESS)	24
POZIȚIA FINANCIARA	25
DESPRE GRADUL DE INDATORARE	27
CAPITALURI PROPRII	27
COTA DE PIATA	28
1.2. EVALUAREA NIVELULUI TEHNIC AL SOCIETATII COMERCIALE	29
PRINCIPALELE PIETE DE DESFACERE PENTRU FIECARE PRODUS SAU SERVICIU SI METODELE DE DISTRIBUTIE	29
DESCRIEREA PRINCIPALELOR PRODUSE SI SERVICII PRESTATE	29
PONDEREA FIECAREI CATEGORII DE PRODUSE SAU SERVICII IN VENITURILE SI IN TOTALUL CIFREI DE AFACERI ALE SOCIETATII COMERCIALE PENTRU ULTIMII TREI ANI:.....	39
PRODUSE NOI AVUTE IN VEDERE PENTRU CARE SE VA AFECTA UN VOLUM SUBSTANTIAL DE ACTIVE IN VIITORUL EXERCITIULUI FINANCIAR PRECUM SI STADIUL DE DEZVOLTARE AL ACESTOR PRODUSE.	42
1.3. EVALUAREA ACTIVITATII DE APROVIZIONARE TEHNICO-MATERIALA (SURSE INDIGENE, SURSE IMPORT)	43
PRECIZAREA DE INFORMATII CU PRIVIRE LA SIGURANTA SURSELOR DE APROVIZIONARE SI LA PRETURILE MATERIILOR PRIME SI LA DIMENSIUNILE STOCURILOR DE MATERII PRIME SI MATERIALE.	43
1.4. EVALUAREA ACTIVITATII DE VANZARE	43
DESCRIEREA SITUATIEI CONCURRENTIALE IN DOMENIUL DE ACTIVITATE AL SOCIETATII COMERCIALE, A PONDERII PE PIATA A PRODUSELOR SAU SERVICIILOR SOCIETATII COMERCIALE SI A PRINCIPALILOR COMPETITORI	45
DESCRIEREA ORICAREI DEPENDENTE SEMNIFICATIVE A SOCIETATII COMERCIALE FATA DE UN SINGUR CLIENT SAU FATA DE UN GRUP DE CLIENTI A CARUI PIERDERE AR AVEA UN IMPACT NEGATIV ASUPRA VENITURILOR SOCIETATII.....	47
1.5. EVALUAREA ASPECTELOR LEGATE DE ANGAJATII/PERSONALUL SOCIETATII COMERCIALE	49



PRECIZAREA NUMARULUI SI A NIVELULUI DE PREGATIRE A ANGAJATILOR SOCIETATII COMERCIALE PRECUM SI A GRADULUI DE SINDICALIZARE A FORTEI DE MUNCA; DESCRIEREA RAPORTURILOR DINTRE MANAGER SI ANGAJATI PRECUM SI A ORICAROR ELEMENTE CONFLICTUALE CE CARACTERIZEAZA ACESTE RAPORTURI.....	49
1.6. EVALUAREA ASPECTELOR LEGATE DE IMPACTUL ACTIVITATII DE BAZA A EMITENTULUI ASUPRA MEDIULUI INCONJURATOR.....	49
DESCRIEREA SINTEITICA A IMPACTULUI ACTIVITATILOR DE BAZA ALE EMITENTULUI ASUPRA MEDIULUI INCONJURATOR PRECUM SI A ORICAROR LITIGII EXISTENTE SAU PRECONIZATE CU PRIVIRE LA INCALCAREA LEGISLATIEI PRIVIND PROTECTIA MEDIULUI INCONJURATOR.....	49
1.7. EVALUAREA ACTIVITATII DE CERCETARE SI DEZVOLTARE	50
PRECIZAREA CHELTUIELILOR IN EXERCITIUL FINANCIAR, PRECUM SI A CELOR CE SE ANTICIPEAZA IN EXERCITIUL FINANCIAR URMATOR PENTRU ACTIVITATEA DE CERCETARE DEZVOLTARE.....	50
1.8. EVALUAREA ACTIVITATII SOCIETATII COMERCIALE PRIVIND MANAGEMENTUL RISCULUI	50
DESCRIEREA EXPUNERII SOCIETATII COMERCIALE FATA DE RISCUL DE PRET, DE CREDIT, DE LICHIDITATE SI DE CASH FLOW. DESCRIEREA POLITICILOR SI A OBIECTIVELOR SOCIETATII COMERCIALE PRIVIND MANAGEMENTUL RISCULUI.....	50
1.9. ELEMENTE DE PERSPECTIVA PRIVIND ACTIVITATEA SOCIETATII COMERCIALE	63
<u>II. ACTIVELE CORPORALE ALE SOCIETATII COMERCIALE.....</u>	<u>65</u>
2.1. PRECIZAREA AMPLASARII SI A CARACTERISTICILOR PRINCIPALELOR CAPACITATI DE PRODUCTIE IN PROPRIETATEA SOCIETATII COMERCIALE.	65
2.2. DESCRIEREA SI ANALIZAREA GRADULUI DE UZURA AL PROPRIETATILOR SOCIETATII COMERCIALE.	65
2.3. PRECIZAREA POTENTIALELOR PROBLEME LEGATE DE DREPTUL DE PROPRIETATE ASUPRA ACTIVELOR CORPORALE ALE SOCIETATII COMERCIALE.....	66
2.4 ACTIVE NECORPORALE ALE SOCIETATII EMITENTE	66
<u>III. PIATA VALORILOR MOBILIARE EMISE DE SOCIETATEA COMERCIALA.....</u>	<u>68</u>
3.1. PRECIZAREA PIETELOR DIN ROMANIA SI DIN ALTE TARI PE CARE SE NEGOCIAZA VALORILE MOBILIARE EMISE DE SOCIETATEA COMERCIALA.....	68
3.2. DESCRIEREA POLITICII SOCIETATII COMERCIALE CU PRIVIRE LA DIVIDENDE.	71
3.3. DESCRIEREA ORICAROR ACTIVITATI ALE SOCIETATII COMERCIALE DE ACHIZITIONARE A PROPRIILOR ACTIUNI. ..	72
3.4. IN CAZUL IN CARE SOCIETATEA COMERCIALA ARE FILIALE, PRECIZAREA NUMARULUI SI A VALORII NOMINALE A ACTIUNILOR EMISE DE SOCIETATEA MAMA DETINUTE DE FILIALE.....	72
3.5. IN CAZUL IN CARE SOCIETATEA COMERCIALA A EMIS OBLIGATIUNI SI/SAU ALTE TITLURI DE CREANTA, PREZENTAREA MODULUI IN CARE SOCIETATEA COMERCIALA ISI ACHITA OBLIGATIILE FATA DE DETINATORII DE ASTFEL DE VALORI MOBILIARE.	72
<u>IV. CONDUCEREA SOCIETATII COMERCIALE.....</u>	<u>73</u>
4.1. PREZENTAREA LISTEI ADMINISTRATORILOR SOCIETATII COMERCIALE SI A URMATOARELOR INFORMATII PENTRU FIECARE ADMINISTRATOR:.....	73
4.2. PREZENTAREA LISTEI MEMBRILOR CONDUCERII EXECUTIVE A SOCIETATII COMERCIALE. PENTRU FIECARE, PREZENTAREA URMATOARELOR INFORMATII:	73
4.3. PENTRU TOATE PERSOANELE PREZENTATE LA 4.1. SI 4.2. PRECIZAREA EVENTUALELOR LITIGII SAU PROCEDURI ADMINISTRATIVE IN CARE AU FOST IMPLICATE, IN ULTIMII 5 ANI, REFERITOARE LA ACTIVITATEA ACESTORA IN CADRUL EMITENTULUI, PRECUM SI ACELEA CARE PRIVESC CAPACITATEA RESPECTIVEI PERSOANE DE A-SI INDEPLINI ATRIBUTIILE IN CADRUL EMITENTULUI.....	73
CONSILIUL DE ADMINISTRATIE.....	74
CONDUCEREA EXECUTIVA	77
CONDUCEREA OPERATIONALA	78
SERGIU NEGUT – MEMBRU IN BOARDUL CONSULTATIV	80
ANDREI PITIS – MEMBRU IN BOARDUL CONSULTATIV	81
DAN STEFAN – MEMBRU IN BOARDUL CONSULTATIV.....	82



<u>V. SITUATIA FINANCIAR-CONTABILA.....</u>	<u>83</u>
CONTUL DE PROFIT SI PIERDERE CONSOLIDAT	83
BILANT CONSOLIDAT	84
CASH FLOW CONSOLIDAT	85
SITUATIA MODIFICARILOR CAPITALULUI	86
<u>RAPORTUL AUDITORULUI INDEPENDENT - SITUATII CONSOLIDATE</u>	<u>87</u>
<u>VII. PRINCIPII DE GUVERNANTA CORPORATIVA.....</u>	<u>92</u>
<u>VI. SEMNATURI</u>	<u>97</u>



Anul 2019 in 10 paragrafe

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

Cifre consolidate, mii lei:

	Cifra Afaceri	Profit Operatiuni	Profit Net	CashFlow Operatiuni	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	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	60,003	4,629	2,419	10,443	5,602	88,462	20,824	12,372	112,717
2019	99,750	2,125	-2,631	8,502	7,776	88,462	20,824	12,372	112,717
CAGR	65%	30%	-287%	85%	58%	75%	91%	70%	70%
YoY	108%	61%	-160%	150%	291%	50%	60%	-12%	103%

Cel mai bun S2 din istorie

A doua jumătate a lui 2019 a fost cea mai buna din istoria grupului, cu toate companiile trecând pe profit, iar grupul înregistrând rezultate financiare consolidate vizibil mai bune decât in prima jumătate. Astfel, in semestrul al doilea profitul operațional a fost de peste 4.6 milioane lei iar cel net de aproape 2.5 milioane lei, in timp ce cashflow-ul din operațiuni a depășit valoarea de 8 milioane lei.

Investiția Dendrio a început sa dea roade, iar semnele sunt pozitive. Profitul semnificativ înregistrat in al doilea semestru ne da încredere ca am depășit partea grea a "curbei de tip J". Mai mult, intre finalul anului fiscal si data publicării acestui raport am continuat sa înregistram venituri din transferul de business, validând deci pragul de eliberare a ultimei transe din plata privind tranzacția cu Crescendo. Putem spune deci ca am încheiat cu succes transferul de business, iar începând cu 2020 ne vom muta atenția către creșterea accelerata si rentabilizarea investiției.

Daca analizam 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 60% fata de 2018, pana la 2.1 milioane lei, iar cashflow-ul operațional a depășit valoarea de 8 milioane lei.

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

Din punct de vedere al Bittnet Systems SA, care este compania listata, rezultatele individuale grupează atât activitatea de Training IT (divizia de 'Educație') cat si activitățile de 'firma mama' a grupului. Daca ne mutam 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 in viitor.

In cazul Bittnet este vorba despre o platforma UXI, care simplifica administrarea proceselor de învățare ale clienților noștri, iar in cazul Equatorial este vorba despre 3 noi jocuri, toate lansate in Q4 2019, deci care nu au generat

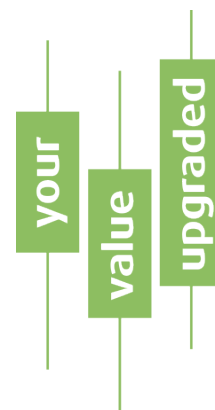


rezultate financiare anul trecut. Chiar și așa, afacerile Equatorial au depășit 3 milioane lei, iar profitul a crescut cu 13%, la 247.000 lei. Veniturile înregistrate de Bittnet de la Equatorial în 2019 au reprezentat un randament al capitalului de peste 20%!

În cazul Bittnet Training, activitatea operațională a generat o cifră de afaceri de 12.83 milioane lei, în creștere cu 73% față de 2018 și un profit operațional de 3.3 milioane lei, față de 2 milioane în 2018. Profitul brut al activității de training IT a fost de 2.2 milioane lei, în creștere față de 1.9 milioane lei în 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 acțiuni gratuite la 10 acțiuni deținute pentru acționarii Bittnet, însoțită de o majorare de capital cu aporturi noi, cu randament sensibil (20%) 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.

Estimăm 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.

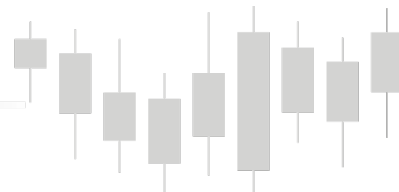
Când vorbim despre oportunitatea de a accesa fonduri mai mari de capital, ne gândim la viitoarele tranzacții de M&A, în special având ca piață țintă întreaga regiune CEE, pentru care avem deja interes, și pe care le-am anunțat în noiembrie 2019, ca o direcție în care vedem viitorul grupului Bittnet. 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 60% față de 2018, până la 2,1 milioane de lei, chiar dacă profitul net a scăzut de la 4,4 milioane de lei în 2018 la pierderi consolidate de aproximativ 2.6 milioane de lei în 2019.

Diferența dintre profitul operațional și cel net a fost cauzată în special de creșterea cu 125% a cheltuielilor cu dobânzile, până la 2.8 milioane de lei, precum și de o creștere de 13 ori a amortizării, până la 2.3 milioane de lei. În plus, aplicarea standardului IFRS2 a generat o ajustare contabilă non-cash de 1 milion 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 netă de 5 milioane lei iar a doua un profit net de 3.4 milioane lei și o ajustare contabilă de 1 milion.



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 86,9 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 3,3 milioane de lei. Aici ce 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 1,5 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.

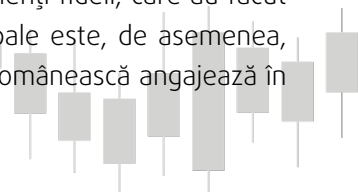
Divizia „Educație” include Bittnet Training și Equatorial. Bittnet Training a înregistrat venituri de 12,83 milioane de lei, în timp ce profitul operațional al Bittnet Training a fost de 3.3 milioane de lei, față de 2 milioane lei în 2018, în timp ce profitul brut a fost de 2.2 milioane în 2019 față de 1.9 milioane în 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.

În încheierea acestei succinte analize financiare, aș 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 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.

Am intrat 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 ca 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.

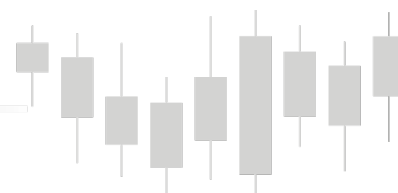
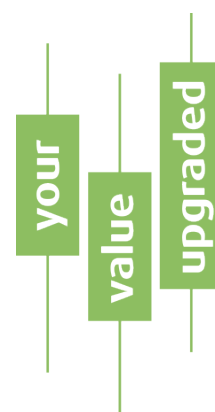
Site-ul a fost conceput astfel încât să fie mai ușor de utilizat, informațiile sunt prezentate sub formă grafică, este integrat cu portalul Tradeville și a capatat o serie de noi secțiuni: obligațiuni, testimoniale, guvernanta corporativă, iar rezultatele financiare au fost grupate pe ani.

Vă invităm în continuare să citiți în următoarele pagini despre performanțele noastre în cursul anului 2019 și sperăm 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. Ținând cont de contextul curent (stare de urgență și carantina impusă prin ordonanță militară), am făcut demersurile ca acest eveniment să aibă loc în mod virtual, folosind tehnologiile de comunicații pe care Dendrio le pune la dispoziția clienților.

Suplimentar, datorită aceleiași situații, am făcut demersurile pentru a înregistra o nouă premieră pentru piața de capital românească: organizarea Adunării Generale a Acționarilor în format virtual, folosind tehnologia. Totodată, acționarii ne vor putea transmite votul în mod electronic, pe toată durata dintre data de referință și finalul votului în Adunarea Generală. Va încurajez să participați în număr cât mai mare alături de noi la AGA online, dar și să transmiteți votul vostru începând cu 21 aprilie 2020!

Mihai Logofătu
CEO Bittnet Group



I. Analiza activitatii societatii comerciale

Precizarea datei de infiintare a societatii comerciale;

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

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

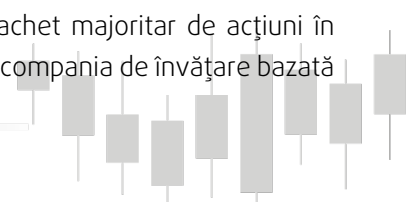
În 2016, compania a creat un nou domeniu de competență prin introducerea serviciilor de consultanță și migrare în cloud. Ca rezultat, Bittnet a lansat o serie de acțiuni dedicate clienților strict pentru această gamă de servicii, care vizează un nou grup de clienți, cu un profil ușor diferit. Pe parcursul 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 rebrânduit către Dendrio Solutions. Astăzi, Dendrio este singurul integrator de soluții hibrid "multi-cloud" din România, având o poziție consolidată ca și companie certificată de cei mai importanți furnizori de IT din lume, concentrându-se pe cloud și securitate informatică.

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

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

La scurt timp după anunțarea noii structuri, Bittnet a făcut două noi achiziții - un pachet majoritar de acțiuni în compania ce furnizează soluții ERP, Elian Solutions, precum și un pachet semnificativ în compania de învățare bazată

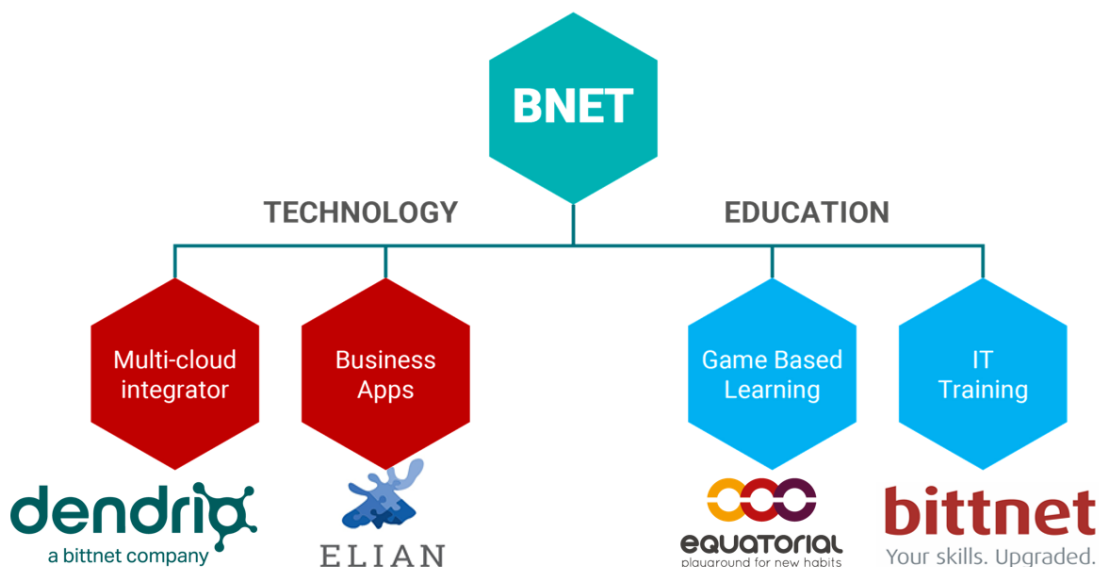


pe jocuri, Equatorial Gaming. În urma achiziției, activitățile Equatorial au fost integrate în divizia "Educație", în timp ce Elian a completat oferta de servicii de integrare IT prin adăugarea de soluții ERP în portofoliul grupului. În decembrie 2018, Bittnet a achiziționat activitatea de integrare IT&C a Crescendo International SRL, o companie cu 25 de ani de experiență în România și pe piețele externe. Divizia IT&C a companiei Crescendo a fost integrată în Dendrio și, ca urmare a fuziunii, compania beneficiază de o structură de afaceri mai stabilă, de resurse extinse de personal, precum și de un portofoliu extins de clienți, produse și servicii.

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

Descrierea activitatii de baza a societatii comerciale - structura grupului

În urma proceselor repetate de achiziții din ultimii 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
- 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
- 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
- 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
- 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 cat 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% in 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 in 2019.

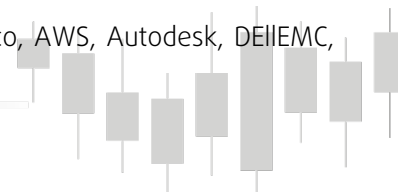
Creșterea continua a activității de integrare IT a dovedit ca strategia de creștere bazata pe cei doi piloni – creșterea organica a afacerii și generarea de sinergii prin achiziții și consolidări în piața de profil – constituie o strategie de succes. Nu putem să nu observăm că la nivelul întregii piețe de IT din Romania 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 pozitie unică pe piață – prin apartenența la Bittnet Group - având posibilitatea de a oferi clientilor 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. In 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 lunga durata, 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 in 2019 vs. 608.000 de euro in 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 echipa 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 rapida 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 Romania (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 pârghe 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!



Elian

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 Elian 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.

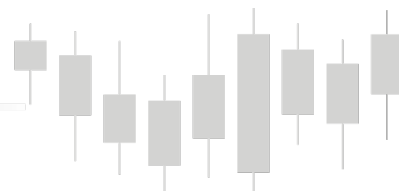
Per total in cursul anului 2019, Elian a licentiat 248 de utilizatori in ambele versiuni de licentiere: cloud si on-premise, scazand insa timpii de livrare pe proiecte mari cu peste 50 de utilizatori, de la o medie de 150 de zile la o medie de 100 de zile. Acest lucru a fost posibil prin cresterea nucleului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

De asemenea in anul 2019, Elian 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 Elian 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 Elian 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.



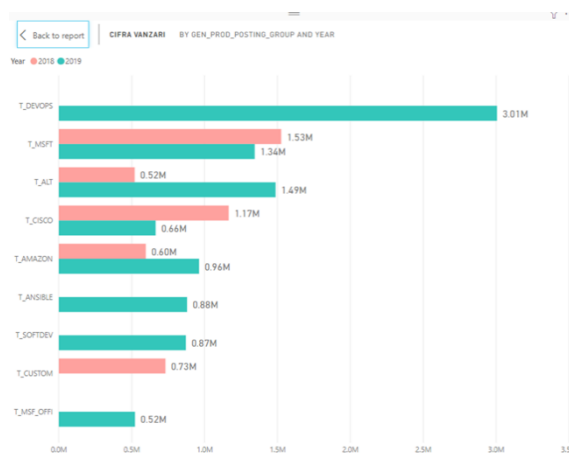
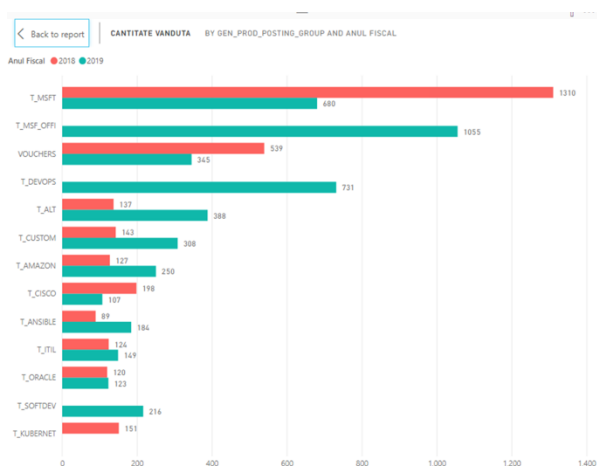
Divizia Educație



"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, oportunități și realizări deosebite pentru Divizia de Educație din Bittnet Group. Numărul proiectelor castigate a fost de 719, în creștere cu 96 față de 2018, iar numărul clienților pe care i-am deservit a fost de 190, similar cu 2018. Doar la Bittnet Training am instruit în 2019 peste 4400 cursanți, în creștere cu 850 de cursanți față de 2018.



Cele mai populare cursuri ca număr de studenți sunt în continuare cele de Microsoft, dar cele de DevOps au generat cei mai mulți bani în 2019

Cele mai bine vândute cursuri au fost cele din curricula proprie dezvoltată în jurul tehnologiilor de cloud și DevOps (unul dintre pilonii de dezvoltare identificați și urmăriti încă din 2015). Acest fapt este un rezultat al mentalității antreprenoriale de a fi mereu atenți la cerințele clienților, de a experimenta și de a se adapta „din mers” la evoluția industriei – în 2017 cursurile de DevOps nu figurau în statisticile anuale!

Așa cum am comunicat atât colegilor dar și investitorilor noștri în aprilie 2019, în cadrul Zilei Investitorului Bittnet, ambiția noastră a fost să:

- creștem veniturile Bittnet Training peste media de creștere a pieței (realizat: creștere de peste 70%)
- creștem veniturile Equatorial Gaming cu 15% (nerealizat: veniturile în 2019 au fost în linie cu cele din 2018. În schimb însă am obținut o creștere a profitului până la 247.000 lei)
- menținem marja brută a proiectelor de game-based learning la 60% (realizat: valoarea indicatorului fiind 61% în 2019)

Credem că filozofia „mindset-ului infinit” comunicată la începutul anului și reiterată pe parcursul acestuia în discuțiile legate de performanță, adică concentrarea pe direcția strategică și abordarea pe termen lung, i-a inspirat pe colegii noștri să se concentreze pe comportamentele desirabile în loc să simtă presiunea unui rezultat arbitrar. Credem că atata timp cât toți membri Diviziei de Educație păstrează un nivel de activitate ridicat și „practica ceea ce predica”, mai devreme sau mai târziu, rezultatele vor veni, pentru că ele sunt doar o consecință a muncii susținute.



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 4000 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 asemenea 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 investitii 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 unii furnizori de training ai clientilor Microsoft in cadrul

cele 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 antreprenoriat 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 ariile 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 12.83 milioane lei, cu 73% (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, 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.

Descrierea oricarei fuziuni sau reorganizari semnificative a societatii comerciale, ale filialelor sale sau ale societatilor controlate, in timpul exercitiului financiar

Societatea nu a trecut pana in anul 2016 prin nicio fuziune sau reorganizare. Incepand cu septembrie 2017, ca urmare a aprobarii Adunarii Generale din 26 aprilie 2017, Societatea a achizitionat integral compania GECAD NET - CUI RO11973883. Achizitia a fost realizata in 2 etape, prin participarea la majorarea capitalului social al GECAD NET urmata de transferul tuturor partilor sociale, finantata printr-o emisiune de obligatiuni (BNET22).

In cursul anului 2018, Gecad Net SRL a trecut printr-un procs de rebranding, fiind cunoscut astazi in piata IT sub noul nume Dendrio.

In cursul anului 2018 Adunarea Generala a Actionarilor a aprobat investitia in compania Elian Solutions – CUI (23037351) - Bittnet achizitionand o participatie majoritara printr-un proces in 3 etape, finalizat in Septembrie 2018. Tot in Aprilie 2018, AGA a aprobat si investitia in Equatorial Gaming SA – Bittnet devenind actionar cu o participatie de putin sub 25%, cu optiunea de a creste la 45% - operatiune finalizata tot in Q3 2018.

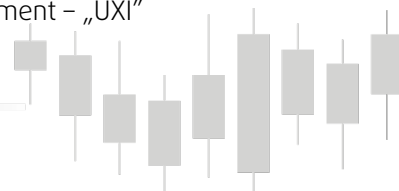
La finalul anului 2018, compania Dendrio Solutions – detinuta integral de Bittnet – a preluat activitatea de integrare IT&C de la Crescendo International.

Descrierea achizitiilor si/sau instrainarilor de active

Cresterea imobiliarilor de la 22,631,153 lei in 2018 la 33,339,974 lei in 2019 este explicata aproape integral de doua componente:

1. variatia fondului comercial (17,701,643 lei in 2019 versus 12,241,308 lei in 2018), care este explicata de inregistrarea ajustarii de valoare a investitiei in transferul de business semnat de Dendrio cu Crescendo la finalul anului 2018
2. Cresterea imobiliarilor corporale de la 2,003,818 lei in 2018 la 6,742,571 lei in 2019, care se explica prin aplicarea pentru prima data a standardului IFRS 16 – Leasing - care solicita Emitentului sa inregistreze ca si activ amortizabil drepturile de folosinta a proprietății închiriate pe o durata mai lunga de 12 luni (i.e. spatiul din Bd Timisoara nr 26 - punctul de lucru), in contrapartida cu recunoasterea unei datorii de leasing purtatoare de dobanda aferenta obligatiilor de plata viitoare. De asemenea, IFRS16 aplica acelasi tratament si pentru contractele de leasing operational (Grenke si Autonom)". Cresterea activelor imobilizate nu este o achizitie ci o retratare conform unui standard nou intrat in vigoare. Valoare inregistrata este de 6 milioane lei la inceputul anului 2019, care au fost amortizate in 2019 cu 1.27 milioane lei.
3. Investirea sumei de 422 mii lei in dezvoltarea platformei de Learning Management – „UXI”

In cursul anului financiar 2019 nu au fost instrainate active.



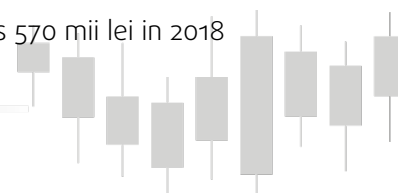
Descrierea principalelor rezultate ale evaluarii activitatii societatii.

1.1. Elemente de evaluare generala

	2019	2018	2017
Venituri Marca Bittnet		5,968,250	
Venituri din activitatea curenta	100,407,563	47,891,044	27,844,998
Costul vanzarilor	-82,494,676	-39,013,343	-20,263,782
Marja bruta	17,912,887	8,877,701	7,581,216
Cheltuieli vanzare	-6,417,530	-2,485,635	-1,633,463
Cheltuieli generale si administrative	-11,001,055	-6,006,901	-3,604,948
Câștig titluri puse in echivalenta	6,411	180,328	-
Venituri din dobanzi	371,828	72,889	1,601
Cheltuieli financiare	-2,805,234	-1,317,020	-884,771
Profit brut	-2,962,255	5,289,611	1,459,636
Impozit pe profit	331,642	-881,666	-254,026
Profit net	-2,630,613	4,407,945	1,205,609

Evolutiile semnificative ale elementelor componente ale rezultatelor sunt:

- Marja bruta generata la nivel consolidat a ramas similara ca procent din venituri pe cele doua linii de activitate (56% la training, 12% la integrare). Ponderea diviziei de tehnologie a crescut in ponderea totala a afacerilor, cum era de asteptat. Ce consideram notabil este faptul ca odata cu cresterea veniturilor, marjele brute au ramas similare, ceea ce re-demonstreaza ca principiul pe care este construit sistemul de bonusare al echipei de vanzari este unul corect: alinierea intereselor echipei de vanzari cu cele ale actionarilor.
- Cheltuielile de vanzare au crescut cu 160% fata de 2018 ca urmare a cresterii semnificative a echipei, pe toate domeniile de activitate (atat echipa de vanzari cat si functii asociate precum pre-sales, product management sau marketing). Componenta de cheltuieli de marketing – generata de rebrandinguri si noile activitati de marketing online a crescut de la 200 mii lei la 950 mii lei.
- Cheltuieli generale si administrative au crescut cu 94% fata de 2018 ca urmare a urmatorilor factori cu efect important:
 - Cresterea cheltuielilor cu echipa ca urmare a dublarii numarului de resurse umane odata cu investitia in transfer de afacere de la Crescendo – 2.65 milioane lei
 - Cresterea cheltuielilor cu amortizarea : 2.12 milioane lei, astfel:
 - Amortizarea marcii Bittnet: 386 mii lei
 - Amortizarea activelor recunoscute conform IFRS16 (drepturile de folosinta a cladirii de birouri inchiriate, contracte leasing operational Grenke Leasing, Autonom leasing): 1,32 milioane lei
 - Amortizarea activelor transferate de la Crescendo: 340 mii lei
 - ajustari contabile , non-cash, conform IFRS : 1 milion lei in 2019 versus 570 mii lei in 2018



Asa cum am avertizat atat in scrisoarea de anul trecut cat si in Bugetul de Venituri si cheltuieli pe 2019, 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 – efectul este o crestere cu 1.8 milioane lei a cheltuielilor cu dobanzile fata de 2018.

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 reprezinta o diferenta fata de cadrul de raportare romanesc pe baza caruia sunt intocmite situatiile individuale, si pe care l-am aplicat pentru rapoartele anilor anteriori. 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. Pe acest subiect au existat de-a lungul anilor multe discutii, ajungand uneori la semantica si filozofie. Exista, cu siguranta, intre cititorii acestui raport multe persoane care au deja opinia formata intr-un sens sau celalalt. Pentru ceilalti, exprimam succint argumentul impotriva contabilizarii precum costuri. Procesul de recompensare cu optiuni a persoanelor cheie presupune pentru acestia (detinatorii de optiuni, „optionholderi”) dreptul dar nu obligatia de a achizitiona de la companie actiuni ale acesteia la un pret valabil anterior. In cazul Bittnet, planurile de incentivare cu optiuni au durate de cate doi ani. Cu alte cuvinte, daca activitatea persoanelor cheie a fost pozitiv apreciata de piata de capital, valoarea companiei (si deci a investitiei fiecarui actionar individual si a tuturor in mod colectiv) a crescut, persoanele cheie sunt indreptatite la 5% (exmplu bazat pe planurile aprobate de actionarii Bittnet) din aceasta crestere inregistrata in conturile de tranzactionare ale actionarilor.

Ca optionholderii sa primeasca aceste actiuni, cea mai simpla cale ar fi ca societatea sa faca o majorare de capital, adresata doar optionholderilor, emitand 5% actiuni, la pretul de referinta al planului de optiuni (pretul de inchidere de la 31.12 „acum 2 ani de zile”). Daca legea ar permite aceasta, societatea ar inregistra o majorare de capital: crestere de activ (cashul primit de la optionholderi), crestere de pasiv (noile actiuni emise). Aceasta operatie se reflecta in bilantul societatii. Din pacate, spre deosebire de Statele Unite sau Anglia, legislatia romaneasca este foarte restrictiva cu operatiunile in care doar anumite persoane participa la majorari de capital, si de aceea procesul pe care l-am identificat si pus la punct in premiera pentru piata romaneasca este mult mai complex.

In schimb, partea importanta a acestei relatari este argumentul ca, daca am fi avut o legislatie a pietei de capital diferita, similara cu pietele dezvoltate, operatiunea de acordare si decontare a optiunilor ar fi putut fi inregistrata ca orice alta majorare de capital, doar in conturile de bilant (nu si cele de rezultat).

Suplimentar, marca “Bittnet” se presupune a nu avea nicio valoare peste 15 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 profitabilității: aproximativ 386.000 lei.

Prezentam in continuare evoluția celor doua linii de business. Activitatea de training IT este desfășurată de compania Bittnet Systems SA, compania listata („mama” grupului). Astfel, rezultatele financiare ale Bittnet Systems SA se compun din rezultate datorate activității operaționale de training IT, si din rezultate generate de activitatea de ‘holding’. Tabelul următor prezinta rezultatele activitatii operaționale de training, obtinute prin ajustarea rezultatelor individuale ale companiei in sensul eliminării tranzactiilor aferente activitatii de grup (atragerea de finantare, distribuirea catre filiale, dividendele primite, ajustările conform IFRS2, ajustările privind creanțele, etc).



Raportare pe Segmente (Divizii de Business)

Segment / Anul (cifre in lei)	Educatie		Tehnologie	
	2019	2018	2019	2018
Venituri din contracte cu clientii	12,830,590	7,408,425	86,919,239	40,482,620
Costul vânzărilor	5,618,785	-3,239,216	- 76,875,891	-35,774,128
Marja bruta	7,211,805	4,169,209	10,043,348	4,708,492
Costuri de vanzare/distributie	-1,909,224	-568,275	-4,508,306	-1,917,360
Cheltuieli Business	- 2,367,178	-2,136,895	-6,001,497	-3,786,027
Profit Operational	3,439,218	1,464,039	- 466,454	-812,646
Amortizari	-1,105,193	- 74,361	- 1,183,277	-83,980
EBIT	2,334,025	1,389,689	-1,649,731	-896,625
Cheltuieli Financiare			-1,948,328	-297,271
Profit BRUT	2,334,025	1,957,373	- 3,598,059	-1,193,896

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 13% din cifra de afaceri provine din aceasta activitate, presa si investitorii ignorand 87% 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* intre 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

Evoluții semnificative între 2018 și 2019 sunt înregistrate în cazul următoarelor elemente:

	2019	2018
Fond comercial	17,701,643	12,241,308
Imobilizări corporale	6,742,571	2,003,818
Impozit amânat	562,443	-

Așa cum am explicat în capitolul privind achizițiile de imobilizări, evoluția pozitivă a fondului comercial este datorată înregistrării tranșei finale din tranzacția cu Crescendo, iar evoluția pozitivă a imobilizărilor corporale este datorată aplicării standardului IFRS16, care a generat reconsiderarea ca active a tuturor obiectelor contractelor de închiriere cu termene mai mari de un an (spațiul de birouri, mobilierul, echipamente IT, etc).

În cazul activelor curente, evoluțiile din tabelul de mai jos se explică astfel:

1. Creșterea stocurilor la finalul perioadei de raportare a fost generată de necesitatea achiziției în cursul anului 2019 a unor part-number care urmau să expire, care se livrează către clienți în tranșe lunare. În acest fel, Dendrio a putut înregistra un profit suplimentar, atât din diferența de preț de achiziție în bulk, cât și din costul de finanțare transferat clienților. Companiile noastre nu operează cu stocuri, ca principiu de business, dar în cazul de față am estimat că potențialul de câștig copensează riscul de contraparte (clienții sunt clienți bine-cunoscuți de companie).
2. Creșterea creanțelor cu 42% în timp ce cifra de afaceri a crescut cu peste 100% este rezultatul urmării cu atenție al cashflowurilor proiectelor la fiecare client, și are ca efect și evoluția pozitivă a poziției de numerar din exploatare.

	2019	2018
Stocuri	1,997,289	618,060
Creanțe comerciale și alte creanțe	32,300,201	22,771,507
Numerar și echivalente	20,824,117	13,047,882

Evoluția capitalurilor proprii a fost influențată pozitiv de creșterea capitalului social ca urmare a operațiunilor de majorare înregistrate în cursul anului 2019, și a fost influențată negativ de rezultatul curent (pierdere consolidată în 2019)

	2019	2018
Capital social	11,620,321	5,175,524
Total capitaluri și rezerve	12,371,577	14,000,546

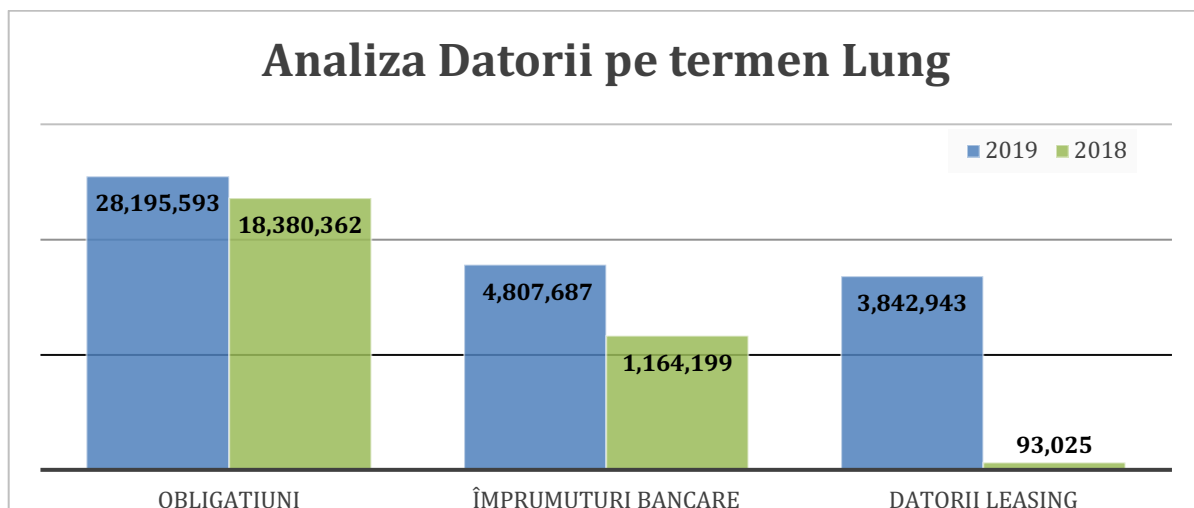
În cazul datoriilor pe termen lung, acestea au crescut de la 19.6 milioane lei la 36.8 milioane lei, ca urmare a doi factori:

1. emisiunea de obligațiuni BNET23C din începutul anului fiscal 2019 – 9.7 milioane lei
2. Rambursarea anticipată, în Iulie 2019, de către Bittnet Systems a creditului pe termen scurt în valoare de 4,5 milioane RON contractat în august 2017 la ProCredit Bank, urmată de contractarea unui produs de creditare



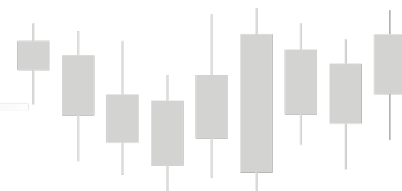
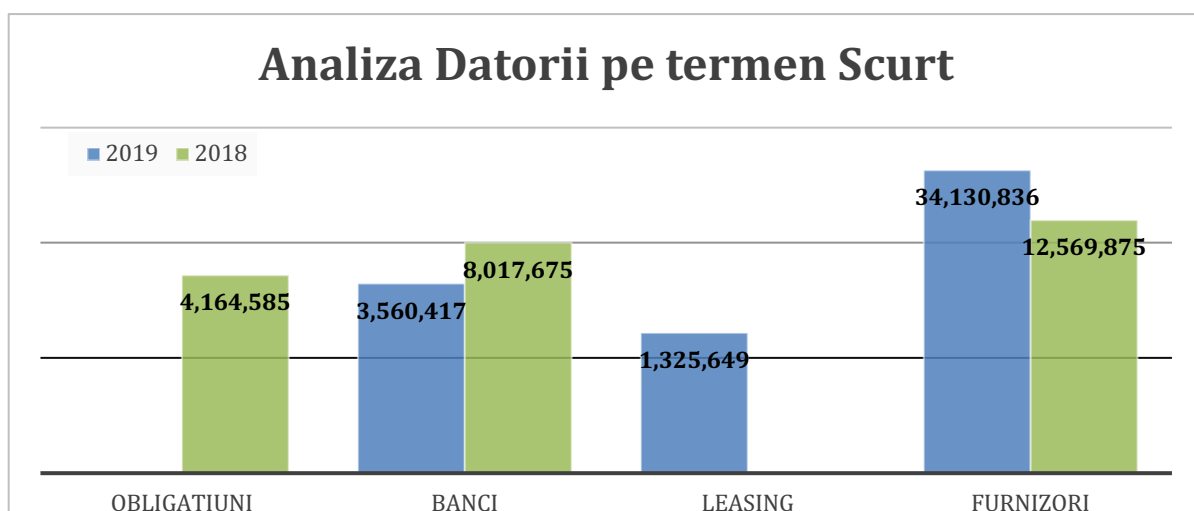
de tipul revolving-overdraft de catre Dendrio Solutions SRL de la ProCredit Bank, cu aceeasi valoare si cu maturitate 24 luni

- Intrarea in vigoare, incepand cu 1.01.2019, a standardului IFRS 16, care solicita Emitentului sa inregistreze ca si activ amortizabil drepturile de folosinta a proprietății închiriate pe o durata mai lunga de 12 luni (i.e. spatiul din Bd Timisoara nr 26 - punctul de lucru), in contrapartida cu recunoasterea unei datorii de leasing purtatoare de dobanda aferenta obligatiilor de plata viitoare. De asemenea, IFRS16 aplica acelasi tratament si pentru contractele de leasing operational (Grenke si Autonom) - evaluează toate angajamentele ce confera dreptul de folosinta asupra tuturor bunurilor închiriate ca „Datorie de leasing”.



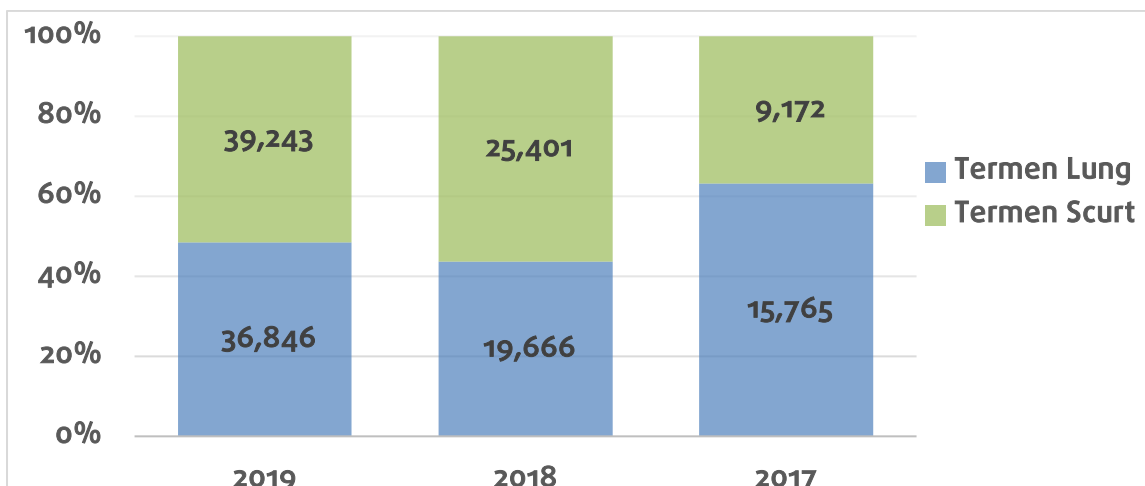
Datoriile pe termen scurt au crescut de la 25.4 milioane lei in 2018 la 39.2 milioane lei in 2019 ca urmare a urmatoarelor factori:

- inregistrarea chiriilor de plata in 2020 ca si datorii pe termen scurt ale anului 2019 – 1.3 milioane lei
- cresterea datoriilor comerciale de la 9.8 milioane lei in 2018 la 24.8 milioane lei in 2019 (in linie cu cresterea cifrei de afaceri)
- inregistrarea datoriei privind transa 2 din tranzactia cu Crescendo – 5.45 milioane lei



Despre gradul de indatorare

In anii anteriori au existat cateva discutii pe acest subiect, asa ca vom aloci 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 (24,792,468 lei de plata catre furnizori si 5.45 milioane lei – transa 2 investitiei Crescendo). 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):

- 24,792,468 lei de plata catre furnizori la finalul lui 2019, acoperite de creante comerciale de 30,505,476 lei
- 9,790,245 lei de plata catre furnizori la finalul lui 2018, acoperite de 21,327,745 creante comerciale

Scaderea diferentei dintre creante si datorii comerciale se regaseste in pozitia bilantiera „numerar”.

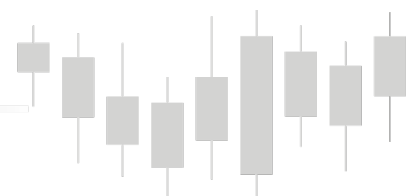
Analizand gradul de indatorare ca „procent din active finantat prin credit”, la 31 decembrie 2019, grupul Bittnet inregistreaza o valoare de 86%. Am aratat si in anii anteriori opinia noastra ca acest indicator nu ofera cea mai buna intelegere a situatiei companiilor, netinand cont de componenta activelor (cat din active sunt cash) sau de scadenta datoriilor.

Daca analizam raportul intre datorii nete pe termen lung si capitaluri proprii, acesta este de 0.75:1, aratand un levier financiar de 1.75 – despre care putem afirma ca este „prea conservator” pentru o companie cu rata medie de crestere a veniturilor (si activelor, si capitalurilor proprii) de 70% anual.

Capitaluri proprii

Pe perioada anului 2019, capitalurile proprii ale companiei au scazut cu 1.6 milioane lei, (de la 14 milioane in 2018 la 12.4 milioane in 2019) ca urmare a pierderii consolidate inregistrate (2.6 milioane lei), care a fost partial compensat de majorarile de capital inregistrate in cursul anului. În continuare intenția managementului este de a capitaliza câștigurile prin distribuirea de actiuni gratuite, pentru a întări baza de capital a companiei și a îmbunătăți stabilitatea financiară.

La momentul redactarii acestui raport, compania deruleaza o operatiune de majorare de capital cu aporturi noi, care se va finaliza in cursul lunii aprilie. Suma maxima ce poate fi atrasa in aceasta operatiune este de aproximativ 9 milioane lei.



Cota de piata

Grupul Bittnet activeaza in doua mari piete in domeniul IT: training IT si integrare solutii IT.

Din cauza lipsei unor rapoarte independente privind piata de training IT din Romania, Compania se bazeaza pe propriile estimari in ceea ce priveste cota sa de piata. Compania are cea mai extinsa, dar si cea mai aprofundata acoperire a pietei de training, prin detinerea unor resurse umane unice la nivel de expert. Bittnet se pozitioneaza ca **lider de piata in zona de training IT**, justificand acest lucru prin urmatoarele:

- Activeaza in majoritatea segmentelor pietei de training;
- Nu se afla in competitie cu aceiasi concurenti pe mai mult de 2-3 segmente de piata;
- Este, fie liderul de piata, fie cel de-al doilea mare furnizor pe fiecare segment de piata. De exemplu, pentru trainingurile oficiale Cisco compania estimeaza o cota de piata de $\pm 85\%$. Pe de alta parte, in ceea ce priveste training-urile Microsoft, compania detine o cota de piata de $\pm 20\%$ dintr-un total de 10 parteneri din Romania;
- Exista segmente de piata pentru care Bittnet nu are competitori (exemplu: partener de training Amazon Web Services).

Concentrandu-ne asupra pietei de integrare (servicii profesionale IT) – deservita de Dendrio, gama larga de servicii pe care o ofera Emitentul face imposibila stabilirea procentului de cota de piata detinut. Conform cifrelor estimate de ANIS - Asociatia Patronala a Industriei de Software si Servicii, piata romaneasca de IT avea o valoare de 6 miliarde euro in 2019. Pornind de la aceasta estimare a pietei totale de IT, cota de piata a Companiei in zona de integrare solutii IT (hardware, software si servicii) este nesemnificativa, aceasta inregistrand o valoare de sub 1% din piata.

Tot pornind de la estimarile ANIS despre numarul de angajati in IT in Romania (200.000 in 2019, cu tinta de crestere la 300.000 in urmatorii cativa ani), Bittnet a instruit in 2019 (cel mai bun an) sub 2% din totalul de IT’sti.

Ambele analize ne arata ca situatia in care ne aflam este una de fapt foarte fericita, pentru ca mentinerea unui ritm de crestere similar cu cel inregistrat anterior – de 70% anualizat – nu depinde de cresterea pietei, nu depinde de dislocarea unor jucatori, etc, ci doar de eforturile noastre de a fi langa clienti si a le oferi solutii relevante pentru ei.



1.2. Evaluarea nivelului tehnic al societatii comerciale

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

Principala piata de desfacere in 2019 pentru produsele si serviciile oferite de grupul Bittnet a fost, ca si in anii precedenti, Romania – cu o pondere de 94% din venituri. Evolutia fata de 2018 se datoreaza cresterii semnificative a afacerilor Dendrio, prin transferul de business de la Crescendo, crestere realizata integral cu clienti romani. In cazul Bittnet, exporturile au ajuns la 5.27 milioane lei – aproximativ 40% din cifra de afaceri, si o crestere de 40% fata de anul anterior. In cazul Dendrio rata de crestere a veniturilor din export a fost similara : 37%, dar aici se aplica pe o baza mai mica (de la 844 mii ron la 1164 mii ron).

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

Descrierea principalelor produse si servicii prestate

Bittnet Training

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

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

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

Bittnet ofera o paleta larga de cursuri IT. Fiecare astfel de curs este livrat in doua moduri flexibile: in forma intensiva (5 zile/saptamana , timp de 8 ore/zi) sau intr-un format mixt (in intalniri de 2/4/6 ore in functie de necesitatile clientului). Fiecare participant la curs primeste acces la un set de echipamente dedicat, acces la curriculum oficial, examinari online si offline.

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



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

Equatorial Gaming

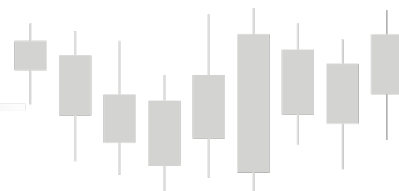
Equatorial dezvoltă jocuri de învățare pentru adulți. Clienții sunt integral companii românești

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

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

În 2019 Equatorial a pregătit pentru lansare 3 noi jocuri:

- **Simularea de business Oligopoly** – în a doua parte a anului am lansat această simulare complexă în cadrul unui proiect de training pentru clienții unei bănci universale din România. Feedback-ul participanților (manageri și antreprenori) a fost încurajator și ne-a ajutat să înțelegem ce trebuie să păstrăm, ce trebuie să schimbăm și ce trebuie să adăugăm în așa fel încât versiunea 1, care este planificată pentru lansare în Q2 2020, să aibă impact.
- **White Hat** – este primul joc de învățare pentru industria de IT care ajută studenții să-și crească rata retenției de informații tehnice, să învețe colaborativ și să primească recomandări de dezvoltare bazate pe date comparative. Jocul este susținut și dezvoltat în colaborare cu câțiva din vendorii mari și își propune să integreze majoritatea tehnologiilor pe care le predăm în sala de clasă sau virtual.
- **Bona Fides Agency** – este primul joc de dezvoltare a abilităților viitorului, așa cum sunt ele prezentate în studiile World Economic Forum, precum critical thinking, complex problem solving, logic, decision making, creativity. Jocul a fost folosit în două evenimente din două industrii diferite respective HR Play Tech și Microsoft Envision Summit, feedback-ul obținut ajutându-ne să descoperim noi aplicații în ariile de teambuilding, engagement și customer experience.



Dendrio Solutions

Infrastructura de retea

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

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

Securitatea retelei

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

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

Dendrio ofera urmatoarele solutii de securitate a retelei:

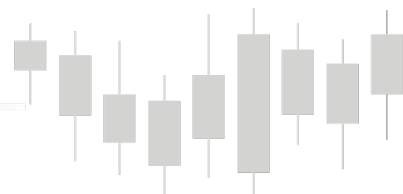
- Firewalls;
- Senzori pentru detectarea si prevenirea atacurilor;
- Anti-spam si anti-virus;
- Preventia pierderilor de date (DLP)
- Sisteme de tip sandbox-ing
- Solutii de Retele Virtuale Private (VPN);
- Sisteme de control al accesului in retea;
- Managementul securitatii.

Solutii de Management al retelei

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

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

Data center, virtualizare si cloud computing



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

Solutiile pentru Data center implica partea de virtualizare (utilizarea unui software de gazduire, ce creeaza un mediu care sa simuleze un computer, *un echipament virtual*, pentru software-ul oaspete) cu scopul de a oferi flexibilitate (capacitatea de relocare a echipamentului virtual de la un hardware la altul si abilitatea de a mari sau mica resursele de hardware disponibile pentru un server virtual) si capacitatea de a oferi cu usurinta noi servere virtuale (fara a fi nevoie de achizitia de resurse hardware).

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

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

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

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

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

Solutiile de mobilitate includ:

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

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

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

Comunicatii unificate si colaborare

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

care ofera o interfata unificata pentru utilizator si o experienta, utilizandu-se instrumente multiple si diverse tipuri de media.

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

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

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

Licente Software

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

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

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

Servicii IT

Servicii de Consultanta

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

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

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

Pregatire

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



Design

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

Planificare

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

Servicii de Implementare

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

Instalare, configurare, testare

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

Operarea

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

Optimizarea

In aceasta etapa, dupa ce noua solutie este implementata, se verifica daca aceasta functioneaza corect. Orice solutie implementata necesita o monitorizare constanta, dar si mentenanta, cu scopul de a identifica in mod proactiv erorile care pot aparea. Compania analizeaza si se ocupa de optimizarea diferitelor procese astfel incat sa creasca productivitatea angajatilor clientului. Aceste imbunatatiri ale proceselor sunt proiectate astfel incat sa se adapteze si mai mult cerintelor retelei clientului.

Servicii de Mentenanta si Suport

Echipa de interventii a Companiei ofera suport on-site si off-site, incluzand aici inlocuirea de echipamente, actualizarea sistemelor si solutionarea tuturor problemelor acoperite prin contractul de suport agreat cu clientul. Pentru toate proiectele de implementare realizate, Dendrio ofera optiunea de suport si mentenanta – ceea ce inseamna ca Dendrio garanteaza restabilirea functionalitatii initiale a solutiei, folosind tehnici de backup.

Serviciile de suport sunt, de regula, contracte recurente, ce ofera clientilor siguranta si confortul privind functionalitatea retelei sau a sistemelor in orice fel de situatie. Aceasta inseamna ca Dendrio foloseste cunostintele expertilor pentru a putea reactiona la schimbarile survenite in mediul IT al clientului si pentru a restabili functionalitatea dorita, fie printr-o simpla inlocuire a partii de hardware, fie printr-o strategie mai avansata si prin operatiuni de refacere a configuratiei.



Elian Solutions

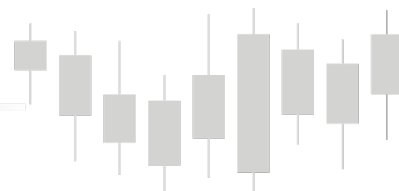
Soluțiile ERP permit societăților achiziitoare să cunoască cu exactitate situația stocurilor, a creanțelor și datoriilor, să poată previziona cash-flow-ul, urmări producția, centrele de cost și multe altele. Managementul firmei poate avea astfel o imagine corectă și integrală asupra afacerii.

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

- a) Modulul de Management Financiar din Dynamics NAV (Navision) permite gestionarea financiar-contabilă a întreprinderii. El este „inimă” sistemului, întrucât orice tranzacție din alt modul va avea în cele din urmă consecințe și în plan financiar. Modulul conține informații despre înregistrări contabile, mijloace fixe, conturi bancare, clienți și furnizori. Dintre funcționalitățile modulului enumerăm:
- Parametrizarea conturilor contabile în planul de conturi. Pentru fiecare cont există informații despre soldul real și bugetat;
 - Vizualizarea soldurilor pentru o anumită perioadă;
 - Înregistrări contabile în orice monedă;
 - Definirea anului fiscal având ca dată de început orice dată dorită de utilizator și împărțirea lui în perioade fiscale;
 - Definirea bugetelor în ferestre de tip matrice pentru o zi, o săptămână, o lună, un trimestru, un an sau orice perioadă fiscală;
 - Definirea bugetelor pe centre de cost sau unitate de afacere;
 - Managementul conturilor bancare – permite gestiunea conturilor bancare ale organizației și diverse operațiuni cu conturi bancare;
 - Trasabilitate – pentru fiecare tranzacție se creează o urmărire, astfel încât și fluxurile de afaceri complexe devin transparente. Există un jurnal al schimbărilor ce conține modificările făcute de utilizatori asupra datelor. O listă cronologică a modificărilor asupra unui câmp dintr-o tabelă arată ce modificări au fost făcute și de către cine;
 - Înregistrarea inter-societăți – se creează înregistrări între societățile aflate în cadrul unui grup controlat de aceeași entitate legală;
 - Taxa pe valoare adăugată și alte taxe utilizate – se utilizează grupuri de înregistrare astfel încât toate aceste taxe să se calculeze automat. Pentru TVA, se verifică corectitudinea numărului de înregistrare fiscală în funcție de țara și unicitatea acestui număr pentru clienți și furnizori;
 - Mijloace fixe – se definesc informații despre mijloace fixe și grupuri de mijloace fixe. Se pot defini un număr nelimitat de registre de amortizare pentru fiecare mijloc fix și una din metodele de amortizare: liniară, degresivă sau accelerată.
- b) Modulul de Vânzări și Marketing permite gestionarea proceselor de vânzare, de la emiterea ofertei de vânzare și până la emiterea facturii finale. Acesta permite gestionarea leadurilor (potențialii clienți) de la primul contact avut cu leadul până la generarea primei comenzi de vânzare.

Dintre funcționalitățile modulului enumerăm:

- Posibilitatea livrărilor multiple și a facturărilor multiple din comanda de vânzare;
- Procesarea flexibilă a încasărilor prin alegerea modului în care se aplică plățile clienților la facturile acestora;
- Stabilirea unor politici complexe de discounturi și prețuri la nivel de client, articol sau combinația dintre acestea;



- Posibilitatea de a stabili targeturi cantitativ-valoric privind volumul vânzărilor la nivel de client, articol, și urmărirea realizării acestora;
 - Managementul contactelor – permite definirea și întreținerea informațiilor generale despre societăți și persoane de contact;
 - Managementul oportunităților de vânzare și al echipei de vânzări;
 - Managementul documentelor prin jurnalul interacțiunilor, unde pot fi înregistrate interacțiunile cu contactele, cum ar fi apeluri telefonice, întâlniri, scrisori sau e-mail-uri. Dacă o interacțiune conține un document acesta poate fi salvat la nivel de contact și poate fi accesat ulterior;
 - Definirea segmentelor și campaniilor de marketing;
 - Integrare cu Microsoft Office Outlook (contacte, taskuri, întâlniri etc.).
- c) Modulul de Cumpărări și Datorii permite gestionarea relației cu furnizorii, începând de la înregistrarea ofertei de cumpărare și până la realizarea recepției și înregistrarea facturii finale. Totodată, el oferă instrumente pentru optimizarea stocurilor în corelație cu activitățile de producție și vânzare. Dintre funcționalitățile modului enumerăm:
- Posibilitatea realizării recepțiilor multiple și a facturărilor multiple din comanda de cumpărare;
 - Stabilirea unor politici complexe de discounturi și prețuri la nivel de furnizor, articol sau combinația dintre acestea;
 - Facilitează stabilirea unor politici de aprovizionare la nivel de articol, pe diverse criterii (stoc minim, cantitate minimă, reluare comandă, stoc maxim etc.) ținând cont totodată și de timpii de aprovizionare specifici fiecărui furnizor;
 - Permite înregistrarea unor cataloage de articole pe fiecare furnizor, cu codificarea de articol specifică furnizorului;
 - Poate sugera plățile către furnizori în funcție de diferite criterii (prioritate, dată de scadență, posibile reduceri la plată etc.);
 - Se poate stabili în sistem un flux de aprobări, astfel încât achizițiile ce depășesc un anumit prag valoric să nu poată fi operate fără o aprobare prealabilă;
 - Permite urmărirea cantitativ-valorică a achizițiilor dintr-o perioadă la nivel de articol și furnizor, corelată și cu o bugetare anterioară;
- d) Modulul Depozit permite gestionarea optimizată a stocurilor, în funcție și de caracteristicile fizice ale articolelor, în conformitate cu politicile de stocare stabilite de către utilizator. Este ideal pentru manipularea unui volum mare de articole. Dintre funcționalitățile modului enumerăm:
- Posibilitatea organizării depozitului pe zone de recepții, livrări și înmagazinări;
 - Zonele pot fi împărțite în compartimente (rânduri, rafturi etc.);
 - Se pot determina parametri fizici ai fiecărui compartiment (greutate acceptată, volum etc.), precum și restricții privind tipologia compartimentului (de exemplu temperatura, cantități minime și maxime funcție de articol);
 - Se pot parametriza diferite reguli de înmagazinare, iar pe baza lor sistemul sugerează compartimentele optime privind înmagazinarea;
 - Propune lista de culegere (pick-list) pe baza căreia se realizează ridicarea articolelor pentru livrare;
 - Permite reorganizarea articolelor în depozit pentru optimizarea spațiului și a timpului de culegere (picking).
 - Permite reprovizionarea compartimentelor bazată pe cantități predefinite de maxim și minim;
 - Permite integrarea cu aparatele de scanare prin intermediul tehnologiei ADCS (Automated Data Capturing System).



e) Modulul de Fabricație oferă o soluție completă pentru definirea, urmărirea și controlul proceselor de producție. El funcționează în strânsă corelație cu celelalte module (aprovizionare și vânzare) asigurând o abordare integrată a procesului de producție. Dintre funcționalitățile modulului enumerăm:

- Permite definirea și gestionarea rețetelor de producție și a versiunilor acestora, a fișelor tehnologice și a capacităților de producție;
- Permite crearea și gestionarea comenzilor de producție pe diferite stări de producție:

1. Simulate – pentru departamentul de cercetare –dezvoltare;

2. Planificate sau ferm planificate – pentru planificarea eficientă a necesarului de materiale și a capacităților de producție;

3. Lansate – pentru operarea modificărilor de stoc rezultate în urma procesului de producție;

4. Finalizate – pentru istoric și analize ulterioare;

- Permite crearea comenzilor de producție automat, pe baza planificării, direct din comenzile de vânzare sau manual;
- Permite serializarea sau lotificarea atât a materiilor prime consumate, cât și a produselor finite obținute;
- Permite analiza unui antecalcul de producție pe baza componentelor, a timpilor de producție și a timpilor de parametrizare estimați pe loturi de producție;
- Costul produsului finit se va determina automat pe baza consumului real de materii prime și a costului de timp afectat producției; se pot defini și costuri indirecte de producție cu valoare fixă sau procentuală;
- Anumite cheltuieli indirecte se pot redistribui ulterior procesului de producție, conform unor chei de repartizare definite de către utilizator;
- Oferă posibilitatea planificării producției pe stoc, la comandă sau combinată.

f) Modulul de Planificare Resurse permite definirea și urmărirea profitabilității asociată resurselor societății (angajați, echipamente etc.). Este util îndeosebi pentru acele procese care au valoare adăugată mare și în care factorul uman este determinant – zona serviciilor. Dintre funcționalitățile modulului enumerăm:

- Posibilitatea de a defini resurse (angajați, echipamente) și a le asocia costuri și prețuri;
- Gestionarea disponibilității resurselor pe zile, săptămâni, luni;
- Alocarea resurselor lucrărilor în execuție (proiectelor) și comenzilor de service;
- Planificarea producției și a proiectelor în funcție de disponibilitatea și capacitatea resurselor.

g) Modulul de Resurse Umane asigură evidența principalelor informații despre angajații societății. Dintre funcționalitățile modulului enumerăm:

- Gestionarea informațiilor despre angajații societății;
- Asocierea între resurse și angajați;
- Evidența absențelor angajaților;
- Obținerea de rapoarte specifice.

h) Modulul de Lucrări susține planificarea, urmărirea și controlul activităților specifice managementului proiectelor. Dintre funcționalitățile modulului enumerăm:

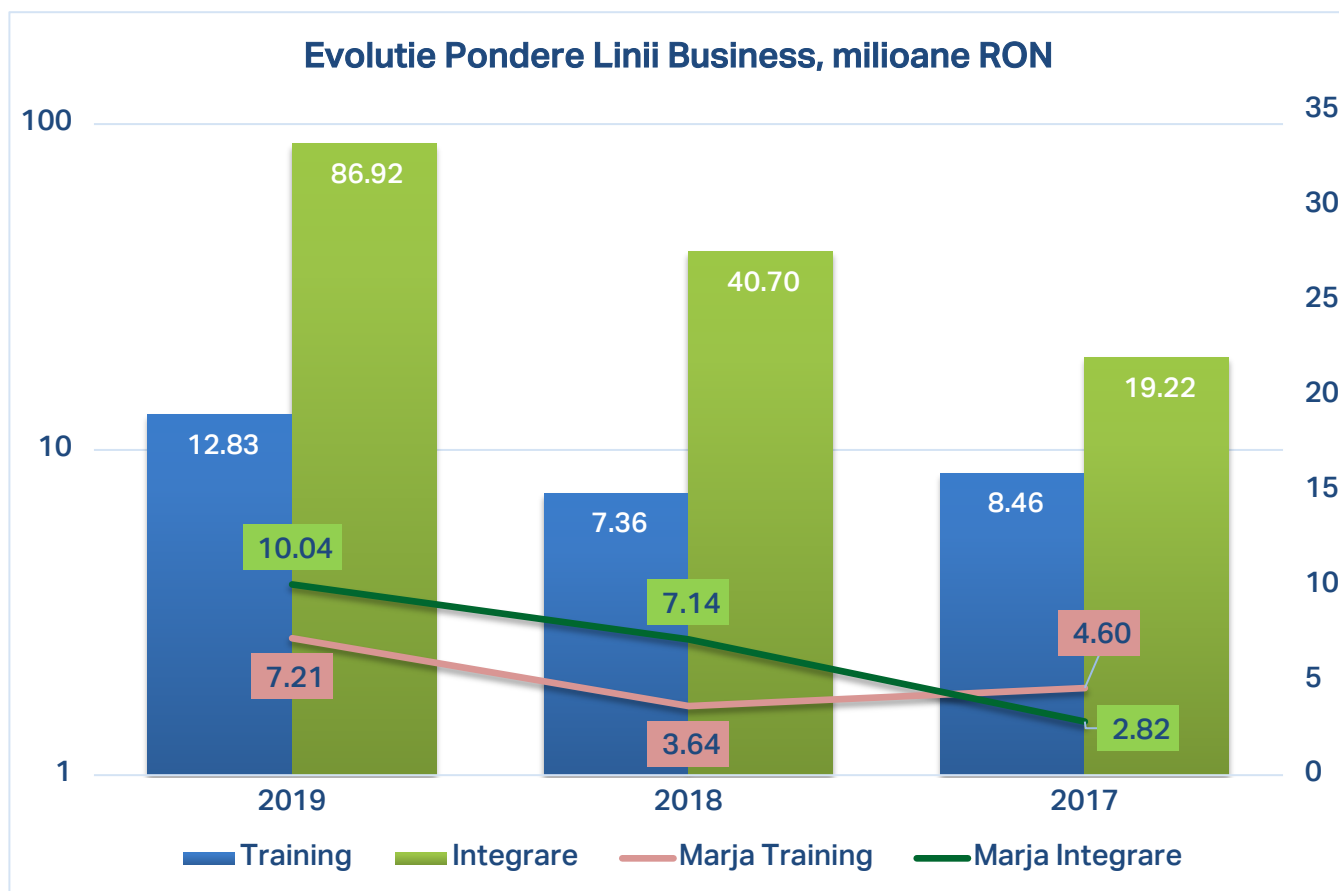
- Definirea proiectelor pe faze și pe elementele care se vor consuma în cadrul proiectului, conform cantităților și prețurilor agreate cu clientul;
- Urmărirea cantitativ-valorică a abaterilor dintre ceea ce s-a bugetat/agreat și consumurile efectiv realizate;
- Posibilitatea de a factura pe diferite faze ale proiectelor, pe o structură flexibilă de prețuri, fie cu cele agreate în contract, fie cu cele care nu sunt cunoscute decât la momentul facturării;



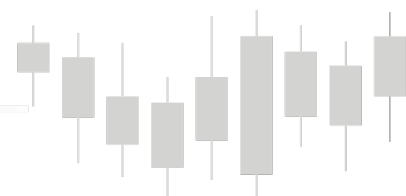
- Permite utilizarea a 5 metode de recunoaștere și înregistrare a producție neterminate, în conformitate cu Standardele Internaționale de Contabile (I.A.S.);
 - Se pot urmări proiectele în diverse valute.
- i) Modulul de Management Service permite gestionarea activității de service pentru articole aflate în garanție și pentru operațiunile de service în general. Acesta acordă suport managementului prin instrumente de planificare a resurselor pentru operațiunile de service. Dintre funcționalitățile modulului enumerăm:
- Managementul articolelor de service – se realizează prin înregistrarea articolelor de service cu toate informațiile aferente: număr serial, listă de componente, informații contract, timpii de răspuns, data de început și de sfârșit a garanției. Pentru componentele unui articol se poate ști de câte ori au fost înlocuite acestea și când anume;
 - Managementul tarifelor de service – se realizează prin parametrizarea, întreținerea și urmărirea prețurilor de service, alocarea de prețuri fixe, minime și maxime și prin definirea grupelor de preț pentru o perioadă limitată de timp, pentru un client specific;
 - Managementul comenzilor de service – ajută la înregistrarea intervențiilor apărute după vânzarea articolelor de service, a reviziilor și reparațiilor care se fac astfel încât să se poată obține pentru un articol un istoric al intervențiilor. Pentru contractele încheiate se generează automat comenzi conform termenilor stabiliți în contract;
 - Managementul contractelor de service – permite crearea unor oferte sau contracte pe baza modelelor standard predefinite;
 - Planificarea comenzilor – presupune alocarea angajaților la comenzile de lucru în conformitate cu disponibilitatea și abilitățile fiecăruia.



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

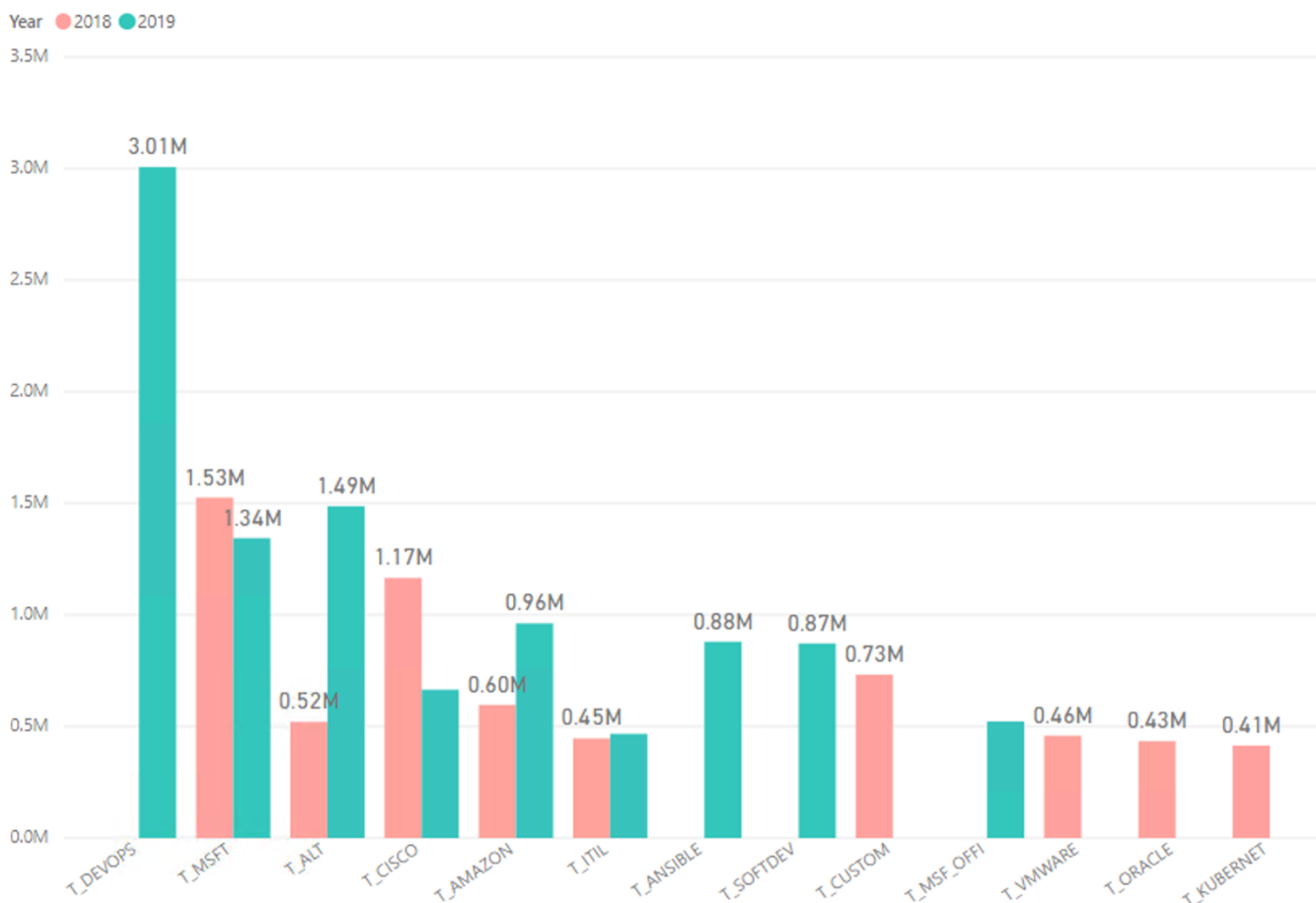


Este ușor de imaginat că linia de business de "integrare soluții IT" să înregistreze ponderi mai mari în total cifra de afaceri, datorită specificului acesteia, care include livrarea de marfuri (cifra afaceri mare, marja brută mică). Ținând cont că această linie de business include veniturile din soluțiile cloud, aceasta are șanse să crească în continuare într-un ritm accelerat. Pe de altă parte, poziția privilegiată de lider al pieței de training IT, cât și focusul continuu al companiei asupra extinderii portofoliului de produse de training ne dă speranța de a 'captura' mai multă valoare și din businessul de training IT.



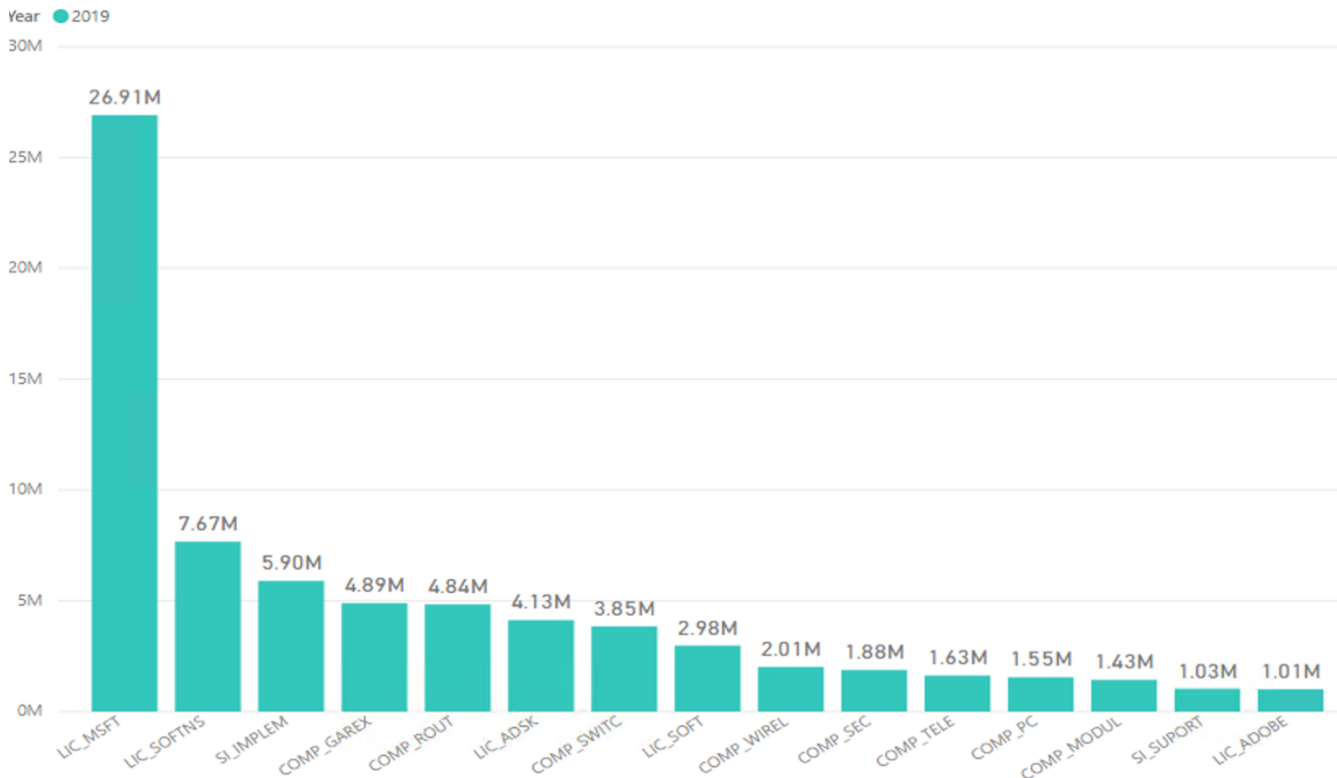
Principalii factori de creștere a încasărilor în activitatea de training au fost:

Dezvoltarea curiculei proprii de DevOps și alternative (software development, etc), în timp ce trainingurile clasice (Microsoft, Cisco, au înregistrat venituri în ușoară scădere față de 2018, provenite în special din scăderea numărului de cursanți la fiecare din aceste curricule)

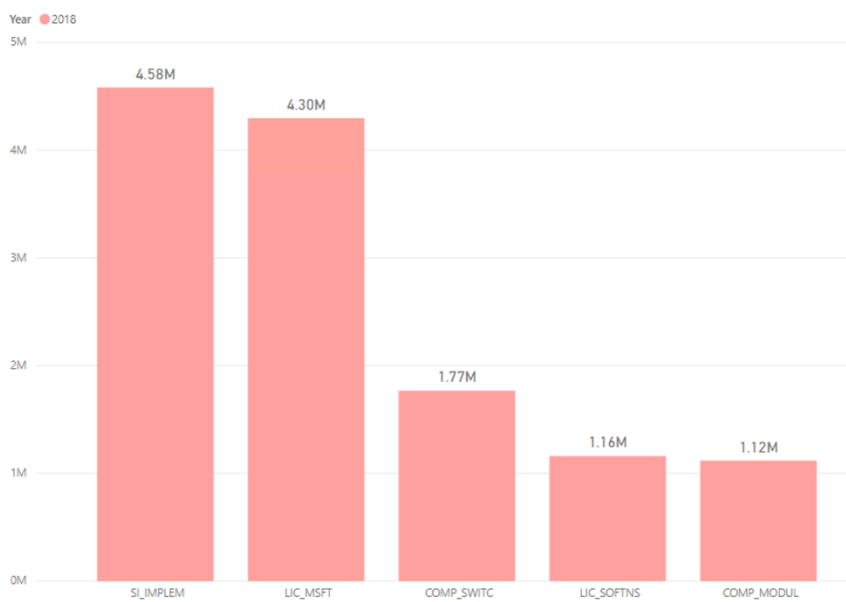


Principalii factori de creștere a încasărilor în activitatea de integrare au fost:

Creșterea semnificativa a tuturor liniilor de produse livrate, datorita transferului de business de la Crescendo International. Pentru 2019, componenta vanzarilor de integrare pentru liniile de produse cu vanzari mai mari de 1 milion lei este:



Pentru comparatie, in 2018 acest grafic ar fi aratat asa:



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

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

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

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

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

Un pas deosebit in 2019 pentru Bittnet Training a fost demararea dezvoltarii 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. In 2019 am alocat putin peste 400.000 lei dezvoltarii acestei platforme, si estimam ca in 2020 sa o ducem la final si lansam in full-efect alocand o suma maxima de inca 400.000 lei.

In cazul Equatorial, pentru 2020 intentionam sa alocam resurse catre finalizarea si lansarea in piata a celor 3 noi jocuri: Oligopoly, Bona Fides si White Hat. **Toate aceste 4 platforme sunt in stadiu de „beta release”.**

In functie de situatia economica , intentionam sa alocam timp si resurse pentru migrarea si in cazul diviziei de tehnologie catre livrarea cator mai multe servicii si produse prin intermediul platformelor online. In acest sens am lansat shopul online dendrio, si vom continua sa alocam resurse catre dezvoltarea acestuia – maxim 500.000 lei in 2020.

Totodata, „uberizarea” serviciilor din toate domeniile ne impinge incet incet catre construirea unei platforme online pentru oferirea serviciilor IT sub forma de ‚commodity’ (platesti ce consumi). Estimam o investitie de maxim 2.000.000 lei in 2020.

In mod deosebit pentru 2020, consideram ca o parte importanta din cresterea businessului va continua sa provina din revanzarea si implementarea solutiilor bazate pe tehnologii de tip "Cloud", "Securitate IT" si "Managed Services". Intentionam sa positionam solutiile grupului, bazandu-ne pe competentele in continua dezvoltare ale echipei. Securitatea informatica este un domeniu in care grupul a excelat intotdeauna, competentele noastre fiind certificate de multipli vendori relevanti in industria de securitate IT precum Cisco, Checkpoint, Bitdefender, etc. Solutiile de tip "cloud", "mobilitate" sau "IoT" care sunt trendurile tehnologice ale anului 2019 nu pot fi concepute fara o componenta serioasa de securitate IT, iar grupul Bittnet este pregatita sa sustina clientii din acest punct de vedere.



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

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

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

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

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

Majoritatea covarsitoare a produselor si serviciilor livrate de Bittnet pentru care este necesara aprovizionarea de la producatori nu sunt supuse riscului de pret, deoarece listele de preturi ale marilor producatori sunt publicate pentru un an in avans, iar aceste companii au dimensiunea si procesele necesare pentru a sustine preturile pe perioada anului fiscal. Totodata, Bittnet plaseaza comenzi la furnizori doar pe baza comenzilor de la clienti, astfel incat perioada de timp in care pretul ar putea fluctua este foarte scurta (maximum 1 saptamana). Coroborat cu explicatia anterioara, consideram ca fluctuatiile de pret la materiile prime si materiale nu sunt un factor de risc pentru companie.

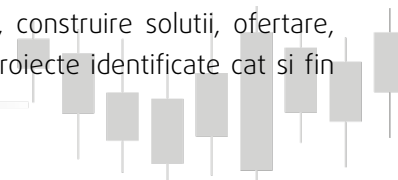
Ca regula de baza, Emitentul nu opereaza cu stocuri, transmitand comenzile catre furnizori pe baza comenzilor ferme de la clienti.

1.4. Evaluarea activitatii de vanzare

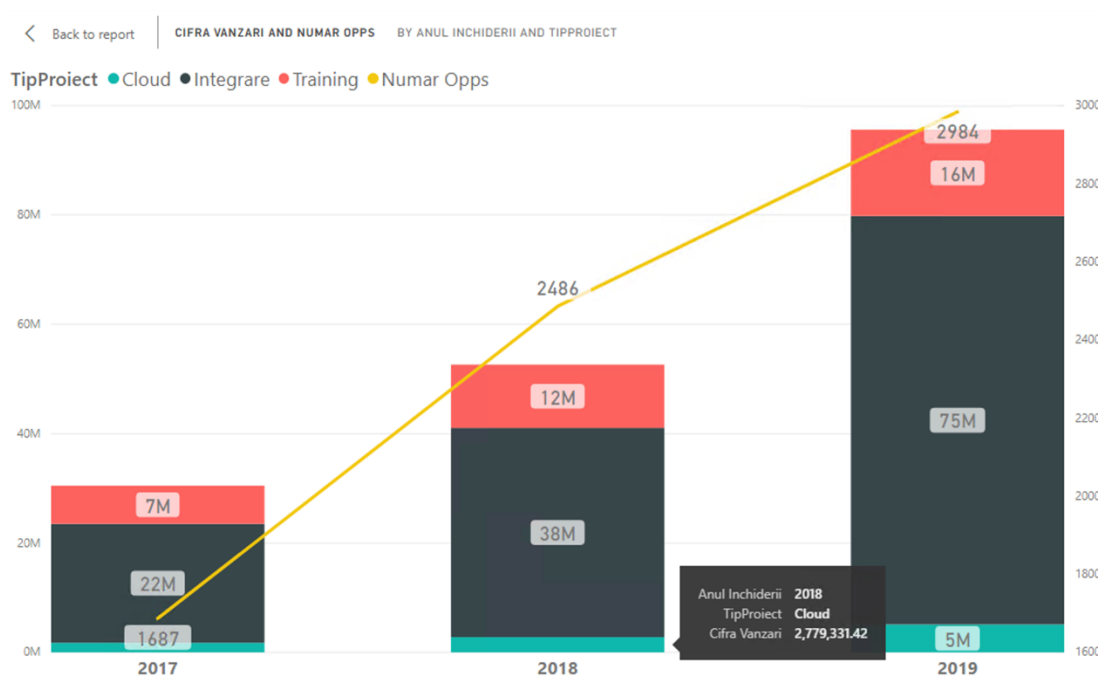
Descrierea evolutiei vanzarilor secvential pe piata interna si/sau externa si a perspectivelor vanzarilor pe termen mediu si lung:

Am continuat să implementăm acțiuni de creștere a competențelor tehnice a echipei de vânzări pentru a susține rolul de trusted advisor pentru soluții de infrastructură și cloud. Astfel între 5-10% din timpul oamenilor de vânzări a fost alocat pentru diverse sesiuni de instruire conduse intern sau de către reprezentanți ai partenerilor și vendorilor tehnologici. Acest demers va continua și în 2020.

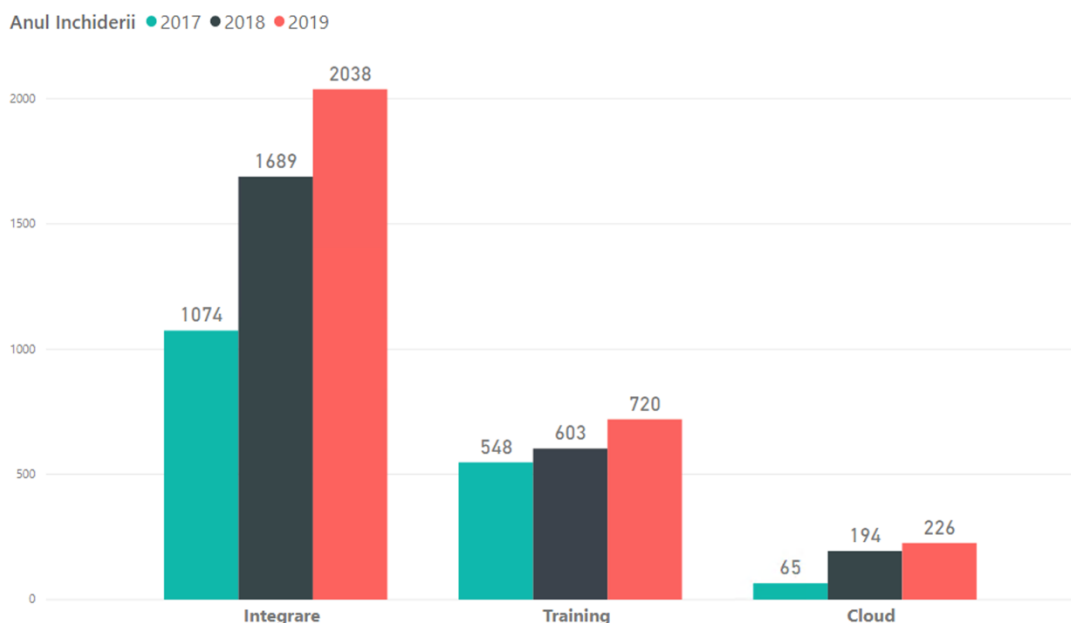
Activitatea de vanzari a continuat conform acelorasi principii: identificare proiecte, construire solutii, ofertare, negociere si inchidere (semnare). Cresterile au provenit atat din numarul total de proiecte identificate cat si din



valoarea acestora. Cifrele de vanzari realizate (sistem CRM) sunt intotdeauna mai mari pentru perioada fiscala decat cele inregistrate in contabilitate, pentru ca procesul de vanzare se termina la semnarea contractului, pe cand facturarea are loc dupa livrare. In mod natural, contractele se semneaza inaintea livrarii (cu cat mai mult timp inainte cu atat mai bine pentru predictibilitatea business, atat pentru noi cat si pentru clienti)



Deși cea mai mare creștere ca număr de proiecte câștigate a avut loc în businessul de integrare, trebuie menționat în continuare atenția acordată businessului de cloud. Astfel, creșterea cu numai 14% a numărului de proiecte a generat aproape dublarea veniturilor în cazul proiectelor de cloud (de la 2.8 milioane în 2018 la 5.1 milioane în 2019), datorată creșterii valorii medii (ARPU) de la 14 mii lei la 22 mii lei:



Creșterea la peste 24 milioane lei a veniturilor din proiecte recurente în cadrul liniei de activitate „integrare” ne dă încredere privind anul 2020. Cu alte cuvinte, în anul 2020 „furnicatul” cu aproximativ 25 milioane lei cifra de afaceri este semnata (depinzând doar de ne-dispariția companiilor client)



In cazul Bittnet, exporturile au ajuns la 5.27 milioane lei – aproximativ 40% din cifra de afaceri, si o crestere de 40% fata de anul anterior.

In cazul Dendrio rata de crestere a veniturilor din export a fost similara : 37%, dar aici se aplica pe o baza mai mica (de la 844 mii ron la 1164 mii ron).

Descrierea situatiei concurentiale in domeniul de activitate al societatii comerciale, a ponderii pe piata a produselor sau serviciilor societatii comerciale si a principalilor competitori

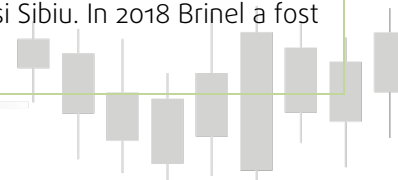
Analiza pozitiei concurentiale a companiei trebuie defalcata pe cele doua linii de business deoarece situatiile difera puternic. Astfel, Bittnet se pozitioneaza ca lider de piata in zona de training IT, justificand acest lucru prin urmatoarele:

- Activeaza in majoritatea segmentelor pietei de training IT (vendori, tehnologii, nivel de profunzime, acoperire nationala etc.);
- Nu se afla in competitie cu aceiasi concurenti pe mai mult de 2 segmente de piata, fiind ori liderul de piata, ori cel de-al doilea mare furnizor pe fiecare segment de piata. Spre exemplu:
- pentru trainingurile oficiale Oracle, exista 3 furnizori autorizati pentru Romania (Bittnet, Eta2U, Jademy)
- Pentru trainingurile oficiale Microsoft exista 5-6 furnizori autorizati
- Exista segmente de piata pentru care Bittnet nu are competitori (exemplu: unic partener de training Amazon Web Services, Cisco, Citrix, etc).

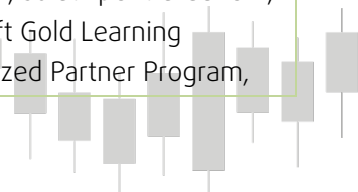
Concentrandu-ne asupra pietei de integrare (servicii profesionale IT), gama larga de servicii pe care o ofera Dendrio face imposibila stabilirea procentului de cota de piata detinut. In piata de integrare solutii IT exista sute de competitori de diverse dimensiuni, concentrati pe nise de piata, pe segmente de clienti, pe tehnologii, etc..

Principalii concurenti ai companiei, jucatori de pe piata de IT si training cu care compania concureaza in proiecte, sunt prezentati in ordine alfabetica:

Competitor	Descriere
Avaelgo	Odata cu cresterea expunerii in zona de servicii si solutii Cloud, concurentii traditionali 'dispar din peisaj' iar companiile cu care ne intalnim la client sunt din zona de companii de software development, care incearca sa intre in businessul de infrastructura (cloud) dinspre zona de aplicatie finala. Avaelgo este o companie antreprenoriala romana, concentrata pe solutii cloud Microsoft si traininguri tip 'custom' pentru clientii de solutii.
Avnet Technology Solutions	Avnet Technology Solutions distribuie tehnologii informatice pentru afaceri, software si servicii. Avnet Technology Solutions face parte din grupul Avnet, Inc. (NYSE: AVT). Compania ofera solutii cum ar fi: componente pentru computer, solutii pentru securitate si retea, servere si infrastructura, server based computing, servicii, software, stocare, tehnologii de management al documentelor, virtualizare. Prin intermediul Avnet Academy, compania livreaza de peste 25 ani traininguri axate pe vendorii VMware, IBM, Veeam, Symantec.
Brinel	Cu o experienta de peste 25 de ani in domeniul IT, Brinel ofera cursuri IT&C, solutii IT prin integrarea aplicatiilor si tehnologiilor software, hardware, echipament de retea si servicii. Brinel are birouri in Cluj Napoca, Bucuresti, Oradea si Sibiu. In 2018 Brinel a fost vandut catre grupul francez SNEF.



Cronus eBusiness	Cu o experienta de peste 10 ani in domeniul Tehnologiei Informatiei, Cronus eBusiness este un Integrator de Sisteme important pe piata locala. Cronus eBusiness ofera o gama completa de pachete de servicii in domeniul infrastructurii ITC: Servicii de Integrare, Managed Network Services si Managed Desktop Services. Compania este unul dintre cei 10 Parteneri Cisco Gold din Romania, Partener Gold Riverbed, Partener Gold Solarwinds, Partener Gold Fortinet.
Datanet Systems	Datanet Systems este membru al grupului de companii Soitron. Compania este unul dintre cei 10 Parteneri Cisco Gold din Romania. Portofoliul actual al Datanet Systems cuprinde servicii pentru segmentele: arhitectura de securitate, infrastructura retele de date, Software Defined Networking, virtualizare si infrastructura Cloud, colaborare si asistenta clienti, securitatea informatiei. Datanet Systems este unul dintre furnizorii de tehnologii de comunicatii pentru controlul traficului aerian, pentru organizatii din domeniul bancar si financiar, pentru companii mari, medii si mici, pentru institutii publice si operatori telecom din Romania. Compania ofera, de asemenea, si cursuri Cisco.
Eta2U	Eta2U este un furnizor important de produse IT si servicii, un integrator de sisteme si solutii IT, lider in zona de vest a Romaniei. Este un jucator activ pe piata IT din Romania din anul 1992. Cea mai mare parte a afacerii este concentrata pe partea de distributie si nu pe revanzarea de produse IT. Eta2U este, de asemenea, un centru de training concentrat pe cursuri Microsoft, Cisco, Oracle, Java, Linux, ITIL, VMware, RedHat. Eta2U este reprezentata in tara in orase precum Timisoara, Arad, Bucuresti, Cluj-Napoca, Craiova, Deva, Oradea si Sibiu.
IT Academy	IT Academy isi desfasoara de peste 10 ani activitatea pe piata de training din Romania. Compania desfasoara activitati de educatie specializata in Project, Programme, Portfolio, Risk si IT Service Management. IT Academy este acreditata sa livreze cursuri Project Management PRINCE2, Risk Management M_o_R, AGILE Project Management, Management de Portfolio MoP, Service Management ITIL, IT Governance COBIT, ISO20000, ISO27000 si OBASH.
Kapsch Romania	Kapsch este un integrator de sisteme si furnizor de solutii end-to-end de telecomunicatii pentru operatorii de retele fixe si mobile, pentru operatorii feroviari, organizatii de transport urban si companii care sunt in cautare de solutii de management al activelor in timp-real.
Learning Solution	Learning Solution este partener Microsoft inca din 2005, detinand competenta Silver Learning, pe langa competente precum Server Platform, Midmarket Solution Provider sau Volume Licensing. Instructorii Learning Solution sunt implicati activ in proiecte de consultanta, implementare sau dezvoltare de solutii bazate pe tehnologii Microsoft. Compania este si centru de testare Prometric, Certiport si Pearson VUE.
New Horizons	New Horizons Bucuresti este un furnizor autorizat de training-uri pentru multe tipuri de software si certificari organizationale. Compania este parte a furnizorului de training IT international New Horizons Computer Learning Center. New Horizons Bucuresti creeaza solutii pentru persoane fizice, companii si organizatii guvernamentale: training pentru dezvoltarea carierei, solutii de business, solutii pentru organizatii, solutii pentru Guvern, inchiriere de sali. Ca furnizor de training are statutul de Microsoft Gold Learning Partner, VMware Authorized Training Reseller, CompTIA Authorized Partner Program,



	Cisco Learning Partner, Adobe Authorized Training Center, Citrix Authorized Learning Center.
Pro Management	Centrul de Instruire Pro Management activeaza pe piata din Romania de peste 18 ani si formeaza profesionalisti in IT, specialisti CAD, administratori de retea sau de baze de date, ingineri de sistem, programatori seniori, analisti de afaceri, arhitecti si manageri de proiect. Compania este Microsoft Silver Learning Partner. Totodata, Pro Management este si centru de testare Prometric, VUE, Kryterion, Autodesk Authorized Training Center, Dassault Systemes prin CENIT-Gold Certified PLM Education Partner.
Zitec	Odata cu cresterea expunerii in zona de servicii si solutii Cloud, concurentii traditionali 'dispar din peisaj' iar companiile cu care ne intalnim la client sunt din zona de companii de software development, care incearca sa intre in businessul de infrastructura (cloud) dinspre zona de aplicatie finala. Zitec este o companie antreprenoriala romana de succes, concentrata pe solutii software. Incepand cu 2017, Zitec ofera clientilor si servicii de infrastructura IT in cloud, fiind certificati ca parteneri de revanzare Microsoft si Amazon Web Services.

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

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

In descrierea structurii vanzarilor, a concentrarii cifrei de afaceri si a riscului de pierdere a clientilor semnificativi, trebuie avute in vedere cateva considerente, aplicabile pentru marea majoritate a cifrei de afaceri (peste 70%)

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

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

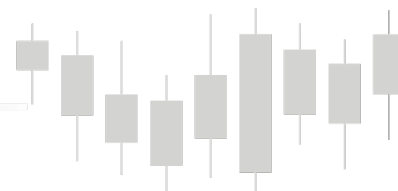
Acesti factori coroborati conduc la o concentrare a vanzarilor catre un numar de clienti. Desi compania a deservit un numar de peste 800 clienti in anul 2018, primii 20 dintre acestia concentreaza 49% din cifra de afaceri. Situatiile este mult mai favorabila decat in 2015, cand primii 5 clienti concentrau 60% din cifra de afaceri. In 2017, primii 19 clienti adunau 60% din cifra de afaceri. In 2018 primii 20 clienti reprezentau 54%.

Tabelul de mai jos prezinta clientii care au cea mai mare pondere in valoarea cifrei de afaceri a Companiei, in limitele clauzelor de confidentialitate impuse de contracte. Structura clientilor este dominata de companii din sectorul IT, care adesea sunt revanzatori pentru solutiile noastre.



Name	% C.A.
Telecom Operator	7.50%
IT&C Integrator	6.60%
Telecom Operator	4.82%
Global IT Vendor	3.44%
Telecom Operator	3.37%
IT&C Integrator	2.41%
Bank	2.38%
Global IT Vendor	2.16%
IT&C Integrator	1.84%
Energy Company	1.82%
Transport Company	1.59%
Energy Distribution Company	1.54%
IT Support Company	1.37%
Ministry of Defense	1.37%
Telecom Operator	1.31%
Energy Distribution Company	1.30%
Delivery Company	1.17%
Energy Company	1.08%
University	1.06%
Oil Transport Company	1.04%
Railway Company	0.99%
Energy Company	0.98%
Global IT Vendor	0.97%
Electricity Company	0.84%
Water Company	0.80%

Principala explicatie pentru aceasta concentrare sta in modelul de 'parteneriat' pe care Compania il implementeaza. Pe langa vanzarea directa catre clienti, Compania utilizeaza parteneri 'revanzatori' care ii contacteaza pe clienti si cu care Compania imparte activitatea de vanzari, dar care ulterior revin la Bittnet pentru livrarea solutiilor, inclusiv livrarea de hardware, servicii de implementare, mentenanta si servicii de instruire. Acest lucru determina concentrarea 'clientilor finali' sub 'umbrela' unui revanzator. Acesta este, spre exemplu, cazul celor 3 mari operatori telecom, care nu sunt consumatori directi ai solutiilor noastre, ci acestea sunt pozitionate impreuna pentru clientii lor finali.



1.5. Evaluarea aspectelor legate de angajatii/personalul societatii comerciale

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

In cursul anului 2019, numarul mediu de salariati al grupului a fost de 50. In tabelul urmatore este prezentata impartirea pe departamente functionale la finalul anilor fiscali:

Departament	2017	2018	2019
Vanzari	4	5	14
Tehnic	4	5	23
Marketing	2	1	2
Administrativ	1	3	8
Management	4	4	3

Compania externalizeaza o parte din activitati catre subcontractori independenti. La finalul anului 2019, Emitentul coopera cu peste 100 contractori.

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

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

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

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

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

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

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



1.7. Evaluarea activitatii de cercetare si dezvoltare

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

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

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

1.8. Evaluarea activitatii societatii comerciale privind managementul riscului

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

Incepem acest capitol cu un citat din „[Scrisoarea Catre Actionari a lui Warren Buffett privind anul financiar 2015](#)” (50 ani de cand preluase conducerea):

We, like all public companies, are required by the SEC to annually catalog “risk factors” in our 10-K. I can’t remember, however, an instance when reading a 10-K’s “risk” section has helped me in evaluating a business. That’s not because the identified risks aren’t real. The truly important risks, however, are usually well known. Beyond that, a 10-K’s catalog of risks is seldom of aid in assessing: (1) the probability of the threatening event actually occurring; (2) the range of costs if it does occur; and (3) the timing of the possible loss. A threat that will only surface 50 years from now may be a problem for society, but it is not a financial problem for today’s investor. [...]

None of these problems, however, is crucial to Berkshire’s long-term well-being. When we took over the company in 1965, its risks could have been encapsulated in a single sentence: “The northern textile business in which all of our capital resides is destined for recurring losses and will eventually disappear.” That development, however, was no death knell. We simply adapted. And we will continue to do so.

Societatea este expusa la un numar de riscuri generale, dar si specifice pentru dimensiunea de companie si domeniul de activitate. Managementul le cunoaste si face eforturi in a nu permite sa se intample scenarii in care materializarea unui dintre aceste riscuri sa afecteze abilitatea companiei de a supravietui. Pe de alta parte, abilitatea managementului este limitata la proces si efort, nu poate garanta rezultatele, unele evenimente si riscuri fiind in afara controlului societatii.

Dar, mai mult decat atat, in linie cu ce spunea Warren Buffett, reproducem si un citat din fostul ministru al apararii american, Donald Rumsfeld:

„There are known knowns. These are things we know that we know. There are known unknowns. That is to say, there are things that we know we don't know. But there are also unknown unknowns. There are things we don't know we don't know.”

Exemplul pandemiei de coronavirus in plina desfasurare la momentul redactarii acestui raport este unul foarte elocvent, pentru ambele tipuri de probleme. In derularea zilnica a unui business de educatie si tehnologie din



Romania, nu ne gandim la ce se intampla in pietele de animale din China, si ce efecte poate avea asupra activitatii noastre, in cazul materializarii vreunui scenariu negativ. Cu siguranta ca exista o infinitate de alte scenarii despre care nici nu avem cunostinta, care pot ajunge printr-o insiruire de evenimente sa aibe efecte negative asupra activitatii economice in general sau doar a activitatii Emitentului.

Intr-o singura fraza simpla, riscul real pe care si-l asuma investitorii este sa isi piarda capitalul investit in businessul nostru, indiferent de tipul de investitie si indiferent de motivele pentru care se ajunge la un final dezastruos.

Prezentam in continuare un numar de riscuri, conform cerintelor regulamentelor ASF.

Riscul de pret

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

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

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

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

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

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

Riscul de curs valutar

Riscul de pret este dat in cazul Emitentului aproape integral de riscul de fluctuatie a cursurilor valutare. Pe parcursul anului 2019, Emitentul a deschise mai multe contracte forward pentru cumpararea de valuta (EUR) pentru a 'bloca' cursul de schimb in momentul ofertarii proiectului la client (in special pentru contracte cu livrari semestriale sau multianuale). Pozitiile au fost acoperite/inchise la scadenta, iar sumele cumparate au fost transferate furnizorilor externi. Astfel am reusit sa ne protejam de fluctatiile de pe piata FX si totodata sa putem oferta competitiv la un curs de schimb avantajos. Volumul total de moneda cumparata prin acest mecanism s-a ridicat la 1,8 mil EUR.

Pentru anul fiscal 2020 se preconizeaza cresterea necesitatii contractarii unor astfel de produse financiare de asigurare a unui pret fix pentru cumpararea de valuta avand in vedere ca multe cereri primite de la clienti solicita



ofertarea într-o valută diferită decât cea de achiziție. Inșă și din cauza constatării unei volatilități mari pe piața valutară în primele 3 luni ale anului. Astfel, compania va continua să analizeze diverse soluții financiare în acest sens, puse la dispoziție de instituțiile financiare bancare cât și alte companii autorizate să ofere soluții FX.

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;

Odată 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 castigurile produse de creșterea valorii detinerilor 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 fiice 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 – neintentionând să căutăm contrapartida, 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 companiilor 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. Ca o dovadă a gestiunii acestui risc, compania nu a fost afectată în niciun fel de insolvențele 2K Telecom sau Teamnet International (spre deosebire de unii dintre concurenții noștri).

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.

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

Compania ia in calcul orice produs de finantare pe termen lung, care sa reduca riscul de cash flow. Mai mult, pentru anul 2020, compania intentioneaza sa continue sa creasca ponderea serviciilor care genereaza venituri recurente lunare si implicit diminueaza riscul dat de sezonalitate.

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. Emitentul este afectat de acest risc în special datorită modelului de lucru cu multi subcontractori (freelanceri) specific industriei de IT. Companiile noastre sunt responsabile în fața clientilor pentru prestarea serviciilor, iar companiile noastre sunt mai solvabile decât prestatorii noștri analizați individual, astfel încât un „rateu” de livrare din partea unui subcontractor ne lasă expuși față de clientii noștri. Acest risc nu este neapărat unul legal / contractual cât mult mai important unul reputational.

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 perspectivei 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 piata muncii si persoanele cheie

Succesul Companiei depinde pana la un anumit nivel de capacitatea acesteia de a continua sa atraga, sa pastreze si sa motiveze personal calificat. Businessul Bittnet se bazeaza pe ingineri cu o calificare inalta si cu remuneratie pe masura, care se gasesc in numar restrans si pot primi oferte de la concurenta. In cazul in care Compania nu reuseste sa gestioneze in mod optim nevoile personalului, se poate ca acest lucru sa aiba un efect advers material semnificativ asupra afacerii, a conditiilor financiare, a rezultatelor operationale sau prospectilor. Compania ofera pachete compensatorii atractive si cai de dezvoltare a carierei dinamice pentru atragerea, pastrarea si motivarea personalului experimentat si cu potential.

Bittnet s-a confruntat mult mai putin in cursul anului 2019 cu fluctuatii de personal decat companiile cu care avem afaceri. Cu toate acestea, doua decizii pe care le-am luat in 2015 ne-au permis sa rezolvam acest subiect intr-un mod "castigator":

- adaugarea in organigrama a rolului de HR intern si ocuparea lui de catre o noua colega cu experienta in recrutarea si relatia cu profesionalistii IT. Rolul de HR are doua obiective:
 - recrutarea continua - identificarea de noi talente pentru a le include in echipa noastra tehnica;
 - crearea si pastrarea unui mediu de lucru placut, antrenant si sanatos, concentrat pe promovarea in mod constant a valorilor companiei pe care se bazeaza cultura companiei: competenta, performanta, integritate, flexibilitate si distractie.
- listarea pe Bursa de Valori Bucuresti, fapt ce ne-a permis sa obtinem un profil de angajator apreciat si ne-a ajutat in diferentierea noastra, drept o companie deschisa si transparenta - o imagine extrem de apreciata de toti noii angajati, dar si de cei vechi.

In plus fata de punctele anterioare, mutarea in noul sediu incepand cu 2017 (cladire de tip A, cu inaltime mare a spatiului de birouri, plus dotari moderne realizate de companie de arhitectura foarte apreciata in piata de 'fit-out') este o alta investitie facuta in brandul de angajator - una foarte apreciata de membrii echipei si de colaboratori.

Acest risc continua sa fie unul dintre cele mai importante riscuri ce 'ameninta' compania noastra si, in consecinta, managementul va acorda in continuare o importanta deosebita acestui aspect. In 2016, 2017, 2018 si 2019, Adunarea Generala a aprobat cate un plan de incentivare a persoanelor cheie pe baza de actiuni, cu scopul de a alinia mai bine interesele acestora cu interesele pe termen lung ale Companiei.

Managementul va propune un nou plan de incentivare pentru exercitiul 2020 - 2022. Pe de alta parte, tinand cont de supraincalzirea pietii muncii si intrarea in mai mare proportie in forta de munca a generatiei "Millenials", consideram ca acest risc - legat de capacitatea de a livra promisiunile catre clienti - este unul semnificativ pentru companie, insotit si de cresterea continua a pretentiilor financiare a membrilor echipei si colaboratorilor (o crestere continua a costurilor fixe).

Poate cel mai mare risc in acest sens este insa dat de actionarii societatii, de al carui vot continuat este nevoie pentru a continua existenta Stock Option Plan-urilor. Desi stock-option plan-ul este construit de o asa natura incat sa recompenseze angajatii numai si numai daca actionarii au castigat bani in perioada analizata, la momentul cand



se deconteaza datoria fata de persoanele cheie, apar mesaje de nemulțumire din partea unor actionari, reclamand faptul ca ,angajatii primesc actiuni mai ieftine', sau ca ,asta le da sansa sa vanda in piata si sa faca profit'.

Aceasta abordare constituie in opinia noastra cel mai mare risc pentru societate, in domeniul resurselor umane. Daca nu vom mai putea continua sa folosim metode de atragere si retentie bazate pe ceea ce ne face deosebiti – listarea la bursa, si mecanismele de impartit valoarea astfel generata, singura alternativa va fi sa intram si noi intr-o lupta globala pentru resurse umane, neavand nimic de oferit in afara de bani. Credem ca acest scenariu este unul foarte nefericit, care va afecta puternic profitabilitatea companiei, dar din pacate estimam ca el are o probabilitate mult mai mare de a se materializa, tinand cont de discutiile recente dar si de faptul ca , pe masura ce numarul actionarilor creste (acum avem peste 1400 actionari), este mult mai greu sa obtinem cvorumul legal de 85% necesar pentru implementarea SOP-urile in actuala legislatie.

Riscul asociat cu realizarea planului de dezvoltare a afacerii

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

Riscul asociat cu realizarea prognozelor financiare

Prognozele financiare ale Companiei pornesc de la ipoteza implementarii cu succes a strategiei de crestere bazate pe resursele si unitatile de afacere existente. Cu toate acestea, exista riscul asociat cu realizarea prognozelor financiare. Prognozele au fost create cu diligența, insa ele sunt prognoze. Datele actuale relatate in raportari periodice viitoare pot fi diferite de valorile prognozate ca rezultat al unor factori care nu au fost prevazuti in mediul Companiei. Societatea va oferi informatii privitoare la posibilitatea realizarii prognozelor financiare.

Acest capitol merita o discutie mai detaliata. In fiecare an compania supune aprobarii actionarilor un Buget de Venituri si Cheltuieli. Managementul construieste acest BVC folosind o abordare "de jos in sus" - pornind de la evaluarile proiectelor in derulare (a pipeline-ului de vanzari disponibil la momentul producerii BVC-ului), a statisticilor de vanzari din anii anteriori, a actiunilor de marketing si vanzari angajate / planuite deja si a tintelor de vanzari asumate de fiecare membru al echipei de vanzari. Cu alte cuvinte, BVC-ul este construit intr-un mod prudent.

Pe de alta parte, ceea ce urmarim si masuram in relatie cu echipa de vanzari si cu orice partener este MARJA BRUTA comerciala si nu suma vanzarilor. Astfel, in fiecare an, la publicarea BVC-ului, managementul trebuie sa raspunda la intrebarea "daca avem o incredere rezonabila ca vom putea genera 100 lei de marja bruta, din cati lei de vanzari vom obtine aceasta marja?". Trebuie avut in vedere faptul ca realizarile de vanzari sunt masurate si apreciate EXCLUSIV dupa volumul de marja bruta generata. Cu alte cuvinte, 100 de euro de marja generata din vanzari de 200 euro de cursuri este la fel de valoroasa pentru companie si este, deci, rasplatita la fel cu 100 euro de marja generata din vanzari de 500 euro de solutii de comunicatii.

Pentru a putea raspunde la intrebarea "de cati lei de vanzari este nevoie pentru a produce marja angajata de 100 lei", trebuie, deci, sa raspundem intermediar la intrebarea "care va fi procentul mediu de marja bruta inregistrat de companie?". Conform principiului prudentei, managementul aplica mici diminuari procentelor de marja bruta deja inregistrate, pentru a afla raspunsul la aceasta intrebare.



Rezultatul neasteptat al acestor estimari precaute este ca, daca aplicam un procent de marja mai mic, atunci de fapt presupunem ca va trebui sa 'muncim' mai mult pentru aceiasi lei de marja bruta, deci prognozele (BVC-ul) legate de veniturile companiei sunt MAI MARI.

Totusi, compania urmareste doar marja bruta si nu volumul de vanzari, de aceea in timpul derularii exercitiului bugetar este mult mai probabil ca prognozele de venituri (cifra de afaceri) sa fie eronate, iar cele de profitabilitate a companiei sa fie mai acurate. Cu alte cuvinte, managementul nu tinteste, nu urmareste si nu recompenseaza atingerea niciunei tinte de venituri si, in consecinta, investitorii nu ar trebui sa urmareasca si sa evalueze atingerea de catre societate a indicatorilor de venituri (cifra de afaceri), ci a indicatorilor de profitabilitate.

Riscul asociat cu ratele dobanzilor

Compania este expusa riscului de crestere a ratei dobanzilor, avand contractate credite si imprumuturi. Orice crestere a ratei dobanzii va fi reflectata de cresterea costurilor financiare. Compania monitorizeaza in mod regulat situatia pietei pentru a previziona riscul asociat cu rata dobanzii si pastreaza legatura cu cat mai multe institutii de credit pentru a putea asigura un 'arbitraj' intre ofertele acestora.

Compania a derulat in anii 2017 si 2018 si 2019 oferte de obligatiuni cu scadenta in 2022 si 2023 prin intermediul careia a obtinut din piata de capital o finantare 'angajata' de aproximativ 30 milioane lei. (toate emisiunile sunt listate la BVB). Acestea au dobanzi fixe in lei, deci nu genereaza risc de rata a dobanzii.

La data redactarii prezentului raport, grupul Bittnet opera cu urmatoarele produse de creditare bancara in ceea ce priveste finantarea capitalului de lucru si activitatii curente:

- Procredit Bank - Bittnet: contract de credit ,plafon overdraft' 2.790.000 lei trecut pe scadentiar incepand cu februarie 2020. Rambursarile se fac lunar pe o perioada de 36 luni. Dobanda ROBOR3M+2,5% per an.
- Procredit Bank - Bittnet: credit 697.000 lei contractat in februarie 2018. Rambursarile se fac prin rate lunare. Dobanda ROBOR6M+1,5% pe an si un sold ramas de rambursat de 200.000 lei.
- Dendrio un produs de creditare overdraft de 4,5 milioane cu o rata de dobanda de **ROBOR3M+2,4%** si o scadenta la 24 luni.
- Procredit Bank- Dendrio: credit de finantarea capitalului de lucru cu rambursari lunare de principal+dobanda in valoare de 1,8 milioane lei, contractat in mai 2018. Cu dobanda variabila ROBOR3M+2,5%. Scadenta 36 luni.
- ING - Dendrio, in noiembrie 2019, linie de finantare revolving-overdraft de 2 milioane lei cu ING Bank. Dobanda ROBOR1M+2,9% pe an, scadenta noiembrie 2020 cu posibilitate de prelungire

Cea mai mare parte a sumelor imprumutate de catre societate in prezent au dobanda anuala FIXA. Costul ponderat al capitalului imprumutat este de putin sub 7.6% pe an. Consideram ca perioada financiara ce urmeaza (2020 - 2022) va fi o perioada in care faptul ca am fixat pretul capitalului imprumutat va constitui un avantaj competitiv.

Riscul de levier financiar (gradul de indatorare)

O discutie apărută în întâlnirile cu potențiali investitori este gradul de îndatorare al companiei. Acesta poate fi calculat în mai multe feluri, dintre care reproducem 2 : „procentul de finanțare a activelor prin credit” și „imprumuturi 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, la 31 decembrie 2019, indicatorul inregistreaza o valoare de 86%. Am aratat si in anii anteriori opinia noastra ca acest indicator nu ofera cea mai buna intelegere a situatiei companiilor, netinand cont de componenta activelor (cat din active sunt cash) sau de scadenta datoriilor. Din păcate, acest raport nu surprinde un număr de nuanțe și poate adesea transmite un mesaj eronat. Astfel, în opinia noastră, faptul că această



formulă ignoră duratele de disponibilitate a sumelor (scadențele creditelor), nediferențind între sumele de plată la o emisiune de obligațiuni de 10 milioane lei, realizată în 27 decembrie 2018 scadentă în decembrie 2023 și facturile furnizorilor scadente în 15 ianuarie, este o caracteristică ce o face mai puțin utilă pentru înțelegerea situației financiare a unei companii.

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

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

La 31 decembrie 2019, grupul Bittnet avea următoarele datorii:

Obligațiuni	28,195,593
Împrumuturi bancare Termen Lung	4,807,687
Datorii Leasing Termen Lung (Chirie sediu si asociate pt perioada 2021-2024 conform IFRS 16)	3,842,943
Împrumuturi bancare Termen Scurt	3,560,417
Datorii Leasing Termen Scurt (Chirie Sediu si asociate pt anul 2020 conform IFRSIFRS 16)	1,325,649
Datorii comerciale si alte datorii	34,130,836

Datoria comercială (sumele de plată către furnizori) era acoperită în proporție de 1.5:1 de sumele de încasat de la clienți. 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 menită să acopere necesarul de capital de lucru, în schimb, emisiunile de obligațiuni BNET22, BNET23, BNET23A și BNET23C sunt disponibile pe termen lung (4 sau 5 ani), însemnând un total de 33 milioane lei credite pe termen lung.

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 1.5:1 (clienți versus furnizori), iar raportul dintre capitalul împrumutat pe termen lung versus capitalul propriu este de 2.75:1, ținând cont de sumele împrumutate pe termen lung și de capitalurile proprii în valoare de 12 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 20 milioane lei de la finalul anului. Dacă am reduce la zero această sumă am putea rambursa anticipat (cu 4 ani mai devreme!) 3 din 4 emisiuni de obligațiuni (și să reducem la 1:1 raportul dintre capitalul împrumutat și capitalul propriu). 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.

Vom continua să propunem acționarilor să urmărim modelul brevetat de Banca Transilvania, cu capitalizarea integrală a profiturilor (și acordarea de acțiuni gratuite), dar și derularea de majorări de capital cu aporturi noi în fiecare an, pentru întărirea continuă a poziției de capitaluri proprii. Pe de altă parte, considerăm că în cazul unei



companii in crestere accelerata (70% anual in ultimii 5 ani), efectul de levier este o unealta care trebuie folosita „mai mult” si nu „mai putin”.

Riscul de pierdere a relevantei tehnologice a solutiilor

Piata de IT este o piata in continua evolutie, si cu o viteza de schimbare foarte rapida. Planul de dezvoltarea a afacerii tine de identificarea trendurilor tehnologice si pozitionarea in prima parte a curbei de adoptie - asa numita pozitie de 'first mover'. Exista riscul ca managementul sa nu identifice corect trendurile iar investitiile de timp si resurse financiare sa fie directionate eronat. O astfel de posibilitate ar afecta compania atat din punct de vedere financiar direct (investitie nerecuperabila) cat si prin aceea ca ar face oferta companiei nerelevanta pentru clienti - deci ar creste riscul de pierdere surselor de venit.

Riscul asociat cu dependenta 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 livreaza solutii IT&C de la marii producatori globali de tehnologie in baza unor contracte de parteneriat „channel agreement”. 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 ar fi semnificativ: eliminarea unei parti considerabile a veniturilor , aferente parteneriatului cu producatorul respectiv..

Riscul de Comoditizare a businessului

Un caz special legat de evolutia rapida a industriei IT este trendul ca fiecare tehnologie sa devina 'commodity' (foarte raspandita, foarte larg adoptata) si sa fie foarte bine inteleasa de clienti. Intr-un astfel de mediu de business, valoarea adaugata a companiilor "revanzatori" este una foarte mica, deci un astfel de scenariu conduce la scaderea marjelor comerciale pentru liniile de business care sunt afectate de comoditizare. Toate tehnologiile se confrunta cu acest risc, pe masura ce gradul lor de adoptie creste. Exemplul cel mai elocvent este businessul de licente Microsoft, unde majoritatea proiectelor sunt facturate catre clienti cu marje comerciale foarte mici : 0-2%. Pe masura ce si alte tehnologii capata aceeasi raspandire, si adoptie, si revanzarea lor devine neprofitabila.

Compania urmareste sa se pozitioneze ca si consultant de valoare, nu ca si revanzator de "cutii" de tip "commodity". Urmarirea trendurilor tehnologice si pozitionarea ca 'first mover' ajuta compania sa poata oferi valoarea adaugata prin serviciile prestate (consultanta, construire solutii tehnice, instalare si simplementare, optimizari, mentenanta).

Riscul de concurenta neloiala

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



reducerile de preț, ci de funcționalitatea soluțiilor oferite. Cu cât linia de business este mai răspândită și adoptată, valoarea adăugată ce poate fi oferită de un partener de integrare scade.

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

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

Risc privind securitatea cibernetică și alte riscuri tehnologice

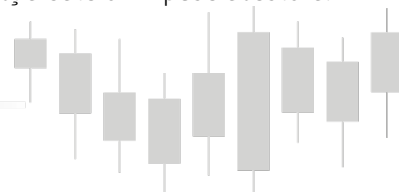
Activitatea Emitentului este supusă unui risc ridicat de atacuri cibernetice aflate în continuă evoluție. Sistemele, software-ul și rețelele informatice ale Emitentului au fost și vor continua să fie vulnerabile la accesul neautorizat, pierderea sau distrugerea de date (inclusiv date cu caracter personal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

Apariția unuia sau a mai multor astfel de evenimente ar putea duce la divulgarea informațiilor confidențiale ale clienților, la deteriorarea reputației Emitentului față de clienți și pe piață, costuri suplimentare pentru Emitent (precum cele pentru repararea sistemelor sau pentru suplimentarea personalului ori a tehnologiilor de protecție), amenzi din partea autorităților competente și pierderi financiare pentru Emitent. Astfel de evenimente ar putea provoca, de asemenea, întreruperi sau funcționarea necorespunzătoare a operațiunilor Emitentului, precum și a operațiunilor clienților săi sau ale altor 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

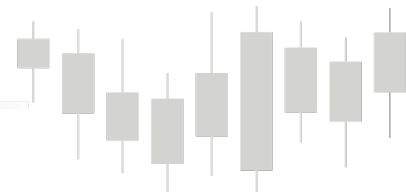
Emitentul a efectuat și ar putea efectua direct sau indirect achiziții suplimentare în viitor, în funcție de oportunități, în cadrul liniilor sale de activitate existente sau a unor activități complementare acestora (cu scopul de a integra respectivele linii de activitate în activitatea sa).

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

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

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

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

Tranzacționarea la Bursa de Valori București poate fi suspendată

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



Riscul asociat cu o investitie directa in actiuni

Actionarii ar trebui sa fie constienti asupra riscului asociat cu o investitie directa in actiuni, care este mult mai mare decat riscul asociat unei investitii in titluri de stat sau participatii in fonduri de investitii, in principal din cauza volatilitatii si evolutiei impredictibile a preturilor actiunilor, atat pe termen scurt, cat si pe termen lung.

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

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

Inflația poate reduce valoarea viitoarelor plăți de principal și dobânzi

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

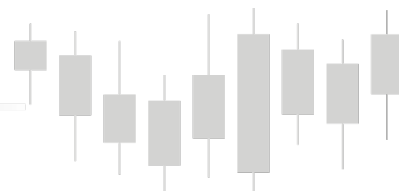
Riscul asociat cu schimbarea legislatiei si fiscalitatii in Romania

Modificarile in regimul legal si fiscal din Romania pot afecta activitatea economica a Companiei. Modificarile legate de ajustarile legislatiei romanesti cu reglementarile Uniunii Europene pot afecta mediul legal al activitatii de afaceri a Companiei si rezultatele sale financiare. Lipsa unor reguli stabile, legislatia si procedurile greoaie de obtinere a deciziilor administrative pot, de asemenea, restrictiona dezvoltarea viitoare a Companiei. Pentru a minimiza acest risc, Compania analizeaza in mod regulat modificarile acestor reglementari si a interpretarilor lor.

Avand in vedere ca legislatia lasa tot mai mult la aprecierea organului fiscal interpretarea modul de aplicare a normelor fiscale, coroborat si cu lipsa fondurilor la bugetul de stat si incercarea prin orice mijloace de aducere a acestor fonduri, consideram acest risc unul major pentru companie, deoarece nu poate fi adresat in niciun fel in mod preventiv in mod real si constructiv.

Riscul asociat cu litigiile

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



1.9. Elemente de perspectiva privind activitatea societatii comerciale

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

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

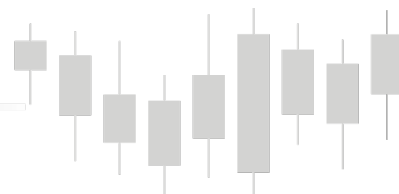
- **consolidarea pozitiei de lider pe piata de Training IT**, cu intentia de a mentine perceptia de furnizor de training IT 'one stop shop', in care clientul gaseste toata gama de cursuri IT. Compania are in plan continuarea unei dezvoltari agresive a portofoliului de produse de training si intentioneaza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



- valorificarea tendintelor industriei incluzand servicii de cloud, cybersecurity, robotizarea si automatizarea proceselor, a nearshoring (transferul afacerii si proceselor IT catre companii dintr-o tara apropiata, spre deosebire de offshoring spre India sau China) spre Romania. Aceste tendinte permit Companiei sa livreze proiecte cu tehnologii noi clientilor existenti, sa extinda baza de clienti si sa ofere traininguri unui numar mult mai mare de clienti potentiali care decid relocarea in Romania. Nearshoring-ul afacerii si proceselor IT catre Romania creeaza o oportunitate imensa pentru:
 - a oferi noilor companii / birouri: infrastructura IT (desktopuri, laptopuri, infrastructura de retea, cum ar fi: switch-uri, routere, wireless, telefoane, tablete, servere, solutii de securitate etc.),
 - a oferi noilor companii / birouri: servicii de implementare, servicii de suport si mentenanta pentru infrastructura IT a acestora,
 - a oferi noilor companii servicii de training IT pentru utilizatori,
 - a oferi noilor companii instruire continua privind administrarea IT pentru angajatii din functiile de suport IT
- **dezvoltarea continua si crearea de parteneriate strategice** cu companii cu profile similare sau complementare, care permit deschiderea unui posibil 'canal de revanzare' si care permit fiecarei parti sa ofere servicii suplimentare clientilor lor.

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

Abordarea generala a managementului este strategia de crestere accelerata a cifrei de afaceri. Activam intr-un domeniu bazat pe cunostinte, ceea ce necesita o echipa numeroasa si experimentata de profesionisti, atat in departamentele de vanzari, operatiuni, cat si in departamentul tehnic. Acest model de business conduce la o structura ridicata a costurilor fixe. Pe de alta parte, odata ce marja bruta generata de companie depaseste costurile fixe, marja generata ulterior devine automat profit. Din acest motiv, compania urmareste in continuare modelul de "crestere accelerata".



II. Actiunile corporale ale societatii comerciale

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

Specificul activitatii Companiei nu presupune detinerea de active corporale semnificative. Compania detine tehnica de calcul (laptopuri, servere, telefoane mobile), mobilier de birou, imprimante multifunctionale si echipamente de retele organizate sub forma de laboratoare de curs si laborator de demonstratii pentru solutii tehnologice. Majoritatea acestor active au fost achizitionate cu o finantare nerambursabila Regio, cod SMIS proiect 18446.

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

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

Incepand cu anul 2019, prin aplicarea standardului IFRS 16, situatiile financiare ale emitentului includ in pozitii de imobilizari corporale atat punctul de lucru (spatiul efectiv inchiriat de la mall) cat si mobilierul si echipamentele IT de birotica (inchiriate de la Grenke) care echipeaza acest spatiu. Toate imobilizarile corporale recunoscute in situatiile financiare se afla la punctul de lucru din Bd Timisoara 26, sector 6 Bucuresti. Prin exceptie, imobilizarile care sunt prin natura lor ne-fixe (autoturisme, laptopuri), se pot regasi in diverse momente in diverse alte locatii geografice.

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

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

Aceasta abordare a fost aplicata tuturor activelor corporale care au putut beneficia de finantare: partitii de sticla, mocheta, scaune, birouri, laptopuri, pc uri, monitoare, echipamente retea, echipamente securitate, licente software, etc.. Compania intentioneaza sa continue acest model de a utiliza activele corporale. Aceste active sunt noi, cu grad de uzura mic, si sunt acum recunoscute ca imobilizari conform IFRS 16.



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

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

Active imobilizate recunoscute conform IFRS 16 nu sunt proprietatea Emitentului, ci sunt inchiriate de acesta de la proprietarii lor.

2.4 Active necorporale ale societatii Emitente

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

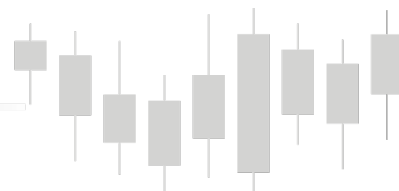
Fond de Comert ca urmare a tranzactiei cu Crescendo International: 14.8 milioane ron

Pentru transferul de afacere de la Crescendo International, societatea Dendrio Solutions a platit in 2018 suma de 10.9 milioane lei. Conform raportului de evaluare efectuat de evaluatorul independent Sturza Eugen, valoarea de piata a activelor transferate (echipamente IT, infrastructura plus birotica, si autoturisme) este de 1.53 milioane lei. Cu alte cuvinte, fondul de comert ("goodwill") pentru aceasta tranzactie este in valoare de 9.37 milioane lei. Fondul de comert reprezinta valoarea atribuita afacerii in sine – abilitatii echipei de a genera venituri in continuare, in noua formula.

Pe langa suma platita in 2018, societatea Dendrio Solutions s-a angajat sa plateasca o diferenta in raport cu „EBITDA medie ajustata realizată de activitatea de integrare IT&C înainte de transferul său către Beneficiar”, in situatia in care echipa de top management va asigura retenta resurselor umane și a relatiilor comerciale cu clientii existenti si furnizorii cheie aferenti activitatii transferate, in scopul conservării valorii activității de integrare IT&C preluate de la Crescendo International SRL. In baza rezultatelor financiare finale la 31.12.2019, valoarea remuneratiei suplimentare a fost 1 X EBITDA medie ajustata realizată de activitatea de integrare IT&C înainte de transferul său către Beneficiar, respectiv 5.45 milioane lei. In consecinta, fondul de comert ("goodwill") pentru aceasta tranzactie a crescut de la 9.37 milioane lei la 14.82 milioane lei.”

Marca "Bittnet": 5.87 mil ron

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



Fond de comert M&A anterioare

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

- Gecad Net: 2.5 milioane lei
- Elian Solutions: 348 mii lei



III. Piata valorilor mobiliare emise de societatea comerciala

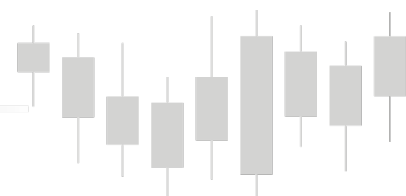
3.1. Precizarea pietelor din Romania si din alte tari pe care se negociaza valorile mobiliare emise de societatea comerciala.

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

In 2019, actiunile Bittnet au fost pe locul 17 in topul lichiditatii pe intreaga Bursa de Valori Bucuresti, ceea ce ar fi permis includerea in indicele BET- XT daca eram listati pe piata reglementata. Valoarea medie zilnica a tranzactiilor a fost de peste 180.000 lei, mai mare decat a unor emitenti precum Conpet, Erste Bank sau Medlife. In relatie cu piata AeRO, actiunile Bittnet nu doar au fost cele mai lichide, ci au reprezentat mai mult de 20% din lichiditatea intregii piete (cu o valoare totala de 46 milioane lei fata de 230 milioane lei pentru intreaga piata in anul 2019). Ca numar de tranzactii, actiunile Bittnet au reprezentat 38% din totalul tranzactionarii pe AeRO fapt care nu a ramas neobservat de comunitatea pietei de capital. In luna noiembrie Asociatia Brokerilor din Romania a oferit companiei premiul pentru cel mai tranzactionat emitent de pe AeRO, pentru al doilea an consecutiv. Aceste cifre de lichiditate dau o valoare si mai mare performantei pretului actiunii, care a crescut cu aproximativ 97% in termeni split-adjusted (o crestere mai mult decat dubla fata de cea inregistrata de indicele BET-TR). Astfel, capitalizarea bursiera a continuat sa creasca depasind prima data pragul de 100 milioane de lei in data de 16 mai. Ultima sedinta de tranzactionare din 2019 s-a inchis pentru cotația BNET la pretul de 0,97 lei/actiune, 'fixand' capitalizarea bursiera a emitentului la 112 milioane lei (fata de 55 milioane lei la 31.12.2018).



*evolutie cotație BNET in 2019



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 ani²:



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 aditional 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 emisie 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.
- Ultima operatiune de majorare a anului 2019 s-a produs prin implementarea planului de incentivare al persoanelor cheie (SOP2017) aprobat prin Hotararea AGEA din aprilie 2017. Astfel capitalul social a crescut cu

²Asa 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.



573.679,6 lei iar pozitia 'prime de emisiune' cu suma de 3.502.314,18 lei. Operatiunea a fost finalizata la sfarsitul lunii octombrie.

Compania urmareste si in 2020 sa capitalizeze resursele rezultate din primele de emisiune si din profiturile anilor precedenti in viitoare majorari cu actiuni gratuite, **pentru anul in curs fiind propusa actionarilor o majorare in proportie de 7 actiuni gratuite pentru 10 detinute, conform Convocatorului AGEA.**

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

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.

Compania este la zi cu platile de cupoane catre 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 si 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 obligatiuni au dobânzi fixe de 9% per an, platibilă trimestrial (BNET22, BNET23) sau semestrial (BNET23A, BNET23C), prin intermediul Depozitarului Central. In 22 februarie 2019, Compania a activat optiunea de 'call back' pentru obligatiunile BNET19, rambursand anticipat emisiunea de 4.186.000 lei la valoarea nominala si platind fractia de cupon calculata de la data ultimului cupon (15 ianuarie) si pana la data rambursarii anticipate. In acest fel, Compania a reusit sa diminueze gradul de indatorare si sa reduca cheltuielile financiare cu dobanzile. 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 piata secundara:

- **BNET22:** 3.016 obligațiuni BNET22 au schimbat deținătorii in 2019, adică 6,7% din volumul total al emisiunii într-un număr de 130 tranzactii la un pret mediu de 104,5% din valoarea nominala si o valoare totala de tranzactionare de 317.318,32 lei.
- **BNET23:** 20.254 obligațiuni BNET23 au schimbat deținătorii in 2019, adică 43,09% din volumul total al emisiunii într-un număr de 617 tranzacții la un pret mediu de tranzactionare de 104,5% din valoarea nominala si o valoare totala a schimburilor de 2.108.811,83 lei.
- **BNET23A:** 7.000 obligațiuni BNET23A au schimbat deținătorii in 2019, adică 7,21% din volumul total al emisiunii într-un număr de 71 tranzacții la un pret mediu de 102,41% din valoarea nominala si o valoare totala a tranzactiilor de 727.840,64 lei.
- **BNET23C:** 35.412 obligațiuni BNET23C au schimbat deținătorii 2019, adică 35,41% din volumul total al emisiunii într-un număr de 739 tranzacții la un pret mediu de 105% din valoarea nominala si o valoare totala a schimburilor de 3.718.140,23 lei, o performanta cu atat mai mare avand in vedere ca obligatiunile BNET23C au intrat la tranzactionare pe piata AeRO-Bonds in trimestrul 2.
- **BNET19 (delistat):** De la începutul anului și până în momentul suspendării de la tranzacționare in vederea rascumpararii anticipate (13.02.20219), s-au tranzacționat 344 obligațiuni BNET19 în valoare de 346.353,69 lei adică 8,21% din totalul emisiunii.



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

3.2. Descrierea politicii societatii comerciale cu privire la dividende.

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

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

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

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



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

Conform politicii de dividend, in anii 2016, 2017, 2018 si 2019 adunarea generala a decis recompensarea actionarilor prin capitalizarea profiturilor companiei si acordarea de actiuni gratuite – cate o operatie in fiecare an. Managementul a propus si pentru adunarea generala din 29 aprilie 2020 aceeași abordare, cu distribuirea de actiuni gratuite in proportie de 7:10 cu actiunile detinute (7 actiuni noi la 10 detinute).

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

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

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

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

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

Societatea este la zi cu plata cupoanelor catre detinatorii de obligatiuni, pentru toate emisiunile de obligatiuni, efectuata prin sistemul Depozitarului Central.



IV. Conducerea societatii comerciale

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

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

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

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

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



Consiliul de administratie

In cursul anului 2019 emitentul a avut administrator unic in persoana dlui Logofatu Mihai. In data de 29 ianuarie 2020 , Adunarea Generala a aprobat modificarea actului constitutiv al societatii in sensul administrarii acesteia de catre un Consiliu de Administratie format din 3 membri. Componenta consiliului este conform rezultatelor alegerilor :

Ivylon Management SRL prin **Mihai Alexandru Constantin Logofatu**.

Mihai Logofatu detine un numar de 17.468.502 actiuni ceea ce reprezinta 15,03% din capitalul social si din drepturile de vot. Mihai Logofatu este co-fondator al Bittnet Systems.

Educatie:

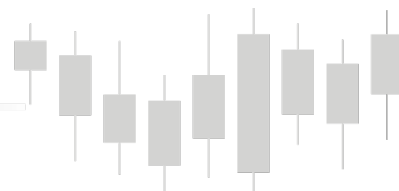
- 2012 Doctorat in Management – Universitatea din Craiova
- 2009 Master in retele de Calculatoare – Universitatea din Bucuresti
- 2007 Diploma de Licenta in Management – Academia de Studii Economice – Bucuresti

Experienta profesionala:

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

Informatii aditionale, conform reglementarilor legale:

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



Cristian Ion Logofatu – administrator neexecutiv

Incepand din 2007 (infiintaera companiei) si pana la iauarie 2020 – deci pe toata durata anului financiar ce face obiectul prezentului raport, Cristian Logofatu a indeplinit functia de director financiar al Emitentului.

Cristian detine un numar de 16.290.580 actiuni ceea ce reprezinta 14,01% din capitalul social si din drepturile de vot. Cristian Logofatu este co-fondator al Bittnet Systems.

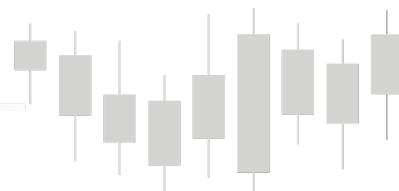
Educatie:

- 2006 Diploma de Master in “Rețele de Calculatoare” – Universitatea din Bucuresti
- 2003 Diploma de Licenta in Finante – Academia de Studii Economice din Bucuresti
- Experienta profesionala:
- 2007 – Prezent: Bittnet Systems, CFO, Fondator
- 2003 – 2007: Universitatea din Bucuresti – Departmentul ID , Economist
- 1999 – 2002: Universitatea din Bucuresti – Departmentul ID , WebDesigner

Informatii aditionale, conform reglementarilor legale

- Cristian indeplineste si functia de Director Executiv al ONG-ului “Academia Credis”
- In ultimii 5 ani financiari incheiati, Cristian nu a fost membru al consiliului de administratie sau supervizare al altor societati comerciale. Incepand cu anul 2019, Cristian Logofatu ocupa functia de membru in consiliul de administratie al Norofert Group
- In ultimii 5 ani, lui Cristian nu i-a fost interzis de o instanta de judecata sa indeplineasca functia de membru al consiliului de administratie sau supervizare al unei societati comerciale.
- In ultimii 5 ani de zile, nu au existat cazuri de insolventa, lichidare, faliment sau administrare speciala ale unor societati comerciale, din ale caror consilii de administratie sau supervizare sa faca parte Cristian.
- Cristian nu are activitate profesionala care concureaza pe cea a emitentului.

Mihai si Cristian Logofatu sunt frati, fiind co-fondatorii Emitentului in anul 2007.



Anghel Lucian Claudiu – administrator independent,

Lucian detine un numar de 795.076 actiuni ale Emitentului adica un procent de 0,68% din drepturile de vot

Educatie:

- 2006 , HEC Montreal : Business Administration and Management, General
- 2003, Georgetown University: Postgraduates Program, Field Of Study Bank Risk Management
- 2003, Academia de Studii Economice din Bucurest: Doctor of Philosophy – PhD, Managerial Economics
- 1997, Academia de Studii Economice din Bucuresti : Master's degree, Information Technology
- 1996 , Academia de Studii Economice din Bucuresti: Bachelors Degree Information Sciences and Support Services

Experienta profesionala:

- 2012 – 2019 : Presedinte Bursa de Valori Bucuresti
- 2015 – 2019: Acting CEO BCR Banca pentru Locuinte
- 2012 – Prezent: Profesor Universitar la Facultatea de Management, ASE Bucuresti
- 2012 – 2015 : Acting CEO, BCR Pensii
- 1996 – 2012: BCR , diverse pozitii, inclusiv Economist Sef

Informatii aditionale

- Lucian a fost propus ca Director General al Bancii Romanesti in Decembrie 2020
- In ultimii 5 ani, lui Lucian nu i-a fost interzis de o instanta de judecata sa indeplineasca functia de membru al consiliului de administratie sau supervizare al unei societati comerciale.
- In ultimii 5 ani de zile, nu au existat cazuri de insolventa, lichidare, faliment sau administrare speciala ale unor societati comerciale, din ale caror consilii de administratie sau supervizare sa faca parte Lucian.
- Lucian nu are activitate profesionala care concureaza pe cea a emitentului.



Conducerea Executiva

Consiliul de Administratie a numit in luna martie 2020 pe dl Mihai Logofatu ca Director General al Emitentului si pe dl Adrian Stanescu ca Director Financiar al Emitentului. Situatiile dl Mihai Logofatu este descrisa anterior, fiind presedintele consiliului de administratie.

Adrian Stanescu – Director Financiar

Educatie

- 2013 – Program CFA („Chartered Financial Analyst”) – CFA Level III
- 2008 – Diploma de licență – Facultatea de Finanțe, Asigurări, Bănci și Burse de Valori, Academia de Studii Economice, București
- 2008 – Diploma de licență – Facultatea de Electronică, Telecomunicații și Tehnologia Informației, Universitatea Politehnică, București

Experiența profesională

- 2020 – CFO, Bittnet Group
- 2018 – Deputy CFO, Bittnet Group
- 2017 – Administrator Ne-executiv, Nectcity Telecom S.A. (parte a grupului de companii UTI)
- 2016 – Administrator Ne-executiv, Certsign S.A. (parte a grupului de companii UTI)
- 2015 – Administrator Executiv, UTI Grup S.A.
- 2014 – Director Economic / CFO, UTI Grup SA
- 2014 – Director Economic Adjunct Trezorerie & Finanțări, UTI Grup SA
- 2013 – Manager Trezorerie, UTI Grup SA
- 2012 – Manager relatii clienti, BCR

Informatii aditionale, conform reglementarilor legale

- În ultimii 5 ani lui Adrian nu i-a fost interzis de o instanță de judecată să îndeplinească funcția de membru al consiliului de administrație sau supervizare al unei societăți comerciale.
- În ultimii 5 ani nu au existat cazuri de insovență, lichidare, faliment sau administrare specială ale unor societăți comerciale în care Adrian facea parte din consiliul de administrație sau supervizare.
- Adrian nu are activitate profesională care concurează cu cea a emitentului.

Procent de detinere

Adrian detine 241.142 actiuni ale Emitentului, reprezentand 0,20% din capitalul social si 0,20% din drepturile de vot.



Conducerea Operationala

Cele doua divizii („educatie” si „tehnologie”) sunt conduse de 2 vicepresedinti: Dan Berteanu si Cristian Herghelegiu

Dan Berteanu – VP pentru Educatie

Profil LinkedIn

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

Educatie:

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

Experienta profesionala:

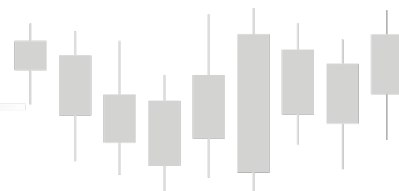
- Decembrie 2017 - Prezent - Membru al Boardului VITAS IFN SA
- Octombrie 2014 – Prezent – Equatorial – Managing Partner Equatorial
- Ianuarie 2009 – Octombrie 2014 – United Business Development – Partener
- Septembrie 2002 – Decembrie 2008 – AchieveGlobal Romania – General Manager
- Noiembrie 1997 –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

Procent de detinere

Dan detine un numar de 4.200.000 actiuni ale Emitentului, reprezentand 3.61% din capitalul social si 3.61% din drepturile de vot.

Informatii aditionale, conform reglementarilor legale

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



Cristian Herghelegiu – VP pentru Tehnologii

Profil LinkedIn

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

Educatie:

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

Experiență Profesională:

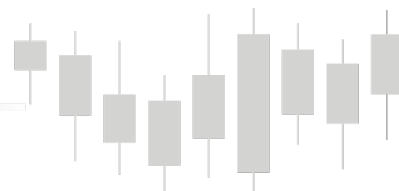
- 2018 – Prezent : Reprezentant al Administratorului Gecad (Dendrio)
- 2013 – 2018 General Manager GECAD NET
- 2013 – General Manager elefant.ro
- 2011 – 2013 Gecad ePayment/PayU Romania Country manager
- 2008 – 2010 Central Europe On-Demand Country manager, Romania
- 2004 – 2008 Microsoft Business Solutions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

Procent de detinere

Cristian detine prin intermediul unei societati afiliate un numar de 1.825.706 actiuni ale Emitentului, reprezentand 1,57% din capital si 1,57% din drepturile de vot.

Informatii aditionale, conform reglementarilor legale

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



Boardul Consultativ

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

Boardul consultativ se intalneste de cel putin 4 ori pe an, ii sunt prezentate rapoarte interne de management, iar membrii boardului asista si ghideaza managementul Companiei in deciziile strategice. Experienta membrilor din boardul consultativ a constituit un sprijin real in dezvoltarea Companiei in ultimii 7 ani si Bittnet se bazeaza in continuare pe suportul lor in fata noilor provocari.

Sergiu Negut – Membru in Boardul Consultativ

Profil LinkedIn

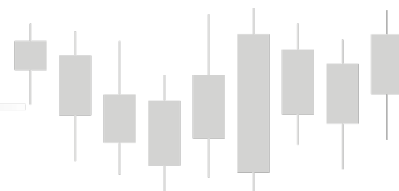
- ro.linkedin.com/in/sergiu/ro

Educatie:

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

Experiență Profesională

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



Procentul de actiuni detinute in Companie:

Sergiu detine un numar de 1.470.162 actiuni, avand o pondere de 1,26% in capitalul social al Companiei si 1,26% voturi in Adunarea Generala a Actionarilor.

Informatii aditionale, conform reglementarilor legale:

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

Andrei Pitis – Membru in Boardul Consultativ

Profil LinkedIn

ro.linkedin.com/in/andreipitis/ro

Educatie:

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

Experienta profesionala:

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

Procent de detinere

Andrei detine un numar de 1.394.310 actiuni, avand o pondere de 1,19% in capitalul social al Companiei si 1,19% voturi in Adunarea Generala a Actionarilor. Andrei nu efectueaza activitati care se afla in competitie cu activitatile emitentului

Informatii aditionale, conform reglementarilor legale

- Membru in urmatoarele organizatii neguvernamentale: ANIS – Asociatia Nationala a Producatorilor de Software, Membru fondator al TechAngels si Membru fondator al Tech Lounge - Innovation Labs.
- In prezent este partener Activ in: TechMind (Simple Systems) si PenTest Tools. In trecut a fost activ in: I-rewind, Vector Watch, Clevertaxi
- In ultimii cinci ani, persoanei indicate nu i s-a interzis dreptul de a fi membru in consiliul director sau in consiliul de supraveghere intr-o societate comerciala sau intr-un parteneriat.



- In ultimii cinci ani, nu au existat cazuri de faliment, administrare speciala sau lichidare a societatilor in care persoana respectiva a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie.

Dan Stefan – Membru in Boardul Consultativ

Profil LinkedIn

ro.linkedin.com/in/danstefan

Educatie:

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

Experienta profesionala:

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

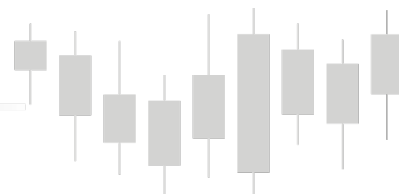
Procent de detinere

Dan detine un numar de 861.682 actiuni, avand o pondere de 0,74% in capitalul social al Companiei si 0,74% voturi in Adunarea Generala a Actionarilor.

Informatii aditionale, conform reglementarilor legale

- In prezent, Dan este partener Activ in Autonom Rent a Car si Autonom Lease.
- In ultimii cinci ani persoanei indicate nu i s-a interzis dreptul de a fi membru in consiliul director sau in consiliul de supraveghere intr-o societate comerciala sau intr-un parteneriat.
- In ultimii cinci ani, nu au existat cazuri de faliment, administrare speciala sau lichidare a societatilor in care persoana respectiva a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie.

Dan nu efectueaza activitati care se afla in competitie cu activitatile emitentului.



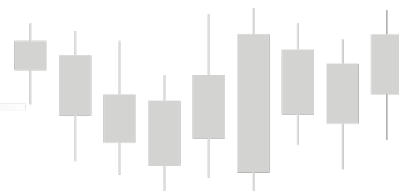
V. Situatia financiar-contabila

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

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

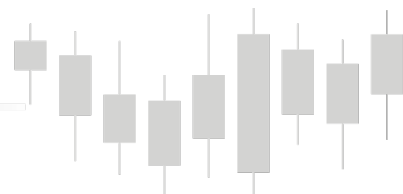
Contul de profit si pierdere consolidat

	2019	2018	2017
Venituri din contracte cu clienții	99,749,829	47,891,044	27,681,996
Costul vanzarilor	-82,494,676	-39,013,343	-20,263,782
Marja bruta	17,255,153	8,877,701	7,418,214
Alte venituri	657,734	5,968,250	163,002
Cheltuieli vanzare	-6,417,530	-2,485,635	-1,633,463
Cheltuieli generale si administrative	-11,658,788	-6,006,901	-3,604,948
Câștig titluri puse in echivalenta	6,411	180,328	-
Venituri din dobanzi	371,828	72,889	1,601
Cheltuieli financiare	-2,805,234	-1,317,020	-884,771
Profit brut	-2,962,255	5,289,611	1,459,636
Impozit pe profit	331,642	-881,666	-254,026
Profit net, din care:	-2,630,613	4,407,945	1,205,609
aferent Societatii-mama	-122,885	4,371,202	1,205,609
aferent intereselor minoritare	-2,753,499	36,743	-
Rezultatul pe acțiune			
de baza	-0.0237	0.0401	0.0404
diluat	-0.0214	0.0367	0.0362
Profit net	-2,630,613	4,407,945	1,205,609
Alte elemente ale rezultatului global	-	-	-
Total Rezultat global	-2,630,613	4,407,945	1,205,609
aferent Societatii-mama	-122,885	4,371,202	1,205,609
aferent intereselor minoritare	-2,753,499	36,743	-



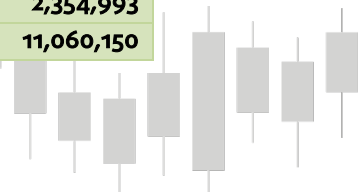
Bilant consolidat

	31/Dec/19	31/Dec/18	31/Dec/17
Fond comercial	17,701,643	12,241,308	2,536,315
Alte imobilizari necorporale	6,039,991	6,099,112	163,040
Imobilizari corporale	6,742,571	2,003,818	475,751
Titluri puse in echivalenta	1,236,738	1,230,328	(o)
Alte imobilizari financiare	1,056,588	1,056,588	768,821
Impozit amanat	562,443	-	88,009
Total active imobilizate	33,339,974	22,631,153	4,031,935
Stocuri	1,997,289	618,060	395,856
Creante comerciale si alte creante	32,300,201	22,771,507	15,409,713
Numerar si echivalente	20,824,117	13,047,882	11,060,150
Total active circulante	55,121,607	36,437,449	26,865,719
Total active	88,461,581	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	1,118,923	1,038,755	471,070
Rezerve legale	352,151	266,124	164,559
Rezultat reportat	1,708,978	352,234	394,597
Rezultat curent	(2,753,499)	4,371,203	1,205,609
Total capitaluri	12,046,873	13,798,728	5,960,508
Interese minoritare	324,703	201,818	-
Total capitaluri proprii	12,371,577	14,000,546	5,960,508
Împrumuturi din emisiuni de obligațiuni	28,195,593	18,380,362	8,472,806
Împrumuturi bancare	4,807,687	1,164,199	-
Datorii leasing	3,842,943	93,025	-
Datorii comerciale si alte datorii	-	-	698,955
Datorii privind impozitul pe profit amanat	-	28,852	-
Total datorii pe termen lung	36,846,223	19,666,438	9,171,761
Împrumuturi din emisiuni de obligațiuni	-	4,164,585	-
Împrumuturi bancare	3,560,417	8,017,675	6,000,000
Datorii leasing	1,325,649	78,555	-
Dividende de plata	-	-	-
Datorii privind impozitul pe profit	226,880	570,928	320,568
Datorii comerciale si alte datorii	34,130,836	12,569,875	9,444,817
Total datorii pe termen scurt	39,243,781	25,401,618	15,765,385
Total datorii	76,090,004	45,068,055	24,937,146
Total capitaluri si datorii	88,461,581	59,068,602	30,897,654



CASH FLOW CONSOLIDAT

	2019	2018	2017
Profit brut	-2,962,255	5,289,611	1,459,636
Ajustari pentru:			
Cheltuieli cu amortizarea	2,283,370	179,283	97,844
Beneficii acordate angajaților SOP	1,001,644	567,685	301,865
Deprecierea creantelor	84,551	127,770	158,463
Cheltuieli financiare	2,864,523	1,329,611	691,817
Cheltuieli dobanda leasing	427,980		
Venituri din dobanda	-371,828	-72,889	-1,601
Câștig titluri puse in echivalenta	-6,411	-180,328	-
Profit din exploatare inainte de variatia capitalului circulant	3,321,574	7,240,743	2,708,023
Variatia soldurilor conturilor de creante	-9,646,903	-6,123,581	-2,541,421
Variatia soldurilor conturilor de stocuri	-1,379,229	-219,330	303,108
Variatia soldurilor conturilor de datorii	16,810,546	3,014,280	150,858
Numerar generat din exploatare	9,105,989	3,912,111	579,620
Impozit pe profit platit	-603,701	-514,751	-206,474
Numerar net din activitati de exploatare	8,502,288	3,397,360	373,146
Activitati de investitii:			
Plati pentru achizitionarea de filiale, +/- numerar achizitionat	-709,920	-1,392,067	163,516
Plati pentru 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	-893,873	-7,413,586	-515,245
Dobanzi incasate	405,485	39,232	1,601
Numerar net din activitati de investitie	-1,198,308	-20,233,364	-350,128
Activitati de finantare:			
Incasari din emisiunea de actiuni	-	2,899,332	1,602,763
Trageri din imprumuturi bancare	-	5,197,000	4,500,000
Rambursari de imprumuturi bancare	-813,770	-2,015,126	-1,122,689
Incasari din emisiunea de obligatiuni	9,600,000	14,072,141	4,393,880
Rambursari din emisiunea de obligatiuni	-4,186,000		
Plati datorii leasing	1,500,098		
Dobanzi platite	-2,627,877	-1,329,611	-691,817
Numerar net din activitati de finantare	472,255	18,823,735	8,682,138
Cresterea neta a numerarului	7,776,235	1,987,731	8,705,157
Numerar la inceputul exercitiului financiar	13,047,882	11,060,150	2,354,993
Numerar la sfarsitul exercitiului financiar	20,824,117	13,047,882	11,060,150



SITUATIA MODIFICARILOR CAPITALULUI

	Consolidate	Capital social	Prime de emisiune	Alte elemente	Rezerve legale	Rezultat reportat	Total capitaluri	Interese minoritare	Total capitaluri proprii
31/Dec/17		3,044,426	680,248	471,070	164,559	1,600,206	5,960,508	-	5,960,508
Profit net	-	-	-	-	-	4,371,202	4,371,202	36,743	4,407,945
Alte elemente ale rezultatul global	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Rezultat global	-	-	-	-	-	4,371,202	4,371,202	36,743	4,407,945
Majorare capital social	2,131,098	1,914,641	-	-	(1,146,408)	2,899,332	-	-	2,899,332
Beneficii acordate angajaților SOP	-	-	567,685	-	-	567,685	-	-	567,685
Contributii ale actionarilor	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Interes minoritare achizitii	-	-	-	-	-	-	165,075	-	165,075
Repartizare rezerva legala	-	-	-	101,565	(101,565)	-	-	-	-
31/Dec/18		5,175,524	2,594,889	1,038,755	266,124	4,723,437	13,798,728	201,818	14,000,546
Profit net	-	-	-	-	-	(2,753,499)	(2,753,499)	122,885	(2,630,613)
Alte elemente ale rezultatul global	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Rezultat global	-	-	-	-	-	(2,753,499)	(2,753,499)	122,885	(2,630,613)
<i>Tranzactii cu actionarii</i>									-
Majorare capital social	5,523,321	(2,594,889)	-	-	(2,928,432)	-	-	-	-
Beneficii acordate angajaților SOP	921,476	-	80,168	-	-	1,001,644	-	-	1,001,644
Interes minoritare achizitii	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Repartizare rezerva legala	-	-	-	86,027	(86,027)	-	-	-	-
31/Dec/19		11,620,321	0	1,118,923	352,151	(1,044,521)	12,046,873	324,703	12,371,577



RAPORTUL AUDITORULUI INDEPENDENT – situatii consolidate

ACE – CONSULT SRL

Sibiu, Calea Dumbravii nr.143

Jud. Sibiu

Catre actionarii Societatii BITTNET SYSTEMS S.A. Bucuresti

Opinie

Am auditat situatiile financiare consolidate anexate ale societatii Bittnet Systems S.A. (Societate)si ale filialelor sale (impreuna denumite Grupul) care cuprinde situatia consolidata a pozitiei financiare la 31 decembrie 2019, situatia consolidata a rezultatului global, situatia consolidata a modificarii capitalului propriu si situatia consolidata a fluxurilor de trezorerie pentru exercitiu incheiat la aceasta data si un sumar al politicilor contabile semnificative si alte note explicative.

In opinia noastra, situatiile financiare consolidate anexate ofera o imagine fidela a pozitiei financiare consolidate a Grupuluila data de 31 decembrie 2019 precum si a rezultatului consolidate a operatiunilor sale si a fluxului de trezorerie consolidate pentru exercitiu financiar incheiat la aceasta data, in conformitate cu Ordinul Ministerului Finantelor Publice nr. 2844/2016 pentru aprobarea Reglementarilor contabile conforme cu Standardele Internationale de Raportare Financiara.

Baza pentru opinie

Am desfasurat auditul nostru in conformitate cu standardele de audit adaptate de Camera Auditorilor Financiari dinRomania care sunt bazate pe Standardele Internationale de Audit .(ISA)

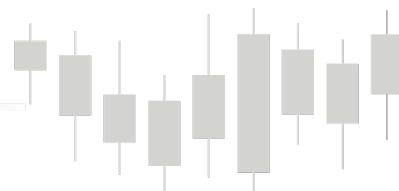
Responsabilitatile noastra in baza acestor standarde sunt descres detaliat in sectiunea Responsabilitatea auditorului intr-un audit a situatiilor financiare din raportul nostru.

Suntem independenti fata de Grup, conform cerintelor de etica profesionala relevante pentru auditul situatiilor financiare consolidate din Romania si ne-am indeplinit celelalte responsabilitati de etica profesionala conform acestor cerinte. Credem ca probele de audit pe care le-am obtinut sunt suficiente si adecvate pentru a furniza o baza pentru opinia noastra.

Aspecte cheie de audit

Aspectele cheie de audit sunt acele aspect care, in baza rationamentului profesional, au avut cea mai mare importanta in efectuarea auditului situatiilor financiare consolidate in perioada curenta. Aceste aspect au fost abordate in cuntextul auditului situatiilor financiare consolidate in ansamblul lor si in formarea opiniei noastre asupra acestot situatii financiare.

Nu oferim o opinie separate cu privire la aceste aspect cheie de audit.



Recunoasterea veniturilor – Valoarea 99.749.829 lei

Aspecte cheie de audit	Modul de abordare in cadrul misiunii de audit
<p>Veniturile cuprind in principal conform Notei nr.7 venituri din prestarii de servicii in valoare de 27.120.736 lei si venituri din vanzari de marfuri de 72.629.092 lei. Conducerea societatii acorda o atentie sporita cresterii veniturilor. In anul 2019 fata de 2018 cresterea a fost de 2,08 ori.</p> <p>Am identificat recunoasterea veniturilor ca aspect cheie de audit, deoarece veniturile reprezinta unul din indicatorii cheie de performanta al Grupului si prin urmare, exista un risc inerent in legatura cu recunoasterea lor de catre conducere pentru indeplinirea unor obiective sau asteptari specifice.</p>	<p>Procedurile noastre de audit pentru evaluarea recunoasterii veniturilor din vanzari au inclus urmatoarele:</p> <ul style="list-style-type: none"> - testarea eficacitatii principalelor controale ale societatii pentru a prevenii si detecta fraude si erorile in recunoasterea veniturilor . Aceasta procedura a inclus testarea controalelor pentru recunoasterea veniturilor pe baza livrarilor efectuate si serviciile prestate. - inspectarea contractelor cu clientii, pe baza de de esantion, pentru a intelege termini tranzactiilor de vanzare si serviciile prestate inclusiv reducerile acordate. - evaluarea pe baza de esantion a recunoasterii veniturilor inregistrate aproape de sfarsitul exercitiului financiar , in perioada financiara corespunzatoare, prin comparare tranzactiilor selectate cu documentatia relevanta, incluzand avize de expeditie si procesul verbal de receptie. - obtinerea de confirmari ale soldurilor clientilor la sfarsitul anului pe baza de esantion. - examinarea registrului de vanzari dupa incheierea exercitiului financiar pentru a identifica note de credit semnificative inregistrate si verificarea documentatiei relevante pentru a evalua daca veniturile aferente au fost contabilizate in perioada financiara corespunzatoare. - examinarea registrului de vanzari pentru a identifica tranzactii neobisnuite.

Alte informatii – Raportul Consolidat al Administratorilor – nu face parte din situatiile financiare consolidate



Alte informatii includ Raportul Concolidat al Administratorilor. Administratorii sunt responsabili pentru intocmirea si prezentarea Raportului consolidat al Administratorilor in conformitate cu Ordinul Ministrului Finantelor Publice nr.2844/2016 punctele 15-19 din Reglementarile Contabile conform Standardelor Internationale de Raportare Financiara si pentru acel control intern pe care administratorii il considera necesar pentru a permite intocmirea si prezentarea Raportului Consolidat al Administratorilor care sa nu contina denaturari semnificative datorate fraudei sau erorii.

Opinia noastra cu privire la situatiile financiare consolidate nu acopera Raportul Consolidat al Administratorilor.

In legatura cu auditul situatiilor financiare consolidate pentru exercitiul financiar incheiat la 31 decembrie 2019, responsabilitatea noastra este sa citim Raportul Consolidat al Administratorilor si in acest demers sa apreciem daca exista neconcordante semnificative intre Raportul Consolidat al Administratorilor si situatiile financiare consolidate daca Raportul include in toate aspectele semnificative, informatiile cerute de OMFP 2844/2016 punctele 15-19 din Reglementarile Contabile conform Standardelor Internationale de Raportare Financiara si daca in baza cunostintelor si inteleggerilor noastre dobandite in cursul auditului situatiilor financiare consolidate cu privire la Grup si la mediu acestuia, informatiile incluse in Raportul Consolidat al Administratorilor sunt erori semnificative. Ni se solicita sa raportam cu privire la aceste aspecte.

In baza activitatii desfasurate raportam:

- a) In Raportul Consolidat al Administratorilor nu am identificat informatii care sa nu fie in concordanta, in toate aspectele semnificative, cu informatii prezentate in situatiile financiare consolidate anexate;
- b) Raportul Consolidat al Administratorilor indentificat mai sus include, in toate aspectele semnificative informatii cerute de OMFP 2844/2016 Anexa 1 Capitolul 3 punctele 13-19 din Reglementarile Contabile conforme cu Standardele Internationale de Raportare.

In plus, in baza cunostintelor si inteleggerilor noastre dobandite in cursul auditului situatiilor financiare consolidate pentru exercitiu incheiat la 31 decembrie 2019 cu privire la Grup si la mediul acestuia, nu am identificat informatii incluse in Raportul Consolidat al Administratorilor care sa fie semnificative.

Responsabilitatea conducerii si ale persosnelor responsabile cu guvernanta pentru situatiile financiare consolidate.

Conducerea Grupului raspunde pentru intocmirea si prezentarea fidela a acestor situatii financiare consolidate in conformitate cu OMFP 2844/2016 si cu Standardele Internationale de Raportare Financiara adaptate de Uniunea Europeana si pentru acel control intern pe care conducerea il considera necesar pentru a permite intocmirea situatiilor financiare consolidate lipsite de denaturari semnificative ,cauzate fie de frauda sau eroare.

In intocmirea situatiilor financiare consolidate conducerea este responsabila pentru evaluarea capacitatii Grupului pentru a-si continua activitatea, pentru a prezenta daca este cazul, a aspectelor referitoare la continuarea activitatii si pentru a utilizarea contabilitatii pe baza continuitatii activitatii, cu exceptia cazului

in care conducerea fie intentioneaza sa lichideze entitatea sau sa opreasca operatiunile, fie nu are nici o alta alternativa realista in afacerea acestora.

Persoanele responsabile cu guvernanta corporative sunt responsabile pentru supravegherea procesului de raportare financiara a Grupului.

Responsabilitatea auditorului intr-un audit al situatiilor financiare consolidate.

Obiectivele noastre constau in obtinerea unei asigurari rezonabile privind masura in care situatiile financiare consolidate, in ansamblu, sunt lipsite de denaturari semnificative, cauzate fie de frauda, fie de eroare, precum si emiterea unui raport al auditorului care include opinia noastra. Asigurarea rezonabila reprezinta in nivel ridicat de asigurare, dar nu este o garantie a faptului ca un audit desfasurat in conformitate cu ISA va detecta intodeauna o denaturare semnificativa, daca aceasta exista. Denaturarile pot fi cauzate fie de frauda, fie de eroare si sunt considerate semnificative daca se pot preconiza, in mod rezonabil, ca acestea, individual sau cumulate vor influenta deciziile economice ale utilizatorilor, luate in baza acestor situatii financiare consolidate.

Ca parte a unui audit in conformitate cu ISA exercitam rationamentul profesional si mentinem scepticismul profesional pe parcursul auditului.

De asemenea:

- Identificam si evaluam riscurile de denaturare semnificativa a situatiilor financiare consolidate cauzate fie de frauda, fie de eroare, proiectam si executam procedure de audit ca raspuns la respectivele riscuri si obtinem probe de audit suficiente si adecvate pentru a furniza o baza pentru opinia noastra. Riscul de nedetectare a unei denaturari semnificative cauzate de frauda este mai ridicat decat cel de nedetectare a unei denaturari semnificative cauzate de eroare, deoarece frauda poate presupunere intelegeri secrete, fals, omisiuni intentionate, declaratii false si evitarea controlului intern
- Intelegem controlul intern relevant pentru audit, in vederea proiectarii de proceduri de audit adecvate circumstantelor, dar fara a avea scopul de a exprima o opinie asupra eficacitatii controlului intern al Grupului.
- Evaluam gradul de adecvare a politicilor contabile utilizate si caracterul rezonabil al estimarilor contabile si prezentarilor aferente de informatii realizate de conducere.
- Formulam o concluzie cu privire la gradul de adecvare a utilizarii de conducere a contabilitatii pe baza continuitatii activitatii si determinam pe baza probelor de audit obtinute, daca exista o incertitudine semnificativa cu privire la evenimente sau conditii care ar putea genera indoiele semnificative privind capacitatea Grupului de a-si continua activitatea. In cazul in care concluzionam ca exista o incertitudine semnificativa, trebuie sa atragem atentia in raportul auditorului asupra prezentarilor aferente din situatiile financiare consolidate sau, in cazul in care aceste prezentari sunt neadecvate, sa ne modificam opinia. Concluziile noastre se bazeaza pe probe de audit obtinute pana la data raportului. Cu toate acestea, evenimente sau conditii viitoare pot determina Grupul sa nu isi mai desfasoare activitatea in baza principiului continuitatii activitatii.



- Evaluam in ansamblu prezentarea , structura si continutul situatiilor financiare consolidate, inclusiv al prezentarii de informatii, si masura in care situatiile financiare consolidate reflecta tranzactii si evenimente care stau la baza acestora intr-o maniera care sa rezulte intr-o prezentare fidela.
- Obtinem probe de audit suficiente si adecvate cu privire la informatiile financiare ale entitatilor sau activitatilor de afaceri in cadrul grupului pentru a exprima o opinie cu privire la situatiile financiare consolidate. Suntem responsabili pentru coordonarea, supravegherea si executarea auditului grupului. Suntem singurii responsabili pentru opinia de audit.

Comunicam persoanelor responsabile cu guvernanta, printre alte aspecte, aria planificata si programarea in timp a auditului, precum si principalele constatari ale auditului, inclusive orice deficient semnificative ale controlului intern pe care le identificam pe parcursul auditului.

De asemenea, furnizam persoanelor responsabile cu guvernanta o declaratie ca am respectat cerintele etice relevante privind independenta si ca le-am comunicat toate relatiile si alte aspecte despre care s-ar putea, presupune, in mod rezonabil, ca ne afecteaza independenta si, acolo unde este cazul, masuri de protectie aferente.

Dintre aspectele comunicate persoanelor responsabile cu guvernanta, stabilim care sunt aspectele cele mai importante pentru auditul situatiilor financiare consolidate din perioada curenta si ca reprezinta, prin urmare aspect cheie de audit. Descriem aceste aspecte ale raportului auditorului , cu exceptia cazului in care legile sau reglementarile interzic prezentarea publica a aspectului sau a cazului in care, in circumstante extreme de rare, consideram ca un aspect nu ar trebui comunicat in raportul nostru deoarece se preconizeaza in mod rezonabil ca beneficiile interesului public sa fi depasite de consecintele negative ale acestei comunicari.

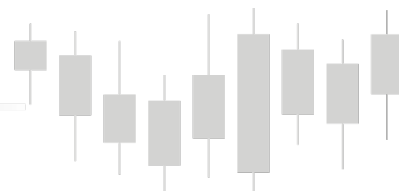
Alte aspecte.

Acest raport al auditorului statutar este adresat exclusive actionarilor Societatii, in ansamblu.

Auditul nostru a fost efectuat pentru a putea raporta actionarilor Societatii acele aspecte pe care trebuie sa le raportam intr-un raport de audit financiar, si nu in alte scopuri. In masura permisa de lege, nu acceptam si nu ne asumam responsabilitatea decat fata de Societate si de actionarii acesteia, in ansamblu, pentru auditul nostru , pentru acest raport sau pentru opinia formata.

ACE-CONSULT SRL, Prin Francu Constantin

Auditor financiar statutar Registrul ASPAAS nr. AF 964.



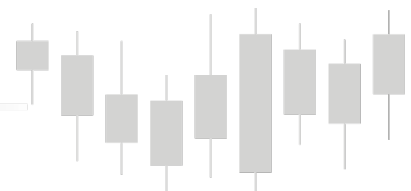
VII. Principii de Governanta Corporativa

Declaratia de mai jos se refera la anul financiar 2019. In prezent (martie 2020), societatea este administrata de un consiliu de administratie.

Section A - Prevederi de indeplinit		
A	Rolul Consiliului de Administratie (Consiliul) trebuie sa fie clar definit si fundamentat in actele constitutive ale societatii, in reglementarile interne si/sau in alte documente similare.	Actul constitutiv al Companiei prevede in mod clar atributiile administratorului. Compania este condusa de un administrator unic, nu de un consiliu de administratie.
A.1.	Societatea trebuie sa detina un regulament intern al Consiliului care sa includa termeni de referinta cu privire la Consiliu si la functiile de conducere cheie ale societatii. Administrarea conflictului de interese la nivelul Consiliului trebuie, de asemenea, sa fie tratat in regulamentul Consiliului.	Societatea nu este condusa de consiliul de administratie, ci de administrator unic. Atat in capitolul despre managementul societatii din Raportul Anual, cat si pe website-ul societatii, in zona de "CV"-uri sunt detaliate toate interesele administratorului.
A.2.	Orice alte angajamente profesionale ale membrilor Consiliului, inclusiv pozitia de membru executiv sau neexecutiv al Consiliului in alte societati (excluzand filiale ale societatii) si institutii non-profit, vor fi aduse la cunostinta Consiliului inainte de numire si pe perioada mandatului.	Atat in capitolul despre managementul societatii din Raportul Anual, cat si pe website-ul societatii, in zona de "CV"-uri sunt detaliate toate interesele administratorului. Aceleasi prevederi au fost aplicate si detaliate (in raport si pe website) si membrilor boardului consultativ al Companiei (advisory board)
A.3.	Fiecare membru al Consiliului va informa Consiliul cu privire la orice legatura cu un actionar care detine direct sau indirect actiuni reprezentand nu mai putin de 5% din numarul total de drepturi de vot. Aceasta obligatie are in vedere orice fel de legatura care poate afecta pozitia membrului respectiv pe aspecte ce tin de decizii ale Consiliului.	Atat in capitolul despre managementul societatii din Raportul Anual, cat si pe website-ul societatii, in zona de "CV" uri sunt detaliate toate interesele administratorului.
		Aceleasi prevederi au fost aplicate si detaliate (in raport si pe website) si membrilor boardului consultativ al companiei (advisory board) - chiar daca acestia nu iau decizii care sa influenteze societatea.



A.4.	Raportul anual trebuie sa informeze daca a avut loc o evaluare a Consiliului, sub conducerea presedintelui. Trebuie sa contina, de asemenea, numarul de sedinte ale Consiliului.	Nu se aplica - societatea este condusa de un administrator unic.
A.5.	A.5. Procedura privind cooperarea cu Consultantul Autorizat pentru perioada in care aceasta cooperare este impusa de Bursa de Valori Bucuresti va contine cel putin urmatoarele:	Compania a depasit perioada obligatorie de mentinere a contractului cu un Consultant Autorizat. Pe durata existentei contractului, prevederile acestui capitol au fost indeplinite.
	A.5.1. Persoana de legatura cu Consultantul Autorizat;	In prezent, acest capitol este ne-aplicabil companiei.
	A.5.2. Frecventa intalnirilor cu Consultantul Autorizat, care va fi cel putin o data pe luna si ori de cate ori evenimente sau informatii noi implica transmiterea de rapoarte curente sau periodice, astfel incat Consultantul Autorizat sa poata fi consultat;	
	A.5.3. Obligatia de a furniza Consultantului Autorizat toate informatiile relevante si orice informatie pe care in mod rezonabil o solicita Consultantul Autorizat sau este necesara Consultantului Autorizat pentru indeplinirea responsabilitatilor ce-i revin;	
	A.5.4. Obligatia de a informa Bursa de Valori Bucuresti cu privire la orice disfunctionalitate aparuta in cadrul cooperarii cu Consultantul Autorizat, sau schimbarea Consultantului Autorizat.	



Section B - Sistemul de Control Intern

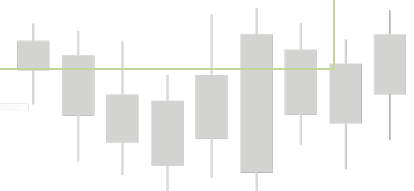
B.1.	Consiliul va adopta o politica astfel incat orice tranzactie a societatii cu o filiala reprezentand 5% sau mai mult din activele nete ale societatii, conform celei mai recente raportari financiare, sa fie aprobata de Consiliu.	Incepand cu anul fiscal 2018, societatea va informa actionarii asupra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

Section C - Recompense echitabile si motivare

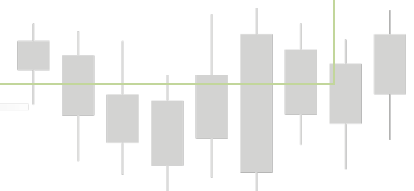
C.1.	Societatea va publica in raportul anual o sectiune care va include veniturile totale ale membrilor Consiliului si ale directorului general aferente anului financiar respectiv si valoarea totala a tuturor bonusurilor sau a oricaror compensatii variabile si de asemenea, ipotezele cheie si principiile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

Section D - Building value through Investors Relations

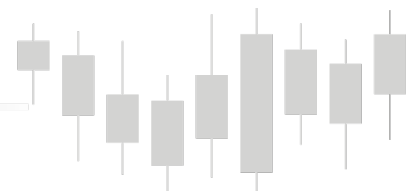
D.1.	Suplimentar fata de informatiile prevazute in prevederile legale, pagina de internet a societatii va contine o sectiune dedicata Relatiei cu Investitorii, atat in limba romana, cat si in limba engleza, cu toate informatiile relevante de interes pentru investitori, incluzand:	Toate comunicările companiei (atat in rapoarte cat si pe website sunt realizate bilingv). Societatea are un website integral dedicat relatiei cu investitorii: https://investors.bittnet.ro
D.1.1	Principalele regulamente ale societatii, in particular actul constitutiv si regulamentele interne ale organelor statutare	Documentul este publicat pe site



Section D - Building value through Investors Relations		
D.1.2.	CV-urile membrilor organelor statutare	CV-urile fondatorilor si membrilor boardului consultativ sunt publicate pe site.
D.1.3.	Rapoartele curente si rapoartele periodice	Toate rapoartele sunt publicate pe site, imediat dupa publicarea pe sistemul BVB.
D.1.4.	Informatii cu privire la adunarile generale ale actionarilor: ordinea de zi si materialele aferente; hotararile adunarilor generale	Informatiile privind AGA au fost si vor continua a fi publicate pe site.
D.1.5.	Informatii cu privire la evenimente corporative precum plata dividendelor sau alte evenimente care au ca rezultat obtinerea sau limitari cu privire la drepturile unui actionar, incluzand termenele limita si principiile unor astfel de operatiuni	Aceste informatii vor fi publicate pe site atunci cand va fi cazul.
D.1.6	Alte informatii de natura extraordinara care ar trebui facute publice: anulara/ modificarea/ initierea cooperarii cu un Consultant Autorizat; semnarea/ reinnoirea/ terminarea unui acord cu un Market Maker.	Aceste informatii au fost si vor continua a fi publicate pe site atunci cand va fi cazul.
D.1.7.	Societatea trebuie sa aiba o functie de Relatii cu Investitorii si sa includa in sectiunea dedicata acestei functii, pe pagina de internet a societatii, numele si datele de contact ale unei persoane care are capacitatea de a furniza, la cerere, informatiile corespunzatoare.	Aceste informatii sunt publicate pe site. Societatea a castigat premiul pentru cel mai bun departament de Relatia cu Investitorii la premiile pietelor de capital din zona Europei Centrale si de Est in septembrie 2018 la Varsovia
D.2.	O societate trebuie sa aiba adoptata o politica de dividend a societatii, ca un set de directii referitoare la repartizarea profitului net, pe care societatea declara ca o va respecta. Principiile politicii de dividend trebuie sa fie publicate pe pagina de internet a societatii.	Aceste informatii sunt publicate pe site si in raportul anual.
D.3.	O societate trebuie sa aiba adoptata o politica cu privire la prognoze si daca acestea vor fi furnizate sau nu. Prognozele reprezinta concluziile cuantificate ale studiilor care vizeaza determinarea impactului total al unei liste de factori referitori la o perioada viitoare (asa-numitele ipoteze). Politica trebuie sa prevada frecventa, perioada avuta in vedere si continutul prognozelor. Prognozele, daca sunt publicate, vor fi parte a rapoartelor anuale, semestriale sau trimestriale. Politica cu privire la prognoze trebuie sa fie publicata pe pagina de internet a societatii.	Compania are o politica privind prognozele, publicata pe site. Compania va furniza anual prognoze privind incasarile, dar si profitul operational, brut si net, odata cu raportul anual.



Section D - Building value through Investors Relations		
D.4.	O societate trebuie sa stabileasca data si locul unei adunari generale astfel incat sa permita participarea unui numar cat mai mare de actionari.	Societatea va convoca Adunarea Generala la sediul societatii, in zile lucratoare.
D.5.	Rapoartele financiare vor include informatii atat in romana, cat si in engleza, cu privire la principalii factori care influenteaza schimbari la nivelul vanzarilor, profitului operational, profitului net sau orice alt indicator financiar relevant.	Toate rapoartele companiei sunt redactate bilingv, in Romana si Engleza.
D.6.	Societatea va organiza cel putin o intalnire / conferinta telefonica cu analisti si investitori, in fiecare an. Informatiile prezentate cu aceste ocazii vor fi publicate in sectiunea Relatii cu Investitorii de pe pagina de internet a societatii, la momentul respectivei intalniri / conferinte telefonice.	Societatea a organizat pentru anii fiscali 2016, 2017 , 2018 si 2019 cate o intalnire cu analisti / investitori, in parteneriat cu Bursa de Valori. Inregistrările video a intalnirilor sunt publicate pe site. Pentru anul fiscal 2020, societatea va organiza "Ziua Investitorilor" complet online datorita pandemiei de Cronoavirus..



VI. Semnături

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

Raportul anual va fi insotit de copii ale urmatoarelor documente:

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

DIRECTOR GENERAL - MIHAI LOGOFATU

DIRECTOR FINANCIAR – ADRIAN STANESCU

