

Raport Semestrial - Semestrul 1 2020

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

Pentru exercițiul financiar	01.01.2020 - 30.06.2020
Data raportului	28 August 2020
Denumirea societății comerciale	BITTNET SYSTEMS S.A.
Sediul social	Str. Șoimuș nr. 23, bl 2, ap. 24, Sector 4, București
Adresă corespondență / Punct de Lucru	Bd Timișoara nr 26 Clădirea Plaza Romania Offices Spațiul PRO-01 Etaj 1 Sector 6, București Cod poștal: 061331
Numărul de telefon/fax	021.527.16.00 / 021.527.16.98
Cod Unic de înregistrare Registrul Comerțului	21181848
Număr de ordine în Registrul Comerțului	J40/3752/2007
Piața reglementată pe care se tranzacționează valorile mobiliare emise	Piața Reglementata BVB
Capitalul social subscris și vărsat	21 632 474* RON
Principalele caracteristici ale valorilor mobiliare emise de societatea comercială	216 324 740 acțiuni cu valoare nominală 0.1 lei – simbol BNET 45 000 obligațiuni cu valoare nominală 100 lei – simbol BNET22 47 000 obligațiuni cu valoare nominală 100 lei – simbol BNET23 97 037 obligațiuni cu valoare nominală 100 lei – simbol BNET23A 100 000 obligațiuni cu valoare nominală 100 lei – simbol BNET23C

*La data redactării prezentului raport, Emitentul se afla în proces de înregistrare a noului capital social rezultat din operațiunea de majorare aferentă implementării planului de incentivare cu opțiuni a persoanelor cheie - SOP2018. De asemenea, după ratificarea de către AGA a procedurii suplimentare prin care s-a majorat capitalul social cu acțiunile rezultate din Hotărârea nr. 3 AGEA din 29.04.2020, Emitentul se va adresa Autorității de Supraveghere Financiară pentru înregistrarea noului număr de acțiuni alocand, prin intermediul Depozitarului Central, acțiunile în conturile acționarilor sau al Companiei conform opțiunii acționarilor.

MESAJ DE LA CEO	3
INFORMATII GENERALE DESPRE EMITENT	7
STRUCTURA GRUPULUI	8
PREȚUL ACȚIUNILOR	18
DESPRE OBLIGAȚIUNI	19
“THE BITTNET WAY”	20
2. SITUAȚIA ECONOMICO-FINANCIARĂ A GRUPULUI	23
ELEMENTE DE BILANȚ	23
CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE	26
SITUAȚIA FLUXURILOR DE NUMERAR	34
3. ANALIZA ACTIVITĂȚII SOCIETĂȚII COMERCIALE	35
3.1. PREZENTAREA ȘI ANALIZAREA TENDINȚELOR, ELEMENTELOR, EVENIMENTELOR SAU FACTORILOR DE INCERTITUDINE CE AFECTEAZĂ SAU AR PUTEA AFECTA LICHIDITATEA SOCIETĂȚII COMERCIALE, COMPARATIV CU ACEEAȘI PERIOADĂ A ANULUI TRECUT.	35
3.2. PREZENTAREA ȘI ANALIZAREA EFECTELOR ASUPRA SITUAȚIEI FINANCIARE A SOCIETĂȚII COMERCIALE A TUTUROR CHELTUIELILOR DE CAPITAL, CURENTE SAU ANTICIPATE (PRECIZÂND SCOPUL ȘI SURSELE DE FINANȚARE A ACESTOR CHELTUIELI), COMPARATIV CU ACEEAȘI PERIOADĂ A ANULUI TRECUT	37
3.3. PREZENTAREA ȘI ANALIZAREA EVENIMENTELOR, TRANZACȚIILOR, SCHIMBĂRILOR ECONOMICE CARE AFECTEAZĂ SEMNIFICATIV VENITURILE DIN ACTIVITATEA DE BAZĂ. PRECIZAREA MĂSURII ÎN CARE AU FOST AFECTATE VENITURILE DE FIECARE ELEMENT IDENTIFICAT. COMPARAȚIE CU PERIOADA CORESPUNZĂTOARE A ANULUI TRECUT	38
4. SCHIMBĂRI CARE AFECTEAZĂ CAPITALUL ȘI ADMINISTRAREA SOCIETĂȚII COMERCIALE ...	41
4.1. DESCRIEREA CAZURILOR ÎN CARE SOCIETATEA COMERCIALĂ A FOST ÎN IMPOSIBILITATEA DE A ÎȘI RESPECTA OBLIGAȚIILE FINANCIARE ÎN TIMPUL PERIOADEI RESPECTIVE.	41
4.2. DESCRIEREA ORICĂREI MODIFICĂRI PRIVIND DREPTURILE DEȚINĂTORILOR DE VALORI MOBILIARE EMISE DE SOCIETATEA COMERCIALĂ.	41
5. TRANZACȚII SEMNIFICATIVE CU AFILIAȚII	44
6. GRADUL DE REALIZARE A TINTELOR PENTRU ANUL 2020	45
7. SEMNĂTURI ȘI DECLARAȚII CONFORM ART. 123 2 PUNCTUL B, LIT C DIN REGULAMENTUL ASF NR.1/2006	45
8. ANEXE	46
RECAPITULARE EVENIMENTE CHEIE ÎN S1 2020	52
RISCURI IDENTIFICATE DE EMITENT	54

Mesaj de la CEO

Acesta este primul raport periodic pe care îl publicăm de la transferul pe Piața Principală a Bursei de Valori București - moment, de altfel, foarte așteptat de mulți dintre investitorii noștri. Este, fara indoiala, evenimentul major al acestei perioade, data de 3 iunie marcand inceputul unei noi etape de dezvoltare pentru grupul Bittnet.

In prima luna de tranzactionare am constatat o dublare a lichiditatii zilnice fata de piata AeRO, dar si aparitia a 3 fonduri deschise de investitii in actionariat, alaturi de alte 3 companii de investitii. Totalul actionarilor in compania noastra a depasit 2,100 la data redactarii acestui raport, un reper important pentru noi, care confirma increderea acestora in planurile de dezvoltare pe care ni le-am asumat.

Evolutia noastra pe piata de capital, in ciuda volatilitatilor de pe piata internationala si locala din prima jumatate a anului 2020, a adus actionarilor un castig de 17% fata de o pierdere de aproximativ 10% inregistrata de indicele BET-TR. Totodata, actionarii care au participat la operatiunea de majorare de capital derulata in perioada martie – aprilie 2020 au inregistrat un randament de aproape 52% pana la finalul primului semestru al anului curent.

Desigur, aceasta lichiditate crescuta nu ar fi fost posibila fara existenta actionarilor care au crezut in proiectul Bittnet incepand cu anii de debut de pe piata AeRO; acestia au marcat astfel profituri semnificative odata cu transferul pe Piata Principala. Dorim sa le multumim pentru increderea de pana acum si pentru sporul de lichiditate oferit in piata, ceea ce credem ca ne apropie si mai mult de includerea in indicii importanti ai pietei de capital din Romania

Majorarea de capital derulata in perioada martie-aprilie s-a incheiat cu rata de subscriere de 100% ceea ce consideram ca este un succes deosebit in contextul in care prima jumătate a anului 2020 a fost marcată de multiple evenimente semnificative atât la scară globală cât și locală, cauzate de pandemia COVID-19.

Diversele studii de piata efectuate in aceste luni privind impactul COVID-19 asupra mediului de business din Romania scot in evidenta ca un procent de peste 50% dintre companii sunt fie sever impactate, sectoare intregi intrerupand partial sau chiar total activitatea economica, fie estimeaza scaderi ale veniturilor in 2020 cu valori procentuale intre 10 si 20% fata de anul 2019. In acelasi timp peste 1 milion de oameni si-au pierdut locul de munca cu precadere in sectoarele cele mai afectate de impunerea masurilor de reducere a raspandirii virusului.

Si pentru noi ca emitent, aceasta a fost o perioadă plină de eforturi intensificate și de adaptare la noua realitate a muncii, aspecte pe care vi le aducem in atentie in continuarea raportului. Am mutat cea mai mare parte a activitatilor in spatiul online (live virtual) inca din primele zile ale lunii martie, continuand sa livram sesiunile de training catre clienti din Romania cat si catre piata internationala. In acelasi timp, in divizia de tehnologie activitatile care nu au putut fi livrate prin canale digitale au fost livrate tinand cont de toate masurile de protectie recomandate de autoritati. Astfel ne-am respectat toate promisiunile fata de clienti si nu au fost inregistrate intarzieri in livrare, dar poate cel mai important, am reusit sa protejam sanatatea membrilor echipei. Vreau sa le multumesc pe aceasta cale tuturor colegilor pentru eforturile depuse si pentru mobilizarea de care au dat dovada, fara de care nu am putea prezenta astazi aceste performante ale grupului.

In acest context de busines extraordinar in primul semestru al anului 2020, Grupul Bittnet a inregistrat o cifra de afaceri de 55.1 milioane lei, in crestere cu 39% fata de S1 2019, si un profit operational de 2.38 milioane lei, in crestere cu 6 milioane lei fata de S1 2019 cand am inregistrat o pierdere operationala de 3.6 milioane lei.

Ambele divizii ale Grupului au inregistrat cresteri semnificative atat ale veniturilor cat si ale profitabilitatii operationale:

- 17% crestere a veniturilor pentru divizia de Educatie, depasind 6 milioane lei cifra de afaceri, ceea ce a generat un profit operational al diviziei de 1.01 milioane lei fata de o pierdere de 391 mii lei in S1 2019;
- 42% pentru divizia de tehnologie, care a crescut la 49 milioane lei venituri si care a generat un profit operational al diviziei de 1.37 milioane lei, fata de o pierdere de 3.3 milioane lei in S1 2019.

Remarcam aceste rezultate foarte bune pentru conditiile actuale de business dar si prin comparatie cu bugetul de venituri si cheltuieli aprobat de actionari la inceputul anului. Totodata aceste rezultate marcheaza cel mai bun S1 de pana acum si confirma afirmatiile noastre din ultimii ani referitoare la potentialul de dezvoltare al grupului.

Credem ca in a doua jumatate a anului vom inregistra cresteri ale veniturilor:

- pentru divizia de tehnologie deoarece organizatiile isi continua drumul catre digitalizare fortate de adaptarea la noul context iar finantarea provine fie din resurse proprii dar si prin accesarea programelor guvernamentale dedicate digitalizarii.
- pentru divizia de educatie, intrucat angajatii, pentru a raspunde mai bine nevoilor pietei, se afla intr-un proces continuu de reconversie profesionala. In acest sens, programele si initiativele aflate pe agenda noastra au fost lansate anticipat iar astazi suntem mai bine pozitionati sa raspundem nevoilor din zona de dezvoltare a abilitatilor digitale. (ex...)

Suntem convinsi ca aceste tendinte vor continua si anii ce urmeaza intr-un ritm cel putin la fel de accelerat pentru ca transformarea digitala este un proces continuu care aduce avantaje financiare si operationale dupa fiecare etapa implementata. Astfel, organizatiile constientizeaza ca fiecare treapta de maturitate digitala inseamna o performanta financiara mai buna, posibilitatea de a obtine eficienta si control operational si un grad de satisfactie mai ridicat din partea clientilor. De aceea, pe masura ce rezultatele financiare se imbunatatesc, estimam ca interesul clientilor nostri va creste iar adoptia de noi tehnologii va deveni mai interesanta pentru acestia.

Actuala pandemie de COVID-19 a demonstrat cât de importante au devenit activele digitale pentru economiile noastre și modul în care rețelele și conectivitatea, datele, inteligența artificială precum și competențele digitale de bază și avansate susțin economiile și societățile noastre, permițând continuarea muncii, urmărirea răspândirii virusului și accelerarea căutării de medicamente și de vaccinuri.

Conform indexului DESI¹, realizat de catre UE inca din 2014 si care masoara gradul de digitalizare al companiilor si economiilor europene, Romania se claseaza pe locul 26 din 28 de tari membre, ceea ce inseamna ca avem de parcurs un drum lung pentru a recupera decalajele fata de media europeana. De aceea, am afirmat public in mai multe randuri ca „infrastructura digitala” ar trebui sa devina o prioritate nationala pentru orice Guvern pentru a sprijini relansarea economica si pentru a transforma Romania intr-o putere economica europeana.

Pornind de la aceste decalaje, la nivelul grupului Bittnet, am demarat o serie de initiative care vizeaza atat dimensiunea capitalului uman cat si cel al integrarii tehnologiei digitale de catre companii. Astfel, ne-am asumat ca in urmatorii 5 ani sa contribuim la reconversia profesionala a cel putin 25.000 de oameni alaturi de alte initiative pe care va invitam sa le descoperiti in paginile ce urmeaza.

După cum acționarii noștri „veterani” știu deja, a doua jumătate a anului pentru Bittnet este de obicei semnificativ mai buna decât prima. Istoric, având în vedere sezonabilitatea bugetelor și a tiparelor cheltuielilor din sectorul IT&C din România și la nivel global, cele mai semnificative rezultate ale Bittnet au fost întotdeauna înregistrate în ultimele luni ale anului.

Astfel, daca anul fiscal 2020 va semana ca periodicitate cu ceilalti 13 ani fiscali de pana acum, in S2 2020 ar trebui sa inregistram aproximativ 60% din cifra de afaceri a anului 2020, ceea ce inseamna o crestere cu 50% fata de ce am inregistrat in S1 2020.

Aceste estimari ne permit sa ramanem foarte increzatori in indeplinirea bugetului anual votat de actionari in cadrul Adunarii Generale din luna aprilie.

Există două subiecte majore pe care dorim să le abordăm în această scrisoare - potențialele achiziții (proiecte de M&A) și operațiunile legate de piata de capital. Anul 2019 a fost unul de integrare si consolidare, iar din punctul nostru de vedere a fost incheiat cu succes. In anul 2020 am inceput sa acordam o atentie sporita relatiilor cu clientii si furnizorii, dar si proceselor interne si ofertei de produse si modele de consum.

In acelasi timp, avand in vedere promisiunea de crestere pentru anul 2020, atentie noastra este indreptata si catre proiectele si procesele de M&A. Suntem deschisi si cautam activ oportunitati in acest sens, cu scopul de a construi o platforma complexa si completa de servicii IT pentru clientii din Romania dar si din Europa Centrala si de Est. Speram ca pana la finalul anului 2020 sa putem anunta primele proiecte de succes.

In schimb, similar cu anii precedenti, activitatea de pe piata de capital se preconizează a fi la fel de intensa in a doua jumatate a anului curent. In urma transferului pe Piata Principala, ne dorim sa fim in continuare unul dintre emitentii

¹ Cititi mai multe in capitolul 3.3 – tendinte care afecteaza activitatea de baza

cu cea mai activă utilizare a mecanismelor de finanțare de pe piața de capital, aspect pentru care am fost premiați în trecut la diverse evenimente organizate de BVB și alte instituții.

În această privință, în luna iulie 2020, ASF a aprobat documentul de înregistrare universal al Bittnet, primul de acest fel emis pe piața de capital locală. Scopul documentului respectiv este de a accelera procesul de aprobare a prospectului pentru viitoarele operațiuni pe piața de capital. Așa cum am anunțat deja în mass-media, obiectivul nostru este reprezentat de o nouă operațiune de majorare de capital, dar și o ofertă de acțiuni preferențiale.

Studiem în mod constant noi oportunități de a atrage capital pentru dezvoltare. Suntem mandri că deși ne-am listat în urmă cu 5 ani și jumătate, suntem în continuare o „companie cu potențial de creștere”. Astfel, în cei peste 5 ani de companie publică, am atras aproape 50 milioane de lei atât ca ‘debt’ cât și ca ‘equity’. Acest lucru ne-a permis să creștem în medie cu 70% – de la 8 milioane lei venituri în 2014 la 100 milioane în 2019, cifră pe care ne-am propus să o depășim în anul 2020.

În 2018 pentru realizarea procesului de expansiune prin tranzacții de tip M&A am „extins” pilonul de capital împrumutat și am primit astfel întrebări de la investitori cu privire la gradul de îndatorare al Bittnet. În cursul anilor 2019, 2020 și pentru viitor am decis să ne consolidăm poziția financiară pentru a aborda aceste potențiale preocupări. În acest sens ne-am propus, și în mare parte deja am realizat, să continuăm să întărim poziția financiară a Grupului, astfel încât să ne creștem probabilitatea nu doar de a supraviețui, ci de a prospera într-o perioadă de incertitudine, ce se prefigurează. Până la data prezentului raport am reușit:

- capitalizarea integrală a profiturilor din anii precedenți și a primelor de emisiune, prin acordarea de acțiuni gratuite în proporție de 7:10 – proces finalizat în 21 iulie 2020;
- atragerea sumei de 9 milioane lei ca și capitaluri proprii, printr-o majorare de capital derulată în varful perioadei de incertitudine generate de perioadele de carantină datorate pandemiei de COVID-19.;
- scăderea valorii trase din liniile de credit cu 2 milioane lei;
- obținerea aprobării din partea acționarilor pentru acest an a unei majorări de capital cu aporturi noi, cu un număr de 18 milioane de acțiuni și un randament pentru investitori egal cu 20%;
- finalizarea în august 2020 a SOP2018 ce a generat o nouă majorare de capital, de peste 14 milioane de lei, dintre care 2.47 milioane lei capital subscris și 11.75 milioane lei prime de emisiune;
- deținerea, la data acestui raport a unui disponibil de cash din conturi similar cu valoarea integrală a emisiunilor de obligațiuni. Cu alte cuvinte, la acest moment poziția de datorii nete pe termen lung este de aproximativ 0 (grad de îndatorare zero).

Pentru finalul anului explorăm oportunitatea unei oferte publice de acțiuni preferențiale – considerăm că prin acest nou instrument putem să întărim poziția financiară a companiei, prin reducerea decalajelor reflectate de contabilitate între profitabilitatea operațională și cea brută, reflectând deci mai corect valoarea creată de companie. În plus, emiterea de acțiuni preferențiale ar contribui la îmbunătățirea pentru investitori a randamentului net al sumelor investite, deoarece taxarea este favorabilă dividendelor versus dobânzile de la obligațiuni. Totodată, ar fi o alternativă atractivă pentru investitorii care caută venituri pasive și un potențial de creștere a valorii investiției. Pentru mai multe detalii despre planurile noastre privind acțiunile preferențiale, vă rugăm să citiți cu atenție prezentarea din capitolul “**Rezultatul operațional, financiar și profitul brut**”.

Un aspect deosebit de important pe care dorim să îl menționăm este că odată cu trecerea pe Piața Principală, ni se aplică noi criterii de guvernanta corporativă și calitativă în relația cu investitorii. De aceea, de la începutul transferului către Piața Principală lucrăm să upgradăm site-ul nostru de relații cu investitorii, pe care vă invităm să îl vizitați în mod constant, la adresa <https://investors.bittnet.ro>.

Totodată, ținând cont atât de principiile Directivei Europene privind Drepturile Acționarilor, dar și de principiile noastre de transparență și deschidere față de acționari, ne-am dori ca un număr cât mai mare dintre dumneavoastră să participe la adunările generale și să își exprime părerea despre evenimentele din viața companiei, despre direcțiile abordate și proiectele demarate.

În acest sens, în anul 2020 am demarat mai multe inițiative de a permite acționarilor participarea online la adunările generale și intenționăm ca la următoarea adunare generală să propunem acționarilor să ratifice ca metodă permanentă votul electronic prin platforme online. În luna aprilie 2020, am fost singura companie de la BVB care a desfășurat Adunarea Generală integral online, cu comunicare bidirecțională din partea acționarilor, iar votul a putut

fi înregistrat prin internet. În urma feedback-ului pozitiv primit de la investitori, precum și a cvorumului semnificativ, considerăm ca această acțiune va avantaja în mare măsură investitorii.

În încheiere, vă invit să vă abonați la newsletterul dedicat investitorilor, accesând adresa <https://investors.bittnet.ro/ro/abonare-newsletter/> și să consultați rezultatele semestriale prezentate în paginile următoare. Ca de obicei, vă încurajăm să ne trimiteți feedback-ul despre raport, evoluția companiei sau planurile de viitor. În conformitate cu politica noastră de deschidere și dialog cu acționarii, opinia investitorilor este întotdeauna binevenită. Astfel, așteptăm să ne contactați la investors@bittnet.ro

Mihai Logofătu

CEO

Informații generale despre Emitent

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

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

Din martie 2015, Bittnet este listată pe piața AeRO a Bursei de Valori București, sub simbolul BNET. Bittnet a fost prima companie IT care s-a listat pe BVB, după o infuzie de 150.000 de euro în companie, primită de la fondul polonez Carpathia Capital SA în schimbul unei participații de 10%. Din acel moment, Bittnet folosește în mod activ mecanismele pieței de capital pentru a-și crește și dezvolta afacerea, plasând cu succes cinci emisiuni de obligațiuni în 2016, 2017, 2019 (de două ori) și 2020. 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.

Fondatorii companiei au crezut dintotdeauna că piața IT din România trebuie consolidată. De aceea, în cursul anului 2017, compania a identificat prima oportunitate de a acționa în această direcție și a urmat achiziționarea 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 2019, 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 2019, Bittnet a adoptat structura grupului și a restructurat afacerea, care se bazează în prezent pe doi vectori cheie:

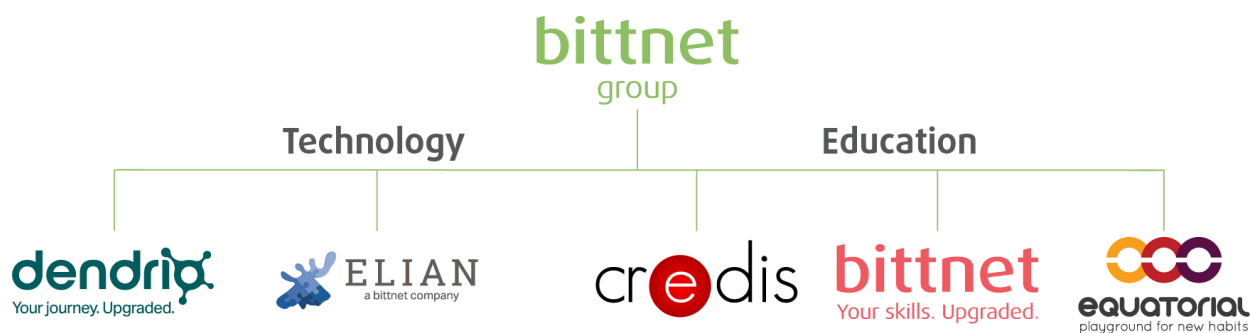
- Educație, care în prezent constă în segmentul de training IT unde Bittnet Training este lider de piață.
- Tehnologie, care este axată pe servicii de integrare IT, oferind soluții de integrare oferite anterior atât de Bittnet, cât și de Dendrio. Această activitate are un portofoliu partajat de produse,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

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

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

Structura grupului

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



DIVIZIA DE EDUCAȚIE, condusă de Dan Berteanu, Vicepreședinte pentru Educație în cadrul Bittnet Group

I. Bittnet Training

- Structură acționariat: din punct de vedere juridic, este vorba despre Bittnet Systems SA – compania „mamă” listată la bursă, păstrează pentru moment și în viitor activitatea de training IT
- Responsabil: Dan Berteanu, CEO
- Număr de angajați/colaboratori: 20
- Venituri S1 2020: RON 6,11 milioane lei, creștere cu 17% față de S1 2019
- Profit Operational S1 2020: RON 1.01 milioane lei, în creștere cu 1.4 milioane lei fata de S1 2019
- Website: www.bittnet.ro sau <https://bittnet.training>

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

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

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

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

Bittnet Training in Semestrul 1 2020

Bittnet Training și-a continuat traiectoria ascendentă chiar dacă criza generată de pandemie a afectat apetitul pentru programe de training, așa cum era de așteptat. În această perioadă am reușit să inițiem câteva proiecte de viitor care vor contribui la susținerea creșterii accelerate pe care ne-o propunem și de acum înainte.

La nivel de clase din orarul public și privat clasele au rulat conform programului. În semestrul 1 din 2020 am livrat 182 clase (+10%) față de cele 168 de clase din 2019, pentru 2211 cursanți (+20%) față de cei 1847 din 2019. Ceea ce arată că eforturile noastre de a optimiza livrarea trainingurilor prin creșterea mediei numărului de cursanți/zi au dat rezultate. Pentru a asigura livrarea de calitate, dar și siguranța tuturor participanților am luat o serie de măsuri:

- Toate clasele au fost mutate în format Live Virtual începând cu luna martie
- Instructorii oferă o atenție mai mare și timp mai mult părții practice și întrebărilor
- Folosim licențe de Cisco WebEx Training, Microsoft Teams și Zoom Webinars pentru a putea acomoda toate cerințele unei organizații de livrare
- Urmărim atent indicii de calitate și feedbackurile primite la curs.

Ca urmare a succesului din ultimii ani în livrarea cursurilor din categoria DevOps, Bittnet Training a investit masiv în conturarea și lansarea **proiectului global DevOps Artisan**. DevOps Artisan este un concept creat integral de echipa Bittnet, cu proprietate intelectuală proprie și care include cursuri tehnice de nivel începători și avansat în zona DevOps. În doar 3 luni, prin eforturile susținute ale echipelor de marketing, product management și sales, proiectul

a fost lansat in iunie 2020, la nivel global si foloseste mecanisme de marketing automation pentru generarea si conversia de leaduri. Astfel:

- DevOps Artisan are site propriu construit de echipa de marketing: www.devopsartisan.com
- Am promovat la nivel global o serie de webinarii din categoria "Get to know us" si "Cum te ajuta aceste tehnologii" care au inregistrat un succes real. Fiecare din webinarile derulate pana in prezent au strans peste 250 de participanti din tari ca: Emiratele Arabe Unite, Olanda, Germania, Franta, Polonia, Suedia, Danemarca, Belgia, Lituania, Norvegia, Romania sau Portugalia.
- Am construit un sistem coerent si valoros de certificari care va fi lansat in parteneriat cu un furnizor global, cu prestanta in crearea si livrarea de examene de certificare in IT.
- Echipa de vanzari au focus global si targeteaza incepand cu iulie 2020 pe langa clientii deja existenti in portofoliu si piete externe.
- Construim alaturi de organizatia LLPA (Leading Learning Partners Association) un mecanism de distributie a cursurilor si a examenelor noastre in fiecare din tarile partenere. LLPA are 33 de membri in 33 de tari din Europa, Asia, America si Australia si un reach de peste 2 miliarde de oameni. Bittnet este reprezentantul LLPA in Romania.
- Am initiat discutii cu companii din Oman, Emiratele Arabe Unite si Rusia pentru a ne reprezenta in aceste tari. Inspirandu-ne din plusurile si minusurile relatiei de parteneriat cu marii vendori de tehnologie, construim un mecanism de reselling care sa raspunda atat asteptarilor noastre cat si ale viitorilor nostri parteneri.

Un alt proiect nascut in acest semestru este "CTRL+N - A new, better future!", un proiect pilon in reconversia profesionala din Romania. Daca local peste 1 milion de oameni au ajuns someri ca urmare a pandemiei, global vorbim de 250 de milioane de oameni care se regasesc in aceasta situatie. Proiectul sprijina reconversia profesionala in 8 domenii majore: software development, hardware, security, cloud, data analysis, digital transformation, project & product management, digital design. In cadrul acestor domenii de specializare, echipa Bittnet a conturat 28 de job-rol-uri care sunt in focusul pietei in urmatorii ani. Proiectul vine ca raspuns la 2 probleme:

1. Dinamica accelerata a pietei locurilor de munca, a digitalizarii si a industrializarii 4.0: astfel, conform studiilor internationale, in 5 ani, 40% din profilurile existente in piata vor cere competente in IT. Majoritatea rolurilor care necesita astfel de competente sunt in companii care activeaza in domenii non-IT (manufacturing, retail, finance, HoReCa, health & insurance) facand accesibil unui viitor angajat fara experienta in domeniu, reconversia profesionala.
2. Pandemia a fortat companiile sa faca un salt accelerat catre digitalizare, reducand durata de 5 ani estimata mai sus la 1 - 2 ani. In acelasi timp, a pus presiune pe businessuri, conducand la somaj in cazul a peste 1 milion de romani care in prezent cauta un job sigur si care sa raspunda cerintelor viitoare a pietei locurilor de munca.

In luna mai am livrat cu intreaga echipa proiectul "Demo the Live", 2 zile de webinarii focusate pe a arata cum este un curs Live Virtual la Bittnet. In cadrul evenimentului am livrat 7 webinarii, pe tehnologii ca DevOps, AWS, Cisco, Microsoft sau ITIL, fiecare strangand peste 200 de inscrieri.

Pe baza acestui test si al feedback-ului primit de la clientii nostri am inceput construirea platformei Bittnet de continut inregistrat. Platforma va include cursuri in format on-demand/self-paced si va integri portofoliul de servicii de educatie pe care Bittnet le furnizeaza. Platforma se integreaza cu UXI, platforma de LMS care dupa o faza intensa de testare va fi oferita gratuit clientilor Bittnet incepand cu trimestrul 4, facand gestiunea procesului de educatie, traseele de invatare si istoricul profesional al unui participant disponibile integrat si accesibile din cateva clickuri.

In iunie 2020, prin actiunea sustinuta a celor 33 de membri, LLPA a castigat premiul "Microsoft Learning Partner of the Year", un premiu prestigios, ca urmare a celor peste 100.000 de studenti pregatiti in anul fiscal 2019 a Microsoft (iul 2019 - iun 2020). In cadrul relatiei cu Microsoft si eforturilor sustinute comune de educare a pietei, doar in Romania, in anul 2020 YTD, Bittnet a pregatit peste 580 de studenti in competente de cloud.

II. EQUATORIAL Gaming SA

- Structură acționariat: 44,9989% Bittnet SA (44,9989% la data publicării raportului, 24.99% la data de 30.06.2020) restul – fondatorii
- Responsabil: Diana Rosetka, Managing Partner
- Număr de angajați/colaboratori: 15
- Venituri S1 2020: 504 mii lei, o scădere de 66% față de S1 2019
- Profit Operational S1 2020: RON -695 mii lei față de -200 mii lei în S1 2019
- Website: www.equatorial.ro, www.vrunners.com www.equatorialmarathon.ro

Equatorial, companie de tip *game-based learning* este specializată în furnizarea programelor de formare și consultanță transformatoare la nivel individual, de echipă și organizațional în România și în străinătate. Începând cu 2015, compania a inventat, dezvoltat și lansat pe piața din România jocuri de realitate virtuală alternativă (Alternate Reality Game) pentru corporații, precum VRrunners, Bona Fides Agency, White Hat și Oligopoly. Aceste jocuri au scopul de a susține procesul educațional, de a crește gradul de implicare și de a stimula schimbările comportamentale ale angajaților. Jocurile sunt disponibile 24/7, pe dispozitive multiple și sunt utilizate pentru proiecte de învățare, conferințe, evenimente de teambuilding și programe academice de Master.

EQUATORIAL Gaming in Semestrul 1 2020

Activitatea Equatorial s-a concentrat pe 3 tipuri de implementari: cursuri in clasa pana in luna martie si inceputul starii de urgenta, cursuri live virtual si proiecte gamificate, utilizand platforma proprie de game-based learning, VRrunners.

Chiar daca activitatea companiei a fost serios afectata de inghetarea trainingurilor de soft-skills pe fondul pandemiei, am reusit sa inrolam in prima parte a anului un total de 500 de cursanti si anume: cursurile in clasa (traditionale) un numar de 46 de zile de training cursurile live virtuale (invatare digitala) 35 de sesiuni on-line, de jumatate de zi; VRrunners (invatare digitala) 2 proiecte cu gamificare:

- Proiect de dezvoltare a abilitatilor de leadership dedicat unui grup de middle manageri in care am alternat doua metode de invatare digitala: invatarea live in clasa virtuala, cu cea de invatare prin joc (pe platforma VRrunners).
- Proiect de dezvoltare a colaborarii si comunicarii in echipa dedicate unei populatii de software developers, in care am folosit exclusiv invatarea prin joc. Succesul proiectului a dus la extinderea discutiei catre o posibila implementare asemanatoare la sediul central al clientului, in Germania.

Un efort semnificativ si o reusita importanta, in acelasi timp, a reprezentat-o transferul intr-un timp scurt in on-line a programelor de training derulate pana in martie 2020 in sala de clasa. Am transpus si am adaptat specificului invatarii virtuale 7 tematici deja existente in curriculum-ul standard Equatorial si am creat continut nou pentru clasele live virtuale pe inca 8 teme de interes mare in contextul crizei generate de pandemia COVID-19 si mutarea in sistem work from home a activitatii clientilor nostri. Acest efort s-a derulat in paralel cu dezvoltarea expertizei trainerilor Equatorial de a implementa continutul digital in cele doua platforme de training on-line disponibile in acest moment, Webex Training Center si Zoom Webinars.

Pentru a intelege cum va arata in viitorul apropiat dinamica pietei pe care o servim, in prima jumatate a anului 2020 am derulat alaturi de Bittnet Training un studiu de piata privind impactul COVID-19 asupra proceselor de invatare si dezvoltare in companiile din Romania. In afara studiului cantitativ, am initiat si derulat o serie de 5 intalniri virtuale cu reprezentanti ai functiunii de L&D din 30 de companii multinationale, Cafeneaua L&D, intalniri care au permis invitatilor sa faca schimb de informatii si idei, impartasind provocarile cu care s-au confruntat si solutiile pe care le-au gasit pentru a raspunde acestor provocari intr-un timp scurt.

Am continuat linia strategica a invatarii digitale prin joc cu lansarea Bona Fides Agency, un joc care antreneaza si dezvolta abilitati cognitive precum gandire critica, rezolvarea problemelor, luarea deciziilor, gandire logica si gandire creativa, abilitati esentiale in contextul avansului tehnologic si al transformarii digitale, accelerate in mod neastepat de pandemie. In primele saptamani de la lansare, in aplicatie si-au facut cont peste 650 de jucatori, in timp ce site-ul a fost vizitat de peste 1800 de persoane, dintre care 21,79% au fost din alte țări, fara ca jocul sa fie promovat activ în afara Romaniei.

Vom lansa la inceputul trimestrului patru o platformă de tip LaaS (learning as a service), care să le permită clienților noștri să-si administreze atat procesul de achizitie de training cat si procesul de implementare de training. Astfel vor putea sa construiasca trasee de invatare pentru cursanti, să solicite bugete și / sau să le acceseze automat, sa acceseze continut de invatare in diferite formate, în esență sa elimine toata durerea de cap a achizitionarii, organizării si monitorizarii unui proiect de invatare. Gradul de automatizare va fi ridicat, permițându-ne astfel să ne concentrăm asupra a ceea ce este cel mai important - asigurarea unor traininguri de înaltă calitate si a unui continut valoros. Aceasta platforma va deservi intrega divizie de Educatie, de altfel ea fiind deja propusa spre testare catorva clienti traditionali ai Grupului Bittnet.

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

III. Dendrio Solutions SRL

- Structură acționariat: 100% Bittnet Systems SA
- Responsabil: Cristian Herghelegiu, CEO
- Număr de angajați/colaboratori: 65
- Venituri S1 2020: 46.5 milioane lei, în creștere cu 41% față de S1 2019 (Dendrio a înregistrat aceasta cifra de afaceri în întreg anul fiscal 2018)
- Profit Operational S1 2020: 1.05 milioane lei, creștere cu 4.35 milioane lei față de S1 2019
- Website: www.dendrio.com

Soluțiile IT furnizate de Dendrio includ: servicii de consultanță generală, servicii de evaluare IT, servicii de implementare și migrare, servicii de întreținere și suport, servicii de optimizare a infrastructurii și servicii de training IT. Compania este singurul integrator de tip "hybrid multi-cloud" din România, consolidând poziția sa de companie certificată de către cei mai importanți furnizori IT din lume, concentrându-se pe cloud și cybersecurity. Începând cu data de 31 decembrie 2019, Dendrio include și divizia IT&C a Crescendo Internațional SRL, care a fost achiziționată de Bittnet Group în T4 2019.

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

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

Dendrio în Semestrul 1 2020

Am menționat în rapoartele anterioare faptul că procesul de integrare al business-ului transferat de la Crescendo către Dendrio s-a derulat pe durata întregului an 2019. De asemenea aminteam faptul că acest proces de integrare a început relativ târziu – din Q2 2019, fapt vizibil în rezultatele primului semestru din 2019. Primul semestru al anului 2020 marchează pe de altă parte 6 luni consolidate, iar rezultatele sunt cu adevărat îmbucurătoare: veniturile totale ale Dendrio s-au majorat cu 41% față de perioada similară a anului 2019, ajungând până la 46.5 milioane RON. De asemenea, ritmul de creștere al marjei brute a fost semnificativ accelerat, la o rată de 141% față de perioada similară a anului 2019 – chiar în condițiile unui trimestru al doilea sub plin impact al pandemiei de COVID-19. Observăm contribuția mai multor factori care au condus la acest rezultat bun, cum ar fi: derularea unor proiecte cu ciclu lung de implementare (care beneficiază de bugete stabile), creșterea cu peste 10% a numărului de proiecte livrate, participarea în proiecte de anvergură medie-mare, creșterea marjei per proiect inclusiv prin menținerea unei relații extrem de apropiate de furnizorii globali de tehnologie.

Mai mult ca oricând, în aceste prime 6 luni ale anului 2020 am acordat o atenție deosebită nivelului cheltuielilor. Astfel am reușit să menținem un ritm al cheltuielilor directe de 32%, sub ritmul de creștere al veniturilor (ceea ce a condus la o creștere a marjei brute). În același timp am exercitat un control extrem de strict al cheltuielilor indirecte, reușind o scădere de 10% a acestora – o prima măsură pentru a asigura o reziliență crescută a companiei în fața incertitudinilor aduse de criza sanitară.

Se poate trage concluzia ca tehnologia și companiile care o implementează oferă un model de afaceri rezilient la această pandemie? Răspunsul nostru este rezervat-optimist: credem ca tehnologia poate constitui un instrument extrem de important pentru depășirea cu succes a unei astfel de crize globale și de aceea cererea pentru acest tip de servicii va fi în continuă creștere în următorii ani! Totuși suntem conștienți că, în vreme ce implementarea unui proces real de transformare digitală poate dura o perioadă relativ lungă (6 luni – 1 an pentru o companie medie), efectele negative ale pandemiei se pot resimți într-un ciclu mult mai scurt. Astfel, suntem convinși ca pe termen mediu și Dendrio va resimți efectele crizei (sanitare și economice), chiar dacă într-un mod – sperăm noi – atenuat.

Credem ca 2020 a fost și va continua să fie un an atipic din multe puncte de vedere. Putem spune însă că prezenta criză sanitară a accelerat semnificativ – atât la nivel local și regional dar și la nivel global – eforturile companiilor și chiar ale organizațiilor din cadrul sectorului public de adopție pe scară largă a tehnologiei. Tehnologia a devenit, în multe cazuri, un principal factor de reziliență și continuitate în afaceri. În acest sens Dendrio a lansat câteva inițiative care sperăm să aducă beneficii pe termen lung atât clienților noștri cât și echipei Dendrio și bineînțeles acționarilor noștri:

- Dendrio a promovat în mod constant, atât în interiorul propriei echipe cât și către clienții săi, principii de lucru agile, care presupun o autonomie extinsă a echipelor, program de lucru flexibil și orientarea către rezultate. De aceea trecerea către un mod de lucru de la distanță a fost realizată extrem de rapid, peste 80% din angajații și colaboratorii Dendrio funcționând pe tot parcursul crizei în acest regim de lucru virtual. Putem spune cu certitudine că principala provocare în acest proces de adopție a soluțiilor digitale pe scară largă nu constă totuși în tehnologie ci în impactul schimbării asupra oamenilor – angajați, colaboratori, parteneri. În acest sens putem spune că expertiza echipei Equatorial în gestionarea proceselor de tip change management a contribuit cu siguranță la rezultatele Dendrio în acest semestru.
- **#WorkFromHome** – în parteneriat cu Microsoft și Cisco am oferit clienților noștri capacitatea de a utiliza servicii moderne de lucru colaborativ, în multe cazuri fără costuri adiționale pentru primele luni (perioadă extinsă în anumite cazuri până la 6 luni). Peste 40 de companii și organizații nonprofit și educaționale au apelat la aceste servicii în prima lună de la lansare.
- **#BusinessContinuity** - Lansarea unor pachete de produse hardware, software și servicii aferente dedicate companiilor care au fost nevoite să-și transfere rapid activitatea în mediul virtual. Pachetele au fost concepute cu un focus dedicat pe securitatea datelor și continuitatea proceselor de afaceri, fiind gândite să funcționeze "plug & play" - cu un efort minim de instalare și configurare din partea cumpărătorului. Procesul de achiziție se poate derula integral online prin intermediul shop.dendrio.com – companiile mici și medii fiind principalii beneficiari.

Chiar dacă observăm un trend general de adopție al tehnologiei putem spune că în perioada Martie – Iunie 2020 companiile au apelat la aceste soluții în regim de urgență. Urmează cu siguranță:

- 1.) o perioadă de maturizare – prin care companiile care au făcut pași consistenți către soluțiile digitale vor începe să optimizeze soluțiile implementate inițial – scalare, securizare, reducere costuri operaționale și
- 2.) o accelerare în rândul companiilor care nu au implementat încă astfel de soluții și care vor fi depășite de către competitorii mai agili – fie locali fie chiar jucători multinaționali.

Dorim să venim în ajutorul acestor companii și de aceea Dendrio urmează să lanseze în S2 2020 programul "Campionii Digitali ai României" – program prin intermediul căruia vom pune la dispoziția companiilor participante instrumente pentru evaluarea gradului de maturitate digitală, ajutor pentru stabilirea pașilor necesari pentru creșterea gradului de maturitate digitală și nu în ultimul rând resursele tehnice necesare implementării acestor pași.

IV. Elian Solutions SRL

- Structură acționariat: 51.0082% Bittnet SA, restul impartit egal între fondatori
- Responsabil: Iulian Motoi, CEO
- Număr de angajați/colaboratori: 15
- Venituri S1 2020: RON 2.6 milioane lei , creștere cu 50% față de S1 2019
- Profit Operational S1 2020: RON 312 mii lei, creștere cu 340 mii lei fata de S1 2019
- Website: www.elian-solutions.ro

Elian Solutions este specializată în furnizarea de servicii de implementare pentru soluții ERP (Enterprise Resource Planning), Microsoft Dynamics NAV. Din anul 2016 Elian deține un Gold Certificate pentru această soluție de la Microsoft, reușind reinnoirea acestui certificat cu succes în fiecare an. Soluția implementată de Elian permite companiilor să cunoască situația stocurilor, a creanțelor și a datoriilor, să poată previziona, inter alia cash-flow-ul, să urmărească producția, centrele de cost și multe altele. În 2019, în premieră, Elian a început să presteze servicii și să livreze soluții la export – pentru clienți din 5 țări: Bulgaria, Croația, Germania, Elveția și SUA.

Langa solutia Business Central 365, in portofoliul Elian au fost adaugate 4 aplicatii care sunt licentiate de sine statator:

- Aplicatie de OCR-izare facturi cu o definire extrem de simpla de sabloane noi de facturi– scanare de documente si trimiterea lor in NAV
- Aplicatie de inventariere mijloace fixe prin scanare
- Aplicatie ClockIn/ClockOut-utilizata de firmele de productie pentru inregistrarea timpilor petrecuti de oamenii din hala de productie, pe comenzi si fluxuri tehnologice
- Aplicatia de Retail, care sustine vanzarea cu amanuntul in zona de fast-food.

Toate implementările noi ale Elian se bazează pe platforma Microsoft Dynamics 365 Business Central – localizarea soluției de către echipa Elian permitându-ne să fim first moveri cu acest nou val tehnologic bazat pe cloud. 5 noi colegi s-au alăturat echipei Elian (3 ca urmare a turnoverului de personal iar 2 ca urmare a extinderii serviciilor de suport – cele generatoare de venituri recurente).

Companii precum Tanex (mare producător de îmbrăcăminte pentru branduri globale precum Massimo Dutti), Railing Design (distribuitor de sisteme de prindere) sau lanțul de restaurante Chopstix au devenit clienți ai grupului datorită produselor Elian.

Elian in Semestrul 1 2020

Semestrul 1 al anului 2020 marchează cea mai bună evoluție a companiei de la înființarea ei. Elian a continuat ritmul bun din ultimul trimestru al anului 2019 în primele 6 luni ale lui 2020, reușind în condiții de pandemie să finalizeze majoritatea proiectelor începute în ultima jumătate a anului anterior, dar și să semneze contracte noi. În cifre evoluția arată în felul următor: o creștere a cifrei de afaceri cu 50% față de aceeași perioadă a lui 2019 și implicit trecerea pragului de 100 de clienți în portofoliu în diverse arii de activitate: servicii financiare, producție de serie și producție de proiect (peste 50% din clienții Elian sunt în zona de producție, delimitându-se 2 verticale: producție agricolă și producție de textile), distribuție în diverse arii de activitate, retail, servicii publice, imobiliare.

Challenge-ul pe care echipa l-a avut a fost mai ales în zona de predare a proiectelor în condiții de COVID-19. Dacă o parte din activitățile de implementare au putut fi mutate în online cum sunt etapele de analiză/setup/dezvoltare, etapele de workshop-uri/training/suport Go Live au fost desfășurate la client, punând presiune pe managerii de proiect în organizarea și desfășurarea acestor activități în condiții de securitate. În continuare pentru a doua jumătate a lui 2020 planificăm desfășurarea activităților în aceeași formă: activitățile care pot fi desfășurate în online fără a face rabat de la calitate se vor realiza în această formă, în schimb celelalte care presupun workshop/training/suport cu utilizatorul de soluție se vor desfășura în locația clientului.

Cresterea cu 50% a cifrei de afaceri a fost sustinuta mai ales prin semnarea de contracte noi. Printre clientii care ne-au acordat incredere in aceasta perioada se numara grupul CITR in zona de servicii financiare, RDF Group consolidand verticala Elian pentru productie agricola, Electroplast pe zona de productie de serie, Supercom cu activitatea in zona de servicii publice, Chopstix operational pe verticala de retail, RC EUROPE pe solutia de servicii imobiliare, Every Matrix pe solutia de raportare consolidata in PowerBI, Ovidanmarc cu activitatea de operational si retail.

Primele 6 luni ale anului 2020 au marcat si finalizarea proiectului Elian de localizare a solutiei Dynamics 365 BC. Daca localizarea acestei solutii in mediul de programare C/AL a fost gata in 2019 si este functionala din septembrie anul trecut, fiind deja implementata pe bazele de productie ale clientilor, luna mai marcheaza finalizarea localizarii pentru solutia Dynamics 365 BC si in mediul de programare AL care este 100% cloud based. Finalizarea acestui produs va da posibilitatea clientilor din portofoliu si nu numai, sa faca pasul catre serviciul de Dynamics 365 BC din Azure. Cum nu numai localizarea reprezinta un challenge in aceasta zona, dar si training-ul intregii echipe de consultanti si programatori pe o solutie reconfigurata tehnic, in lunile februarie si martie printr-un parteneriat cu QBS si 1ClickFactory, Elian a organizat 2 cursuri de pregatire onsite care au putut fi accesate si de alti parteneri Microsoft.

Din zona proiectelor interne imediate, Elian isi propune consolidarea echipelor de implementare si programare prin aducerea a 2 noi consultanti si a 2 noi programatori, dar si dezvoltarea unui nou departament de implementare a solutiei de PowerBI. Prima jumatate a anului a fost marcata de o crestere accentuata a cerintelor de raportare consolidate pe solutii de BI, cerinte care au fost acoperite cu resurse din cadrul grupului Bittnet-Dendrio. Desi actuala criza sanitara nu ne da posibilitatea unor previziuni de bussines clare, consolidarea echipelor de implementare si programare inseamna incredere financiara in proiectele aflate in desfasurare, la care se adauga strategia Elian de a le preda in termene scurte, pentru a avea posibilitatea de a targeta proiecte noi.

Prețul Acțiunilor

Dinamica cotației acțiunilor BNET a fost, în prima jumătate a anului 2020, în linie cu evoluția pieței de capital românești și racordată la evenimentele internaționale care au marcat începutul de an.

Ca și în toate perioadele analizate anterior însă, investiția în acțiunile BNET a adus acționarilor randamente mult superioare mediei pieței. În primele 6 luni ale anului 2020, investitorii care ne erau alături la începutul anului au înregistrat un randament de aproximativ 17% (adică 35% anualizat), cu aproape 30 puncte procentuale mai bun decât media pieței (exprimată de indicele BET-TR).

Acest randament nu ține cont de operațiunea de majorare de capital derulată în luna martie 2020, care a adus investitorilor un randament de 52% măsurat la 30 iunie 2020.

Ceea ce credem însă ca este mult mai relevant, în linie cu filozofia noastră pe termen lung, este să reproducem randamentele pe care le-au avut investitorii care au fost alături de companie mai mult timp:

Data investiției	Pret acțiune, ajustat	Randament până la 30 iunie 2020	Cât valorează la 30 iunie 2020 1000 Euro investiți la data de
10-Apr-20	0.4458	51.7%	€ 1,517.50
1 ian 2020	0.5763	17.4%	€ 1,173.87
1 ian 2019	0.2947	129.6%	€ 2,295.55
1 ian 2018	0.1926	251.2%	€ 3,512.46
1 ian 2017	0.1264	435.2%	€ 5,352.06
1 ian 2016	0.0453	1393.4%	€ 14,933.77

Evoluție cotație acțiuni BNET (30 iunie 2020)



*evoluția BNET vs BET-TR, perioada 1 ianuarie 2020 – 30 iunie 2020; sursa grafic: BVB.ro

Din punctul de vedere al lichidității acțiunilor Bittnet, în primul semestru al anului 2020 au fost tranzacționate un număr total de 23,985,975 acțiuni, cu o valoare totală de 23.16 milioane lei. Numărul de tranzacții a fost 10,463. În schimb, pentru comparație, după transferul pe Piața Principală, lichiditatea aproximativ s-a dublat, ajungând la o lichiditate lunară de 3,637 tranzacții, în valoare totală de 7.7 milioane lei. Pe de-o parte această observație interesează

motivatia pentru care am propus actionarilor transferul pe Piata Principala a BVB, iar pe de alta parte, ne confirma sperantele pentru includerea in unul din indicii pietei romanesti de capital.

Despre Obligațiuni

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

Despre BNET22

Emisiunea de obligațiuni BNET22 se tranzacționează pe piața de obligațiuni AeRO-ATS a BVB începând cu 28 noiembrie 2017. În primele 6 luni ale anului 2020 s-au înregistrat 216 tranzacții în valoare de 690,549.20 lei la un preț mediu zilnic de 99,40 lei/obligațiune, adică sub valoarea nominală a instrumentului de 100 lei (cotatia a scăzut în primăvara, odată cu piețele financiare și din cauza blocajului provocat de startul pandemiei în Europa, revenind după starea de urgență la tranzacționarea peste valoarea nominală). Tranzacționarea sub valoarea nominală a presupus un randament superior dobânzii fixe pentru cumpărători. Numărul de obligațiuni BNET22 care au schimbat deținătorii în prima jumătate a lui 2020 a fost de 6868 instrumente, reprezentând 15,26% din totalul emisiunii.

Despre BNET23

În Semestrul 1 2020 s-au tranzacționat un număr de 302 ordine care au totalizat un volum de 6772 obligațiuni BNET23 (14% din totalul emisiunii) la un preț mediu de 99,84% din valoarea nominală, ceea ce a ridicat valoarea totală a ‘schimburilor’ la 675,951.30 lei. Majoritatea sumelor atrase prin emisiunea BNET23 a finanțat, în S2 2018, achiziția participațiilor de 51% în Elian Solutions și 25% în Equatorial Gaming, iar restul a fost utilizat ca și capital de lucru. Obligațiunile BNET23 sunt la tranzacționare din 28.11.2019, au o valoare nominală de 100 de lei, scadența la 5 ani și o dobândă anuală de 9%, plătită trimestrial prin intermediul Depozitarului Central.

Despre BNET23A și BNET23C

Obligațiunile BNET23C sunt în continuare foarte lichide. Pe parcursul primului semestru din 2020 s-au tranzacționat 24.934 obligațiuni BNET23C, într-un număr de 664 tranzacții ce au depășit 2,4 milioane lei. Volumul tranzacționat reprezintă peste 24,93% din întreaga emisiune, ceea ce face din obligațiunile BNET23C unele dintre cele mai tranzacționate instrumente cu venit fix de pe piața AeRO-Bonds.

Obligațiunile BNET23A au înregistrat, în prima jumătate a anului, tranzacții în valoare de 382,409.29 lei reprezentând 3,8% din emisiunea.

În perioada decembrie 2019 – ianuarie 2020, Bittnet a realizat cele mai mari emisiuni de obligațiuni din istoria sa, în contextul finanțării proiectului de M&A care a presupus transferul de business de la Crescendo International în Dendrio: BNET23A (9,7 milioane lei) și BNET23C (10 milioane lei). Intermediarii tranzacției și mecanismele utilizate vânzării bonurilor au fost diferite pentru cele două operațiuni (emisiunea BNET23A a fost ‘plasată’ în piață prin divizia de investment banking a unei bănci comerciale, în timp ce BNET23C a fost vândută prin sindicat de intermediere format din SSIF Tradeville și SSIF Goldring).

Ambelă emisiuni au scadența principalului în 2023 (lunile ianuarie și decembrie), cupoanele sunt calculate conform registrelor primite de la Depozitarul Central, valoarea dobânzii este de 9% pe an, plătită semestrial, iar valoarea nominală în cazul ambelor emisiuni este de 100 lei/instrument.

Considerăm obligațiunile Bittnet ca fiind foarte lichide pe piața secundară, cu tranzacții în primele 6 luni ce depășesc valoarea cumulată de 4,16 milioane lei.

“The Bittnet Way”

Profităm de faptul că acesta este primul raport semestrial publicat de grupul nostru după transferul pe piața reglementată, pentru a reaminti pe de-o parte câteva principii după care conducem compania, care este viziunea managementului și deci care sunt obiectivele companiei.

Bittnet se află în business-ul de cunoștințe. Acumulăm aceste cunoștințe și le transferăm clienților noștri sub două forme: training IT și integrarea soluțiilor IT.

Activăm într-un domeniu interesant și mereu în mișcare – Tehnologia Informației. Până acum am reușit să creștem într-un ritm considerabil și să fim mereu bine finanțati în acest demers. Valul a acumulat suficient avânt. Pe de altă parte, actuala dimensiune a companiei, cumulată cu trendul de consolidare pe toate piețele, înseamnă că singura direcție corectă este în continuare de creștere. De aceea intenționăm să continuăm să investim toate resursele disponibile în dezvoltarea companiei, atât prin dezvoltare organică, dar și prin achiziții și investiții.

Pentru acționari acest lucru se traduce într-o politică de “reinvestire a profitului” ceea ce presupune o politică fără dividende. Tot în concordanță cu filozofia lui Warren Buffet, vom continua să menținem această politică de reinvestire atât timp cât perspectivele de creștere sunt mai mari decât perspectivele generale ale pieței.

Pe termen lung, valoarea pe care o companie o generează este reflectată în ea însăși și în valoarea acțiunilor. Credem că putem menține o rată de creștere peste cea a pieții pentru o perioadă bună de timp. Capacitatea noastră operațională și de livrare curentă ne permite să accelerăm creșterea profitabilității prin creșterea încasărilor – și aceasta este strategia noastră: să continuăm creșterea încasărilor în condiții similare de “marjă brută” ceea ce va genera mai mulți bani pentru a acoperi structura în general fixă a costurilor, contribuind astfel în mod semnificativ la a construi o companie mai mare și mai solidă.

Managementul are propriile venituri legate de bunăstarea companiei, astfel încât împărtășim aceleași riscuri ca și acționarii, iar materializarea acestor riscuri ne-ar afecta mai mult decât pe alți investitori. Credem că avem o bună oportunitate de a continua creșterea companiei și că avantajele prevăzute sunt mai mari decât riscurile.

Cum ne aduc valoare Stock Option Plans ?

Începând cu anul 2016, în fiecare an, am implementat planuri de incentivare a personalului cheie. Primul SOP, denumit SOP2016 a fost aprobat în 2016 și a fost pentru prima dată în istoria pieței de capital din România când un Stock Option Plan al unei companii listate a fost realizat prin majorare de capital și nu prin răscumpărarea de acțiuni din piață.

La Bittnet, considerăm mecanismul descris mai sus important, atât din punct de vedere al continuității business-ului prin recompensarea/reținerea angajaților cât și pentru beneficiile financiare aduse acționarilor pe termen mediu și lung. Prin urmare, conducerea ar dori să explice în detaliu acest mecanism și să argumenteze motivele ce au stat la baza deciziei implementării acestuia.

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

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

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

Această filozofie este aplicată de la cel mai mic nivel, pornind de la echipa de vânzări și modul în care le răsplătim succesele, până la modul în care colaborăm cu resursele cheie, managerii, membrii boardului consultativ și partenerii noștri de business. În acest sens, listarea la bursă ne-a pus la dispoziție un mecanism extraordinar pentru implementarea acestei filozofii, și anume planul de incentivare cu opțiuni (Stock Option Plan). Aceste planuri pot fi, desigur, implementate și în companii nelistate, dar lipsa lichidității pentru acțiuni combinată cu procentele natural mai mici care pot fi alocate, face ca angajații sau persoanele cheie din companii private să nu poată simți avantajul real al unui astfel de plan. În schimb, în cazul companiilor listate, mecanismul aliniază automat interesele celor doi factori de producție. Astfel, persoanele cheie care livrează „munca” primesc dreptul, dar nu obligația, de a cumpăra acțiuni ale companiei la un moment dat în viitor, la prețul din prezent. Cu alte cuvinte, furnizorii de „capital” acceptă să-și dilueze proporția de deținere dintr-o companie mult mai valoroasă în viitor, în schimbul faptului că cei care „muncesc” participă la risc. Pe de altă parte, cei care prestează „muncă” acceptă riscul eșecului (în cazul în care nu primesc nimic de valoare) în schimbul dreptului de a se bucura de o parte mai mică din câștigul mai mare.

În cazul Bittnet, acționarii au aprobat în fiecare an, adică în 2016, 2017, 2018, 2019 și 2020 câte un plan de incentivare cu opțiuni, cu durate individuale de 2 ani, astfel încât să existe timp ca rezultatele muncii să se poată observa și piața de capital să reacționeze, răsplătind astfel pe cei care au contribuit direct la evoluția pozitivă a Bittnet atât ca afacere, cât și companie listată. Până în prezent, atât SOP2016, SOP2017 și SOP2018 au avut succes, persoanele cheie producând rezultate pozitive pentru companie și acționari și fiind recompensate pentru acest lucru.

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

În schimb, soluția votată de acționari la fiecare dintre adunările generale desfășurate în 2016, 2017, 2018, 2019 și 2020, a fost cea în care deținătorii de opțiuni, persoanele cheie, primesc acțiuni direct, ca urmare a unei majorări de capital la care ceilalți acționari nu participă. Datorită constrângerilor legislative, aceste majorări de capital realizate pentru finalizarea planului de Stock Option Plan trebuie realizate prin emiterea de acțiuni la prețul cel mai mare dintre 3 valori, în cazul Bittnet, fiind realizate la prețul mediu de piață din ultimele 12 luni. În acest fel, toți actorii implicați câștigă: acționarii inițiali prin creșterea valorii companiei, deținătorii de opțiuni deoarece au un bonus variabil care teoretic are o valoare maximă infinită (deci pot profita mult mai mult dacă compania performează), iar compania nu este decapitalizată și nu înregistrează pierderi prin costuri suplimentare. În plus, acționarii care nu participă la majorare nu sunt prejudiciați din moment ce acțiunile sunt emise la prețul din piață.

În concluzie, incentivarea angajaților cu opțiuni este unul dintre mecanismele care ne-a permis de-a lungul anilor nu doar să avem acces la resurse umane deosebite, platite sub media pieței, dar și să împărțim valoarea creată de membrii echipei pentru acționari. Astfel, fiecare plan de incentivare este construit după principii similare:

- Durata unui plan este de 2 ani;

- Angajatii sunt recompensati cu 5% din valoarea adusa actionarilor - masuram 5% din diferenta de capitalizare intre momentul final al planului si momentul initial, cu 2 ani inainte.

Astfel, pe de-o parte, exista suficient timp ca ideile si faptele managementului si ale angajatilor sa produca efecte, iar piata sa le evalueze, iar pe de alta parte exista suficient timp in care managementul si angajatii sunt evaluati pentru a vedea dedicarea, dar si rezultatele.

Constructia planurilor de optiuni genereaza situatia in care indiferent cat de tare ai muncit si cat de bune par a fi ideile, daca valoarea investitiei actionarilor nu a crescut, nu esti bonusat. Astfel, avem o aliniere totala de obiective intre angajati si actionari – bunastarea ambelor categorii fiind masurata cu aceeasi unitate de masura.

2. Situația economico-financiară a grupului

Emitentul pune la dispoziția investitorilor analiza consolidată a activelor, capitalurilor și datoriilor Grupului la finalul perioadei de raportare 30 iunie 2020.

Elemente de bilanț

Active imobilizate

Față de S1 2019, imobilizările necorporale au crescut semnificativ, dar nu în perioada de raportare, ci în S2 2019. Elementul care a contribuit la creștere a fost înregistrarea valorii finale a goodwill-ului Dendrio obținut în tranzacția cu Crescendo (5.45 milioane lei). Scaderea înregistrată de poziția "imobilizări corporale" se datorează amortizării.

	30/Jun/19	30/Jun/20
Fond comercial	12,251,643	17,701,643
Alte imobilizări necorporale	5,759,165	6,079,038
Imobilizări corporale	7,712,122	5,994,018
Titluri puse în echivalență	1,145,726	991,756
Alte imobilizări financiare	1,057,069	1,107,049
Impozit amanat	711,576	643,354
Total active imobilizate	28,637,300	32,516,857

Active Circulante

	30/Jun/19	30/Jun/20
Stocuri	2,655,533	971,621
Creanțe comerciale și alte creanțe	26,367,049	37,017,536
Numerar și echivalente	15,214,300	26,063,622
Total active circulante	44,236,882	64,052,779

Valoarea totală a activelor circulante la nivel de grup a crescut în S1 2020 cu 45% consolidat, de la valoarea de 44,2 milioane lei până la 64 milioane lei. Această creștere este generată de avansul cu 40% al businessului – vizibil în creanțele asupra clienților, și de o creștere semnificativă a numerarului (71% față de S1 2019), ca urmare a derulării operațiunii de majorare de capital din Martie – Aprilie 2020.

În ceea ce privește variația stocurilor, acestea au înregistrat o scădere datorată fluxului natural al businessului, ceea ce arată o mai bună gestiune a subiectului. Continuăm să ne propunem să reducem la minim aceste valori, fiindcă în esență existența stocurilor arată „vânzări ce puteau fi făcute mai repede”. Întotdeauna am urmărit să nu operăm cu stocuri.

Situația capitalurilor grupului

	30/Jun/19	30/Jun/20
Total capitaluri proprii	9,778,789	21,514,987
Capital social	7,114,452	22,904,973
Prime de emisiune	3,584,392	982,966
Alte elemente de capitaluri proprii	1,430,829	1,671,049
Rezerve legale	266,124	365,212
Rezultat reportat	1,795,005	(4,176,804)
Rezultat curent	(4,583,280)	(681,595)
Total capitaluri	9,607,522	21,065,800
Interese minoritare	171,267	449,187

La 30 iunie 2020, capitalurile proprii ale grupului au înregistrat o creștere semnificativă față de S1 2019 (o evoluție pozitivă de 120%), fiind influențate pozitiv de următoarele evoluții:

- Creșterea capitalului social în S2 2019 ca urmare a Stock Option Plan și înregistrării operațiunii de majorare cu acțiuni gratuite din iulie 2019.
- Creșterea capitalului social și în S1 2020 ca urmare a derulării cu succes a unei operațiuni de majorare cu aporturi noi – și randament de 25% pentru investitori
- Îmbunătățirea cu aproape 4 milioane lei a rezultatului curent

Situația datoriilor Grupului

	30/Jun/19	30/Jun/20
Total datorii	63,095,394	75,054,649
Total datorii pe termen lung	33,085,032	32,755,953
Total datorii pe termen scurt	30,010,362	42,298,696
Împrumuturi bancare	8,088,482	6,121,554
Datorii leasing	1,213,425	1,756,865
Datorii privind impozitul pe profit	15,059	251,600
Datorii comerciale și alte datorii	20,693,396	34,168,678

Datoriile pe termen lung au rămas aproximativ neschimbate, ele fiind compuse în principal din cele 4 emisiuni de obligațiuni (BNET22, BNET23, BNET3A și BNET23C) – totalizând aproape 29 milioane lei. Restul de sume cu titlul de datorie pe termen lung provin în principal din aplicarea IFRS16 – suma de 2.8 milioane lei la 30 iunie 2020 (în scadere cu 1.5 milioane lei față de S1 2019).

Evoluția pe termen scurt este dată aproape integral de evoluția datoriilor comerciale: creștere cu 10 milioane lei (48% față de S1 2019), combinată cu înregistrarea valorii de 3.45 milioane lei ca datorie față de acționarii Crescendo, ca urmare a finalizării tranzacției din decembrie 2018. Creșterea cu 10 milioane lei a datoriilor la furnizori este acoperită în proporție de 105% de o creștere cu 10.6 milioane lei a creanțelor asupra clienților, conform principiilor de management al cash-flow-ului pe care grupul nostru le aplică. Astfel, acoperirea datoriilor comerciale cu creanțe este de 108%.

Situația creditării bancare

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

În Semestrul 1 2020 s-au desfășurat următoarele operațiuni în ceea ce privește creditarea bancară:

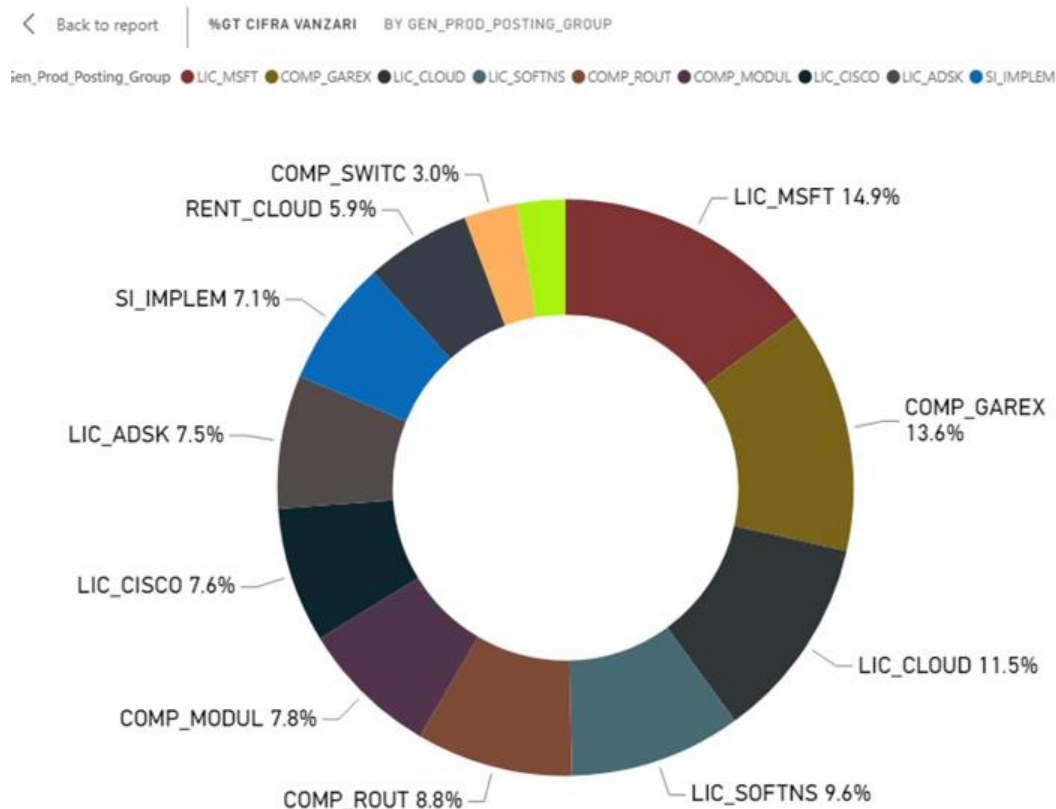
- prelungirea, în luna februarie, a creditului Bittnet Systems în valoare de 2,79 milioane lei de la ProCredit Bank; și
- transformarea din credit revolving-overdraft în credit cu rambursări lunare pe o perioadă de 36 luni.

Contul de profit și pierdere

Analiza vânzărilor

Față de S1 2019, cel mai important element ce merită menționat este faptul că în ambele divizii, vânzarile au fost mult mai „eficiente” – concentrându-ne pe proiecte cu valoare adăugată (marja brută) mai mare – fie datorită includerii de servicii în cadrul proiectelor de integrare, fie prin creșterea numărului de studenți din grupele de curs.

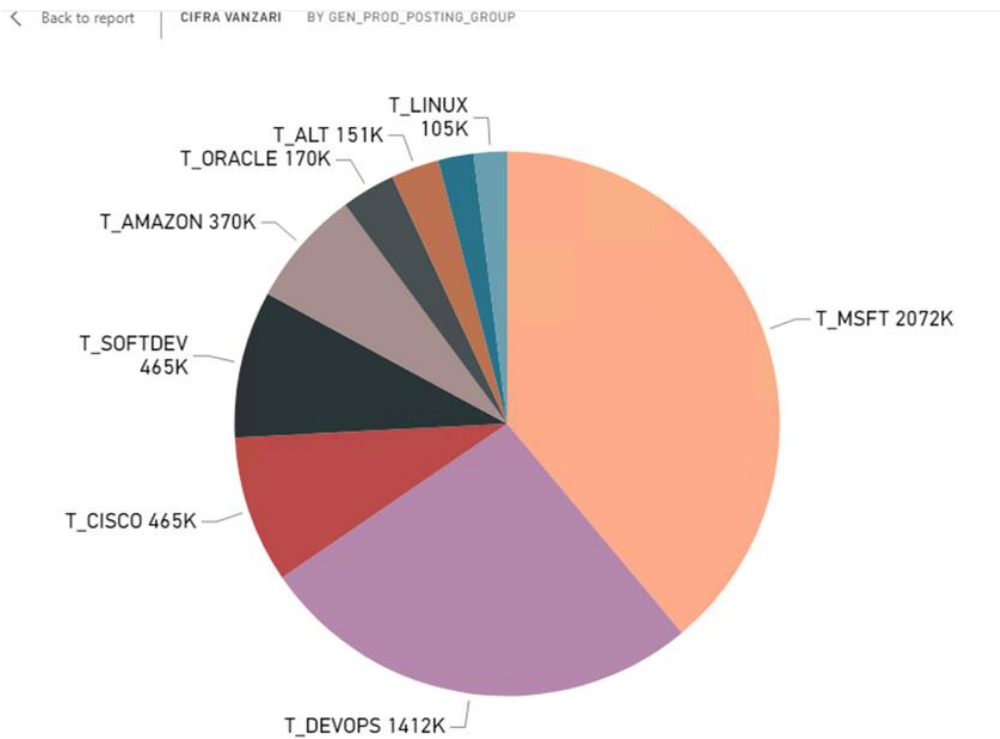
Pentru o mai bună înțelegere a structurii vânzărilor, reproducem în continuare rezultatele primelor celor mai vândute produse pentru linia de integrare (valori peste 1 milion lei).



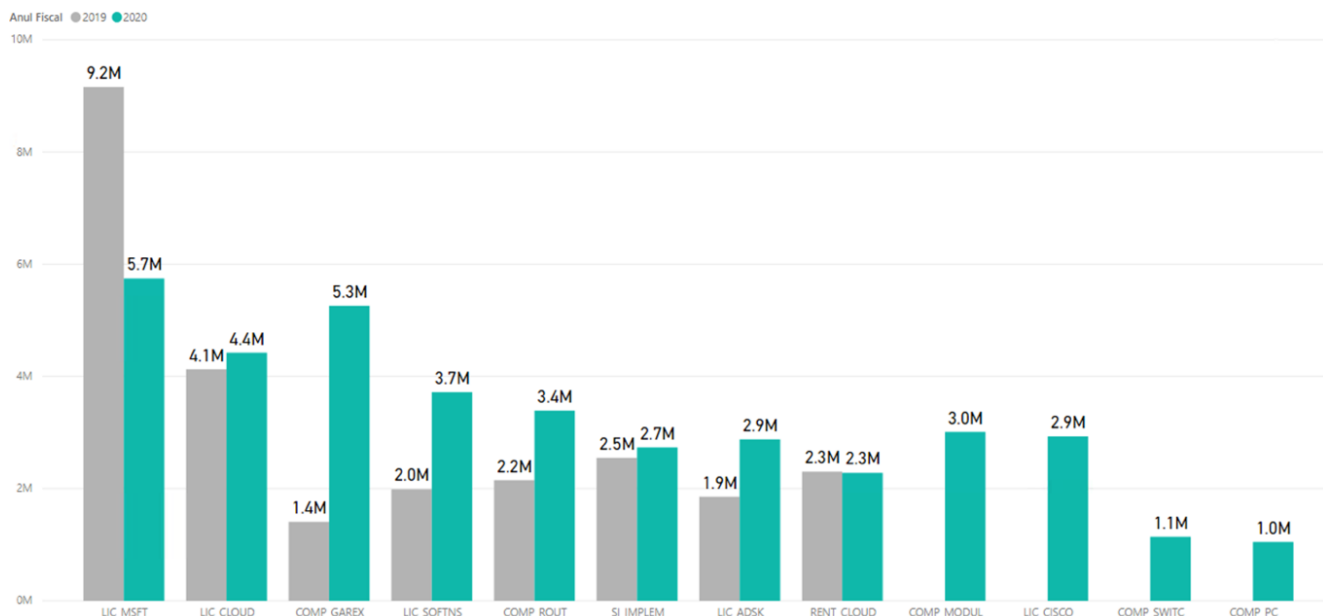
- În continuare, soluțiile Microsoft sunt un punct bun de intrare în relația cu clienții, pentru că apoi să putem poziționa și alte soluții mai complexe.
- Tipul de produse „Garantii Extinse” cuprinde serviciile de mentenanță pentru soluțiile de infrastructură de rețea, asigurând clienților o operare fără batai de cap (orice echipament defect se preia de către echipa noastră, cu echipament la schimb, și servicii de instalare și configurare).
- Produsele de tip cloud și securitate se află în mod normal în topul vânzărilor, acesta fiind trendul tehnologic pe care l-am observat încă din 2014.
- Produsele Cisco (de tip routere, switchuri, componente de rețea, etc) compun împreună o proporție similară cu cea a produselor Microsoft, ceea ce este natural ținând cont de nivelurile noastre de parteneriat.

Fata de anul 2019, distributia produselor cu aport semnificativ in cifra de vanzari este mai echilibrata:

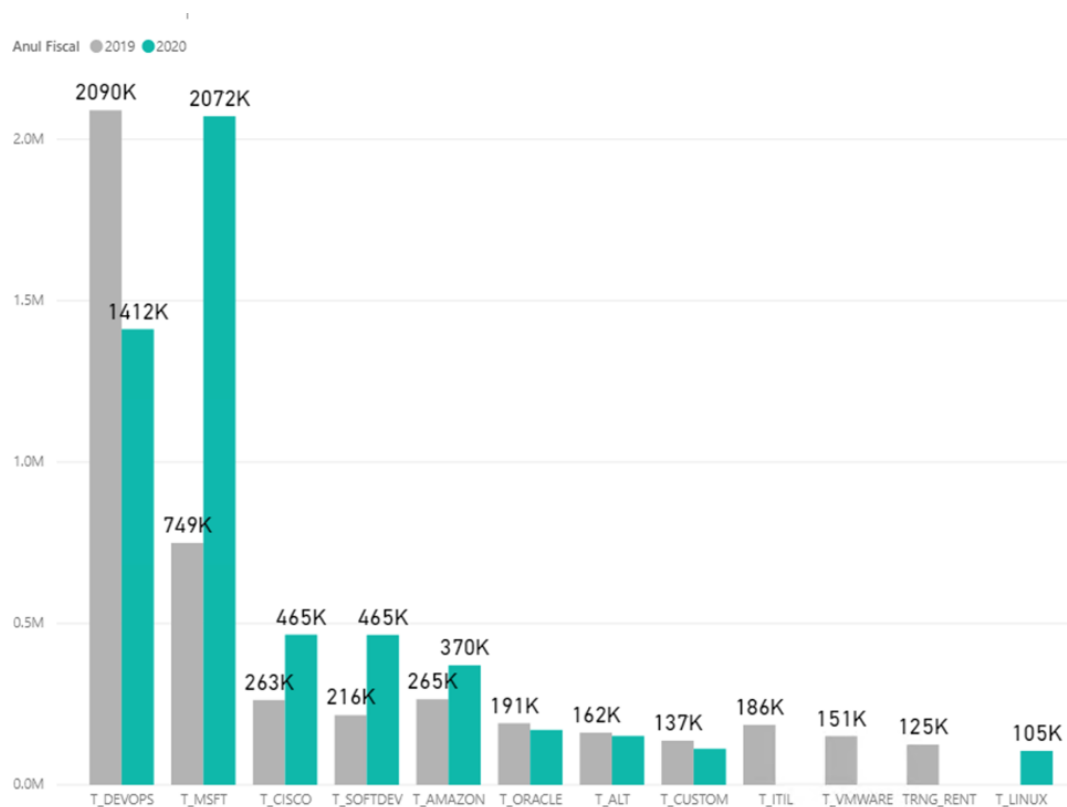
Din punctul de vedere al diviziei de Educatie, cele mai vandute produse sunt (vanzari peste 100.000 lei):



- Evolutia pozitiva a training-urilor Microsoft fata de 2019 este influentata semnificativ de campania „Technical Skills for Business (TSfB)” derulata de Microsoft la nivel global, in care producatorul (Microsoft) ”sponsorizeaza” o parte din costul training-urilor livrate catre clientii finali. Astfel clientii au fost incurajati sa cumpere iar BittnetTraining a capitalizat pe faptul ca este partenerul exclusiv al LLPA din Romania si unic beneficiar al oportunitatilor oferite de aceasta campanie. **Este important sa mentionam ca TSfB va continua si in urmatorul an fiscal Microsoft, adica iulie 2020 – iunie 2021;**



- In mod natural, curriculum-ul propriu Bittnet (DevOps, Software Development si Custom training) se regasese in topul trainingurilor vandute catre clienti pentru ca am acordat o atentie crescuta promovarii acestuia, avand o marja bruta mult mai mare fata de trainingurile vendorilor;
- Trainingul Cisco a inregistrat o crestere de aproape 100% fata de anul trecut, odata cu lansarea noului curriculum in februarie, iar trainingul Linux a reintrat in topul celor mai vandute produse.



Prezentare Consolidata a P&L

	30/Jun/19	30/Jun/20	Evolutie
Venituri din contracte cu clientii	39,749,621	55,161,001	39%
Venituri din prestarea de servicii	10,471,233	14,566,697	39%
Vanzarea de marfuri	29,278,387	40,594,303	39%
Costul vânzărilor	35,899,547	44,249,141	23%
Costul vanzarii marfuri/materiale	27,648,810	36,484,822	32%
Servicii cloud	1,004,856	2,401,940	139%
Cheltuieli de personal	1,690,946	1,326,831	-22%
Colaboratori	1,325,588	1,601,555	21%
Alte costuri directe	4,229,347	2,433,994	-42%
Marja bruta	3,850,074	10,911,860	183%

Asa cum am aratat in repetate randuri in raportari, dar si in manualul actionarilor, modelul pe care il urmarim este unul de crestere accelerata, deoarece cresterea businessului se regaseste mult mai pronuntat in cresterea profitabilitatii masurate de marja bruta. Apoi, daca urmarim cu grija costurile indirecte, marja bruta suplimentara se transfera automat in profit operational, brut si net. In cazul S1 2020, acest model se reconfirma, cresterea totala cu 40% a vanzarilor se transforma intr-o crestere cu 180% a marjei brute generate.

Totodata, acest an 2020, chiar si in conditiile economice de pandemie de COVID-19, confirma faptul ca in S1 2019 am inregistrat un eveniment „one-off” – integrarea unei investitii semnificative efectuate in decembrie 2018. Evolutia pozitiva a costului cu marfurile este naturala, din moment ce cifra de afaceri creste cu 39%, iar evolutia costurilor cu cloud-ul reflecta cresterea semnificativa a veniturilor din aceasta activitate – reconfirmand pariul pe care l-am facut acum cativa ani. In S1 2020 am inregistrat venituri de cloud de 6.8 milioane lei , aproape triple fata de 2.4 milioane in S1 2019.

Reproducem in continuare doar elementele de costuri care au valori sau evolutii semnificative:

	30/Jun/19	30/Jun/20	Evolutie
Cheltuieli de vanzare/distributie	3,238,247	4,200,541	30%
Cheltuieli de personal	1,335,405	1,207,103	-10%
Colaboratori	1,493,650	2,432,471	63%
Publicitate	330,751	458,930	39%
Cheltuieli administrative	5,317,678	5,666,296	7%
Cheltuieli de personal	464,583	433,003	7%
Colaboratori - administrative	1,844,440	1,770,916	-4%
Profit Operational	(3,619,375)	2,379,939	-
Cheltuieli SOP	392,074	873,241	123%
Amortizare marca	192,867	192,867	0
EBIT IFRS	(4,204,316)	1,313,831	-

Evolutia costului cu colaboratorii se datoreaza in special cresterii bonusurilor de vanzari platite, ca urmare a generarii unei marje brute semnificativ mai mari in S1 2020 vs S1 2019. Astfel, in perioada analizata, marja bruta generata de grup a fost cu 7 milioane lei mai mare decat cea din anul anterior, astfel si cheltuielile cu bonusurile au crescut cu aproximativ 900 mii lei.

Asa cum spuneam si in S1 2019 si in decembrie 2019, anul trecut a fost unul atipic si care nu se va mai repeta in istoria Dendrio, in el inregistrandu-se 6 luni de costuri si 3 luni de venituri, ceea ce a generat o pierdere semnificativa pentru Dendrio in S1 2019. Semestrul 1 2020 a gasit compania operationala, cu integrarea echipelor si a sistemelor finalizata, iar „masinaria” este astfel apta de a genera business si rezultate financiare. **Ca dovada, la nivel de grup am inregistrat o crestere de 6 milioane lei a profitului operational** – de la o pierdere de 3.6 milioane in S1 2019 la un profit de 2.4 milioane lei in S1 2020.

Amintim investitorilor despre 2 ajustari IFRS care se aplica la nivel de grup, si nu fac parte din activitatea operationala a niciunei divizii, totalizand peste 1 milion lei:

1. **Amortizare marca: 190 mii lei in S1 2020**, similar cu S1 2019. Asa cum am aratat si in rapoarte anterioare, cheltuiala cu amortizarea marcii Bittnet este un element non-cash, care presupune ca peste 15 ani valoarea marcii va fi zero. Niciun exemplu din istoria de business nu sustine aceasta aproximare². In mod deosebit definitia data de Warren Buffett (in al 3-lea link) pentru 'owner earnings' (adevaratul profit al firmei) trateaza subiectul, propunand ca solutie de calcul ignorarea amortizarii si scaderea costului de tip CAPEX necesar pentru intretinerea valorii activelor. In cazul marcii, acesta este zero (sau in niciun caz 385.000 lei anual!)
2. **Cheltuieli SOP 873 mii lei in S1 2020, in crestere aproape 500 mii lei fata de S1 2019**. Si acest subiect este unul asupra caruia nu vom mai insista, el fiind tratat pe larg in rapoartele anterioare. Opinia managementului este ca decontarea SOP prin majorare de capital, si nu prin rascumpararea de actiuni din piata, nu ar trebui reflectata in P&L, fiind un element de bilant. Este, in orice caz, o cheltuiala non-cash³.

² Oferim cateva articole care trateaza problematica amortizarii activelor intangibile de diverse naturi: http://bit.ly/WB_amo_1, http://bit.ly/wb_amo_2, http://bit.ly/wb_oe_1

³ Acesta este unul din motivele pentru care in AGEA din aprilie 2020, actionarii au aprobat derularea unei majorari de capital cu actiuni gratuite, ce raman la dispozitia societatii, operatiune reconfirmata masiv prin optiunea de vot exprimata electronic in finalul lunii iulie 2020. Astfel, pentru viitoarele SOP, societatea va avea la dispozitie actiuni pe care sa le 'vanda' catre option-holderi, inregistrand si un venit care sa compenseze aceasta cheltuiala non-cash.

Divizia Educatie

	30/Jun/19	30/Jun/20	Evolutie
Venituri din contracte cu clientii	5,216,792	6,109,739	17%
Venituri din prestarea de servicii	5,216,792	6,109,739	17%
Costul vânzărilor	3,326,773	2,349,271	-29%
Costul vanzarii marfuri/materiale	626,352	694,985	11%
Servicii cloud	-	-	
Cheltuieli de personal	22,648	-	
Colaboratori	506,953	487,595	-4%
Alte costuri directe	2,170,820	1,166,691	-46%
Marja bruta	1,890,019	3,760,468	99%

Reluam remarca privind evolutia mult mai puternic pozitiva a marjei brute – care aproape se dubleaza la o crestere de doar 17% a cifrei de afaceri. Businessul de educatie este un business de grad de ocupare a salilor si a resurselor umane platite cu costuri fixe. Astfel, cresterea numarului de studenti dintr-o clasa genereaza scaderea costurilor ,per student', ceea ce se observa usor in linia „alte costuri directe” (costul trainerilor colaboratori), care a inregistrat o scadere de 46% fata anul trecut.

Din punctul de vedere al costurilor pe aceasta linie de business, prezentam elementele care au ponderi semnificative sau evolutii deosebite:

	30/Jun/19	30/Jun/20	Evolutie
Cheltuieli de vanzare/distributie	1,057,525	1,451,845	37%
Cheltuieli de personal	123,149	80,802	-34%
Colaboratori	734,077	1,112,808	52%
Comisioane si onorarii	37,457	78,725	110%
Publicitate	162,843	179,509	10%
Cheltuieli administrative	1,928,052	1,744,471	
Cheltuieli de personal	97,687	117,283	20%
Colaboratori - administrative	532,207	351,952	-34%
Chirie echipamente	36,397	62,908	73%
Materiale	22,517	19,889	-12%
Amortizare*	351,840	263,542	-25%
EBIT	-391,705	1,009,958	-

Fata de semestrul 1 al anului 2019, cresterea cu 1.8 milioane lei (99%) a marjei brute genereaza un profit operational cu 1.4 milioane lei mai mare (un profit operational de 1 milion lei versus o pierdere de aproape 400 mii lei anul trecut).

Divizia Tehnologie

	30/Jun/19	30/Jun/20	Evolutie
Venituri din contracte cu clientii	34,532,829	49,051,261	42%
Venituri din prestarea de servicii	5,254,442	8,456,958	61%
Vanzarea de marfuri	29,278,387	40,594,303	39%
Costul vânzărilor	32,572,774	41,899,870	29%
Costul vanzarii marfuri/materiale	27,022,458	35,789,837	32%
Servicii cloud	1,004,856	2,401,940	139%
Cheltuieli de personal	1,668,298	1,326,831	-20%
Colaboratori	818,635	1,113,960	36%
Alte costuri directe	2,058,527	1,267,303	-38%
Marja bruta	1,960,055	7,151,391	265%

Ca si in cazul activitatii de training IT, consultanta se bucura de economii de scara. Pe masura ce crestem mai puternic segmentele de cloud si de servicii prestate, acestea genereaza marje brute mai bune. Astfel, daca in S1 2019 am inregistrat o marja bruta de 6% din vanzari, in S1 2020 acest procent a crescut la 15%. Astfel, chiar daca in total activitatea diviziei a crescut cu 42%, marja bruta a crescut de peste 3 ori : de la putin sub 2 milioane lei la peste 7 milioane lei. Este meritul vanzarii unor proiecte cu valori adaugate mai mari, construite de echipa de presales, in care am folosit mai bine expertiza care ne diferentiaza fata de concurenta, scazandu-ne dependenta de terti subcontractori cu aproximativ 38% din punct de vedere valoric.

Costurile directe ale liniei de business ,cloud' au inregistrat o crestere semnificativa, dar nu in linie cu cresterea de la 2.4 milioane la 6.8 milioane a veniturilor aferente. Si businessul de cloud este unul care opereaza mai bine la scara mai mare.

Din punctul de vedere al costurilor fixe, urmatoarele elemente au ponderile sau valorile cele mai importante:

	30/Jun/19	30/Jun/20	Evolutie
Cheltuieli de vanzare/distributie	2,180,722	2,748,696	26%
Cheltuieli de personal	1,212,256	1,126,301	-7%
Colaboratori	759,573	1,319,663	74%
Publicitate	167,908	279,421	66%
Cheltuieli administrative	2,997,552	3,048,583	1.7%
Cheltuieli de personal	335,316	347,300	4%
Colaboratori - administrative	1,312,233	1,418,964	8%
Amortizare	452,466	575,336	27%
Alte servicii terti	269,015	268,271	0%
EBIT	(3,303,338)	1,369,981	141%

Cheltuielile de marketing au crescut ca urmare a derularii a doua campanii de marketing ca raspuns la pandemia de COVID-19 si restrictiile impuse de aceasta. Este vorba despre „work from home” si „business continuity”, alaturi de reconstructia si promovarea shopului online Dendrio. Ca urmare, site-urile Dendrio au inregistrat peste 50.000 vizitatori, iar aproape 40% dintre leadurile generate de acest proces sunt clienti noi, cu care nu am interactionat anterior. Valoarea estimata a pipeline-ului generat a fost de peste 400.000 euro.

Functionarea normala a Dendrio a generat o crestere cu 4.7 milioane lei a profitului operational – de la minus 3.3 milioane in S1 2019 la 1.4 milioane lei in S1 2020.

Rezultatul operațional, financiar și profitul brut

Rezultatul operațional al grupului a crescut cu 6.1 milioane lei fata de S1 2019. Cresterea s-a compus din 4.7 milioane lei imbunatatire la divizia Tehnologie si 1.4 milioane la divizia de Educatie.

Cheltuielile financiare totale ale grupului au inregistrat valoarea de 1.6 milioane lei, in crestere cu 60% fata de S1 2019. Acestea se datoreaza in special faptului ca in S1 2020 am inregistrat un semestru integral de cheltuieli cu dobanzile pentru cele 4 emisiuni de obligatiuni, spre deosebire de anul trecut.

In mod deosebit, activitatea de finantare la nivel de grup a generat cheltuieli cu dobanzile in valoare de aproape 700 mii lei, cheltuieli care nu au fost re-alocate catre segmentele de business. Cu alte cuvinte, fata de nevoile curente de finantare ale businessului in S1 2020, am avut la dispozitie prea mult capital imprumutat. Desigur, aceasta situatie este cu mult preferabila celei opuse, in care sa nu avem destula finantare pentru activitatea curenta, aceste cheltuieli fiind asumate de societate in urmarirea obiectivului de a construi o fortareata financiara. Standingul nostru financiar bun se reflecta si in accesul la proiecte deosebite, dar si in relatiile bune cu furnizorii principali.

In schimb, daca analizam grosso modo bugetul anului acesta, in care avem cheltuieli cu dobanzile pentru obligatiuni de aproximativ 3 milioane lei, si un profit bugetat de 2.7 milioane lei, consideram ca devine interesanta alternativa de a realiza o oferta de actiuni preferentiale, care sa ofere un dividend prioritar de aproximativ 3 milioane lei, cu care sa inlocuim finantarea prin obligatiuni.

O astfel de abordare ar permite tuturor actorilor sa profite: investitorii care sunt dispusi sa isi asume riscul de credit al Bittnet ar avea in esenta acelasi grad de senioritate in cazul actiunilor preferentiale versus obligatiuni negarantate, dar a pastra o parte mai mare din sumele distribuite, deoarece taxarea dividendelor este de 5%, versus 10% la dobanzi. Suplimentar, daca ancoram dividendul ca un procent din EBITDA (sau din profit), actiunile preferentiale vor beneficia si de un upside semnificativ, odata cu cresterea afacerilor companiei.

Din punctul de vedere al companiei, am elimina distorsiunile rezultatelor financiare introduse de emisiunile de obligatiuni. Astfel, daca in majoritatea anilor de activitate ai Bittnet am operat cu amortizari si dobanzi relativ nesemnificative, incepand cu anul 2019, am inceput sa inregistram sume mari in conturile de dobanzi datorate si amortizari, ca urmare a achizițiilor finantate cu obligatiuni.

Pariul facut pe aceste investitii (achizitii, proiecte M&A) se dovedeste a fi unul corect, fiecare din companiile in care am investit înregistrând rezultate foarte bune in cei doi ani de la investitie: Elian se va dubla in 2020 versus 2018 – anul investitiei, iar Dendrio va depasi 100 milioane lei cifra de afaceri in 2020, versus 20 milioane lei in 2017 – anul achizitiei. Ca o paranteza, in acelasi sens consideram ca este oportun sa preluam integral activitatea Equatorial. Pana la S1 2020, veniturile aduse de Equatorial catre Bittnet (dobanzi si dividende) au marcat un randament al capitalului de 20%.

Revenind la oportunitatea emisiunii de actiuni preferentiale, notam ca pariurile facute s-au dovedit corecte, ele nu puteau fi realizate rapid decat prin emisiuni de obligatiuni, dar credem ca este un moment propice sa construim o structura de capital care sa reflecte mai corect profitabilitatea companiei.

In S1 2020, profitul brut al grupului a inregistrat o **evolutie pozitiva de 4.7 milioane lei**, de la o pierdere de 5.3 milioane in S1 2019, la o pierdere de doar 563 mii lei in S1 2020. Acesta este un moment oportun sa reamintim ca aceasta suma include ajustari non-cash de peste 1 milion lei pentru SOP si amortizarea marcii.

Profitul net

Rezultatul net la S1 2020 este in linie cu profitul brut, inregistrand valoarea de -557 mii lei, cu 4 milioane lei mai bun decat in S1 2019.

Dividende declarate și plătite

Societatea nu a plătit dividende în semestrul 1 al anului 2020. Politica societății privind dividendele este detaliată aici: <https://investors.bittnet.ro/politicile-corporative/politica-de-dividend/?lang=ro>.

Situatia Fluxurilor de Numerar

Din punct de vedere operational activitatea curenta a fost 'cash flow neutral', cresterea de numerar inregistrata in timpul perioadei de raportare fiind rezultatul derularii cu succes a operatiunii de majorare de capital cu aporturi noi in perioada martie - aprilie 2020, in linie cu viziunea de a construi o fortareata financiara. Astfel, disponibilitatile de cash la finalul perioadei de raportare erau de 25 milioane lei, ceea ce genereaza un grad de indatorare masurat ca 'net debt' de aproape 0 (zero).

	30/Jun/19	30/Jun/20
Fluxuri de numerar din activitati de exploatare:		
Profit brut	(5,331,113)	(563,298)
Cheltuieli cu amortizarea	997,173	1,031,746
Beneficii acordate angajaților SOP	392,074	873,241
Cheltuieli privind dobanzile si alte costuri financiare	933,595	1,747,409
Cheltuieli privind dobanzile si alte costuri financiare - leasing	191,067	159,414
Venituri din dobanda si alte venituri financiare	(122,486)	(95,723)
Câștig titluri puse in echivalenta	84,601	244,983
Profit din exploatare inainte de variatia capitalului circulant	(2,855,088)	3,397,771
Variatia soldurilor conturilor de creante comerciale si alte creante	(3,582,818)	(4,746,992)
Variatia soldurilor conturilor de stocuri	(2,037,474)	1,025,668
Variatia soldurilor conturilor de datorii comerciale si alte datorii	8,823,106	37,842
Numerar generat din exploatare	347,726	(285,711)
Impozit pe profit platit	(579,016)	(50,005)
Numerar net din activitati de exploatare	(231,290)	(335,716)
Fluxuri de numerar din activitati de investitie:		
Plati pentru achizitionarea de filiale, mai putin numerar achizitionat	(709,920)	-
Imprumuturi acordate entitatilor legate	(23,560)	(23,560)
Achizitii de fond comercial		-
Achizitii de imobilizari corporale si necorporale	(575,669)	(322,239)
Dobanzi incasate	132,842	72,163
Numerar net din activitati de investitie	(1,176,307)	(273,636)
Fluxuri de numerar din activitati de finantare:		
Incasari din emisiunea de actiuni		8,853,597
Trageri din imprumuturi bancare	-	2,383,194
Rambursari de imprumuturi bancare	(401,068)	(3,005,006)
Incasari din emisiunea de obligatiuni	9,600,000	-
Rambursari din emisiunea de obligatiuni	(4,186,000)	-
Plata datoriilor aferente leasing-ului financiar	(594,377)	(743,938)
Dobanzi platite	(844,541)	(1,638,990)
Numerar net din activitati de finantare	3,574,015	5,848,857
Cresterea neta a numerarului si echivalentelor de numerar	2,166,418	5,239,505
Numerar si echivalente de numerar la inceputul exercitiului financiar	13,047,882	20,824,117
Numerar si echivalente de numerar la sfarsitul exercitiului financiar	15,214,300	26,063,622

3. Analiza activității societății comerciale

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

În mod evident, evenimentul care a marcat prima jumătate a anului 2020 este pandemia mondială de Covid-19, și restricțiile de circulație și activitate (“lockdowns”) impuse de guverne în toate partile lumii, afectând semnificativ unele industrii.

Această situație putea genera o criză de lichiditate, ca urmare a temerilor consumatorilor și companiilor pe tema unei viitoare recesiuni sau crize economice. Totuși, se pare că măsurile monetare luate de guverne și băncile centrale au transmis suficientă încredere mediului de afaceri încât să nu apară un ‘credit crunch’.

Am urmărit cu mare atenție în perioada februarie – mai indicatorii de lichiditate – conversia creanțelor în cash, rulajele cu clienții și furnizorii, etc. În mod fericit, niciunul din aceste riscuri nu s-a materializat în vreun fel, businessul având un cashflow operational similar cu cel din S1 2019, și neavând incidente de plată de nicio dimensiune (cu atât mai puțin majore).

Cu siguranță, și pentru S2 2020, elementul care poate avea cea mai mare influență negativă asupra bunului mers al afacerilor grupului este (așa cum scriam și în analiza despre impactul Covid-19) reacția guvernelor la pandemia globală. Astfel, până acum pare că scenariul cu care operăm este scenariul ‘pandemie globală’. Alternativa, care în continuare există ca și risc pentru S2 2020 este scenariul “pandemie plus criză economică”.

În acest sens, am reluat analizele de proiecte de M&A pentru a extinde oferta de produse și servicii cu care abordăm clienții, dar în același timp continuăm să acordăm mare atenție întăririi continue a poziției financiare, astfel încât poziția de ‘fortareata financiară’ să fie unul dintre lucrurile care să ne facă atât atractivi pentru clienți și ‘investees’ dar și să ne crească șansele de supraviețuire și de a prospera.

Există mai multe opinii care spun că marile economii ale lumii, dar și România, se află în ultimele faze ale unei noi “bule” și că, deci, va urma o criză. Desigur, întotdeauna o criză urmează, dar este important să estimăm ‘cât de repede’. Semnalele primite de la parteneri, clienți și furnizori, arată că România încă nu se apropie de vârful de creștere.

Rate de lichiditate

Rata	Formula	S1 2018	S1 2019	S1 2020
Rata lichidității curente	Active circulante / Datorii curente	1.43	2.27	1.52
Rata lichidității rapide	(Active circulante - Stocuri) / Datorii curente	1.34	2.22	1.41

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

Creșterea anterioară (în S1 2019) a nivelurilor acestor indicatori se datorează, în principal, creșterii disponibilităților bănești din contul “casa și banca”, ca urmare a migrării către o structură de finanțare pe termen mediu-lung, prin folosirea mijloacelor pieței de capital – în special a emisiunilor de obligațiuni cu scadențe de 3-5 ani. Pe măsură ce grupul a continuat expansiunea, S1 2020 a condus la revenirea acestor indicatori la valori istorice.

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

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

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

Conform celor aprobate de Adunarea generală pentru anul 2020, Compania are următoarele Bugete:

Buget Investiții

Achizițiile de active / investițiile vor fi dimensionate la 10.000.000 lei, cu condiția existenței surselor de finanțare pentru punerea în aplicare. Planul de investiții include:

- Modernizării continue a mediului de lucru și centrului de training
- Campanii de promovare a brandului Dendrio
- Continuarea achizițiilor de resurse IT - upgrade website și magazin online, programe informatice, infrastructura IT pentru uz intern etc
- Lansarea de platforme IT, produse destinate clienților, jocuri de învățare, sisteme suport pentru interacția cu clienții
- Asigurarea funcționării constante a sistemelor IT și upgrade lor continuu la cele mai recente variante de lucru
- Oferirea de servicii de tip cloud și managed services către clienții Societății.

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

Emitentul investește continuu în dezvoltarea sistemelor IT, a platformelor tehnologice de acces la informații, de management intern dar și în aplicații IT care pot fi oferite clienților (jocurile lansate de Equatorial). În 2020 investiția principală a fost lansarea platformei de gestiune a înrolărilor la cursuri din partea clienților prezentată sub numele „UXI”. Niciuna din aceste investiții nu depășește limita de 20% din imobilizări impusă de lege, ele încadrându-se în bugetul de investiții aprobat de AGA pentru 2020.

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

Conform indexului DESI, realizat de catre UE inca din 2014 si care masoara gradul de digitalizare al companiilor si economiilor europene Romania se claseaza pe locul 26 din 28 de tari membre ceea ce inseamna ca avem de parcurs un drum lung pentru a recupera decalajele fata de media europeana. De aceea am afirmat public in mai multe randuri ca „infrastructura digitala” ar trebui sa devina o prioritate nationala pentru orice Guvern pentru a sprijini relansarea economica si pentru a transforma Romania intr-o putere economica europeana.

Cele mai bune rezultate sunt inregistrate în dimensiunea Conectivitate, datorită utilizării ridicate a benzii largi de foarte mare viteză și disponibilității ample a rețelilor de foarte mare capacitate fixe, în special în zonele urbane. Cu toate acestea, digitalizarea economiei a rămas în urmă, în condițiile în care aproape o cincime dintre români nu au utilizat niciodată internetul și mai puțin de o treime au competențe digitale cel puțin elementare.

România se situează pe locul 27 din cele 28 în ceea ce privește capitalul uman, stagnând în această privință comparativ cu anul precedent. Nivelurile competențelor digitale cel puțin elementare și al competențelor cel puțin elementare în materie de software situează România pe locul 27 în rândul statelor membre ale UE. Mai puțin de o treime dintre persoanele cu vârsta cuprinsă între 16 și 74 de ani au competențe digitale cel puțin elementare (58% la nivelul UE în ansamblu), în timp ce 35% au competențe cel puțin elementare în materie de software (față de o medie a UE de 61%). În ceea ce privește competențele digitale peste nivelul elementar, România se situează pe ultimul loc în UE, cu doar 10% dintre persoane.

România se situează tot pe locul 27 și în ceea ce privește integrarea tehnologiei digitale de către companii, cu mult sub media UE. Spre exemplu, 23% dintre întreprinderile din România fac schimb electronic de informații (sisteme ERP), în timp ce doar 8% utilizează platformele de comunicare socială (media UE: 25%). S-a înregistrat o ușoară îmbunătățire a ponderii IMM-urilor care fac vânzări online, de la 8% în 2017 la 11% în 2019, dar aceasta rămâne cu mult sub media UE de 18%. Din ce în ce mai multe IMM-uri își vând produsele online în afara țării, dar această situație se aplică doar pentru 6% din numărul total de IMM-uri, comparativ cu o medie a UE de 8%. Utilizarea serviciilor de tip cloud public este de doar 7% în timp ce media europeana se situeaza la 18%.

Pornind de la aceste decalaje, la nivelul grupului Bittnet am demarat o serie de initiative care vizeaza atat dimensiunea capitalului uman cat si pe cea a integrarii tehnologiei digitale de catre companii. Astfel ne-am asumat ca in urmatorii 5 ani sa contribuim la reconversia profesionala a cel putin 25.000 de oameni alaturi de alte initiative pe care va invit sa le descoperiti in paginile ce urmeaza.

Principalul eveniment din semestrul 1 care a afectat activitatea de baza a companiei a fost criza generata de pandemia COVID-19 si dezechilibrul economic rezultat din perioada de lockdown si ulterior din restrictiile generate de starea de alerta.

Este un fapt binecunoscut ca bugetul de training, mai ales in Romania, este printre primele afectate de orice criza. De altfel, in urma studiului pe care l-am realizat in primele saptamani dupa declararea starii de urgenta si la care au participat peste 125 de profesionisti din L&D si HR, am putut constata ca peste 60% din respondenti au raportat inghetarea bugetelor de training si peste 40% au declarat ca training-ul nu este o prioritate pentru business in perioade de criza. La modul general, am observat din partea clientilor nostri o abordare precauta si rezervata in ceea ce priveste continuarea proiectelor de training, o mare parte din ei mutand implementarile in trimestrul 4 al anului.

Impactul asupra diviziei de Educatie a fost diferit daca ne uitam la cele doua companii. In cazul Bittnet Training exista obisnuita livrarii programelor in format live-virtual (programele de training IT avand in mod uzual o componenta mare de predare) si atunci ne-a fost destul de usor ca intr-un termen foarte scurt sa mutam intreaga activitate in on-line.

În schimb activitatea Equatorial a fost foarte serios afectată de această schimbare din piață, pentru că livrarea trainingurilor de soft-skills se făcea exclusiv în sala de clasă. Practic, în martie și aprilie, echipa Equatorial a trebuit să construiască de la zero programele de training pentru mediul online, să învețe să folosească platformele Webex, Teams și Zoom și să învețe să livreze live-virtual, activitate care necesită un set complet diferit de abilități.

Acțiunile pe care le-am inițiat ca răspuns la această situație s-au axat pe câteva direcții care credem că ne vor ajuta să depășim acest moment dar poate mai important decât atât să reconfigurăm organizația pentru ceea ce specialiștii numesc “the new low touch economy”

1. Am redimensionat și realocat bugetele de marketing către un proiect de “inbound marketing” care are și o importantă componentă soft atasată și care a început deja să dea rezultate în privința generării de trafic pe site-uri și lead-uri de vânzări;
2. Am lansat un proiect de reconfigurare a modelului de vânzare în așa fel încât să-l facem mai simplu, mai rapid și mai accesibil pentru clienți, cu obiectivul de a crește volumul vânzărilor;
3. Am lansat un proiect de vânzare către piețe internaționale în cadrul Bittnet Training, ținând mai ales piețele și companiile mai puțin afectate de criză;
4. Am finalizat și lansat jocul de învățare Bona Fides Agency care are un model economic bazat pe subscripție și am intensificat eforturile de vânzare pentru jocul VRUNNERS în așa fel încât să creștem componenta online din oferta Equatorial;
5. Am construit și finalizat în proporție de 80% un proiect amplu de reconversie profesională către industria de IT, capitalizând pe oportunitatea generată de somajul ridicat pe de-o parte și de cererea de poziții “entry level” în IT pe de altă parte.

Impactul asupra diviziei de Tehnologie

În mod evident și divizia de tehnologie resimte impactul evenimentelor legate de pandemia COVID-19. Credem că pe termen scurt (până la finalul 2020) vom vedea o accelerare a procesului de digitalizare a companiilor, cu un potențial de menținere a acestei direcții și pentru 2021 - conform studiului realizat de către Bittnet peste 67% din companiile intervievate declarând că vor păstra soluțiile implementate pentru facilitarea lucrului la distanță și după depășirea crizei. Cu toate acestea, credem că abilitatea companiilor de a reacționa în fața prezentei crize sanitare și a posibilei unde de șoc ce ar putea urma (criză economică) este relativ restrânsă, riscul unei contracții a pieței de IT pentru 2021 fiind unul extrem de real.

Câteva direcții de evoluție pe perioada primului trimestru al 2020 în piața în care activăm:

1. Intensificarea cererilor legate de lucru la distanță, disponibilitatea resurselor (systems & data availability) și eficientizare operațională - inclusiv o creștere a interesului pentru securizarea sistemelor. În acest context există o presiune în zona operațională pentru echipele Dendrio și Elian pentru a prelua acest flux adițional și pentru a menține constant (sau crește) fluxul de livrare a proiectelor;
2. Bugetele alocate proiectelor IT – atât în cadrul companiilor private cât și în cazul entităților de stat – au fost executate cu abateri reduse față de planificările inițiale. Cu toate acestea alocarea de noi bugete (generarea de noi proiecte – cu impact în S2 2020) se produce cu mai multă dificultate, companiile concentrându-se pe soluțiile care permit reducere de costuri/ reducerea riscurilor de operare, consolidarea operațiunilor în noul context (accent pe interacțiuni la distanță atât pentru membrii echipelor dar și în relația cu clienții și partenerii);
3. Cum era și de așteptat, companiile mici și medii resimt mai acut această perioadă, ca urmare a lipsei competențelor și a platformelor digitale dar și a accesului mai dificil la know-how și finanțare.

Pe perioada S2 2020 evoluția pieței de tehnologie va fi semnificativ influențată de evoluția crizei sanitare dar și de modul în care planul de măsuri lansat de guvern va fi implementat. Programele IMM Invest și [Granturile nerambursabile acordate IMM-urilor](#) pot atenua aceste efecte dacă sunt derulate eficient iar fondurile ajung în timp util la beneficiari.

Printre măsurile pe care divizia de tehnologie a grupului Bittnet le va pune în practică în perioada următoare - pentru a diminua efectele volatilității curente și pentru a pregăti o creștere sustenabilă pe termen lung amintim:

1. Intensificarea digitalizării procesului de vânzări – atât la nivel de platforme operaționale cât și la nivel de structura a echipelor;
2. Concentrarea pe soluții flexibile din punct de vedere financiar și operațional (OPEX/CAPEX) care permit creșterea rezilienței clienților noștri în fața unor astfel de situații de criză;
3. Consolidarea parteneriatelor existente și dezvoltarea de noi parteneriate pentru a crește nivelul de digitalizare al companiilor din România, atât în planul infrastructurii IT cât mai ales în zona de aplicații de business și date;
4. Intensificarea proceselor de vânzare și livrare împreună cu companiile din grup.

4. Schimbări care afectează capitalul și administrarea societății comerciale

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

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

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

Nu există modificări privind drepturile deținătorilor de valori mobiliare emise de societate.

Majorarea capitalului cu aporturi noi – Martie-Aprilie 2020

În prima jumătate a anului 2020, Compania a derulat o majorare a capitalului prin emiterea unui număr de 11.046.641 acțiuni noi oferite spre subscriere în baza dreptului de preferință. În etapa I – derulată între 5 martie și 3 aprilie 2020 – au fost subscrise 5.046.928 acțiuni noi (45,69% din totalul emisiunii) la prețul de 0,83 lei per acțiune. Prețul de subscriere a fost determinat conform Hotărârii AGA din aprilie 2019. Un număr de 189 investitori persoane fizice și juridice au subscris în cadrul acestei etape. În Etapa a II-a Compania a oferit spre vânzare cele 5.999.713 acțiuni rămase nesubscrise, în cadrul unui plasament privat, la prețul unitar de 0,831 lei. Subscrierile au fost realizate de 51 investitori persoane fizice și juridice. Valoarea fondurilor atrase în operațiune a fost de 9,17 milioane lei.

Conform deciziei acționarilor din Aprilie 2019, drepturile de preferință au fost tranzacționate înaintea perioadei de subscriere pe sistemul alternativ al BVB, la fel ca și drepturile de alocare, ulterioare subscrierilor – o premieră pentru Emitent. Acest lucru a fost posibil pentru a scurta perioada dintre momentul subscrierii de acțiuni noi și momentul înregistrării noii structuri de capital la Registrul Comerțului și ASF.

Majorarea capitalului cu acțiuni gratuite: 7 acțiuni noi la 10 deținute

În Aprilie 2020, acționarii societății au aprobat majorarea capitalului social cu suma de 8.907.489,30 lei (reprezentând 89.074.893 acțiuni noi) prin capitalizarea primelor de emisiune și a profitului nedistribuit din anii anteriori. Valoarea capitalului majorat a deveni astfel 21.632.474 lei (un total de 216.324.740 acțiuni). Acțiunile gratuite au fost alocate în conturile acționarilor proporțional cu deținerea de la data de înregistrare stabilită de AGA: 21.07.2020. Raportul de alocare a fost 7:10, fiecare acționar care deținea acțiuni la data de înregistrare a primit 7 acțiuni gratuite pentru fiecare 10 acțiuni deținute. Depozitarul Central a încărcat conturile de tranzacționare ale acționarilor la începutul lunii august.

Exprimare opțiuni distributie cash sau acțiuni - majorare capital 1:10

Adunarea Generală a Acționarilor a votată în data de 29.04.2020 o majorare a capitalului social cu un număr de 12.724.985 acțiuni în beneficiul acționarilor înregistrați în Registrul Acționarilor ținut de Depozitarul Central la data de înregistrare 21.07.2020. Acționarii de la data de referință a AGA au fost de acord ca acțiunile astfel dobândite vor fi luate la dispoziția societății, pentru o perioadă de 12 luni de la data dobândirii, în vederea aducerii la îndeplinire a stock option plan-urilor aprobate de adunările generale anterioare.

Totusi, având în vedere că acționarii de la data de înregistrare a Hotărârii AGEA nr. 3 (21.07.2020) ar fi putut fi diferiți față de acționarii de la data de referință pentru AGEA din 29.04.2020 și având în vedere corespondența scrisă și întâlnirile Emitentului cu Autoritatea de Supraveghere Financiară (ASF) pe această temă, Consiliul de Administrație a adoptat o procedură suplimentară în scopul de a oferi către toți acționarii de la data de înregistrare (21.07.2020) posibilitatea de a vota în mod expres dacă aleg consistența cu Hotărârea acționarilor de la data de referință pentru AGEA – primind astfel o distribuție de numerar în valoare de 0,1 lei pentru fiecare 10 acțiuni deținute, sau prefera o altă opțiune. Emitentul a identificat ca singura soluție alternativă pentru cele adoptate deja de acționari un proces

prin care actionarii care nu isi exprima optiunea de a continua procesul aprobat de AGEA, sa poata intra in posesia unei actiuni gratuite pentru fiecare 10 actiuni detinute la data de 21 iulie 2020. Acest proces va putea fi finalizat (conform adresei ASF) dupa o noua hotarare AGA de ratificare a procedurii suplimentare, si exprimarea unui nou punct de vedere al ASF pe aceasta tema. Emitentul estimeaza un termen pentru finalizarea acesti operatiuni nu mai devreme de luna Octombrie 2020.

Procedura suplimentara s-a desfasurat prin intermediul unui portal online pus la dispozitia investitorilor de la data de inregistrare 21.07.2020 prin care au putut opta daca doresc distributia in numerar. In perioada de exprimare a optiunilor (22 iulie 2020, ora 00:00 si 30 iulie 2020, ora 17:00) Emitentul a primit un numar de 285 optiuni de vot, de la 285 actionari reprezentand un total de 100,696,516 drepturi de vot, adica 79.1329% din totalul drepturilor de vot ale societatii. Dintre optiunile exprimate, 172 actionari reprezentand 92,448,298 drepturi de vot, adica 72.6510% din totalul drepturilor de vot au optat pentru OPTIUNEA 1 - distributie cash. Societatea a transferat acestor actionari suma de 924.482 lei in data de 3 august, prin sistemul de decontare al Depozitarului Central, avand Agent de Plata Banca Transilvania. Dintre optiunile exprimate, 113 actionari reprezentand 8,248,218 drepturi de vot, adica 6.4819% din totalul drepturilor au optat pentru OPTIUNEA 2 – o actiune gratuita la fiecare 10 actiuni detinute la data de 21 iulie 2020. Un numar de 1642 actionari reprezentand 26,553,331 drepturi de vot, adica 20,8671% din totalul drepturilor de vot nu au intreprins niciun demers, fiind deci considerati a fi optat pentru OPTIUNEA 2 - o actiune gratuita la fiecare 10 actiuni detinute la data de 21 iulie 2020. Pentru actionarii care au optat pentru actiuni gratuite suplimentare, reamintim ca in cazul in care aplicand acest raport rezultatul nu este un numar natural, actiunile gratuite vor fi calculate conform reglementarilor, prin rotunjire in jos pana la primul numar natural. In urma ratificarii de catre AGA a procedurii si rezultatelor acesteia, si emiterea de catre ASF a unui nou CIVM, Depozitarul Central va incarca in contul Emitentului un numar de 9,244,829 actiuni si in conturile actionarilor enumerati la paragraful anterior un numar total de 3,480,154 actiuni.

Amintim ca cele 9,24 milioane de actiuni care vor fi incarcate in contul global al Bittnet Systems, dupa ratificarea AGA si eliberarea CIVM-ului de catre ASF, vor fi folosite de Societate in viitor pentru a fi transferate persoanelor cheie incluse in SOP 2019-2020 (cu data de exercitare mai – iunie 2021) . In cazul in care persoanele cheie vor fi adus o crestere de valoare a companiei intre 1 ianuarie 2019 si mai 2021, aceste persoane vor putea colectiv sa solicite Emitentului sa le transfere un total de 5% din actiunile societatii, la un pret pe actiune reflectand capitalizarea societatii de la 1 ianuarie 2019. In cazul in care aceste posibilitati se materializeaza, Societatea va avea la dispozitie cele 9,24 milioane actiuni descrise mai sus, pe care le va transfera catre detinatorii de optiuni, Societatea inregistrand o infuzie de cash semnificativa (actiunile vor fi transferate detinatorilor de optiuni la pret mai mare decat valoarea nominala a actiunilor), dar si onorand promisiunea fata de angajati, daca acestia vor fi adus cresterea valorii companiei.

Exercitarea optiunilor din planul de incentivare aprobat in 2018 (SOP2018)

La inceputul anului financiar 2018, Adunarea Generala a Actionarilor a aprobat un plan de incentivare cu optiuni al persoanelor cheie, care contine optiunea persoanelor cheie de a achizitiona de la societate actiuni in procent total de 5% din total capital, la un pret per actiune calculabil tinand cont de numarul de actiuni al societatii la data realizarii operatiei si de capitalizarea societatii la 1 ianuarie 2018 – 33.100.000 lei. Totodata, Adunarea Generala a aprobat si mandatarea Consiliului de Administratie sa indeplineasca toate formalitatile necesare, inclusiv majorarea capitalului cu ridicarea dreptului de preferinta pentru ceilalti actionari (nedetinatori de optiuni). Acest plan de incentivare a ajuns la scadenta in 2020, iar detinatorii de optiuni si-au exercitat optiunile.

Conform SOP2018 aprobat de Adunarea Generala a Actionarilor in aprilie 2018, au fost inclusi in planul de incentivare cu optiuni – si deci vor primi actiuni in majorarea – un numar de 47 de persoane care lucreaza in grupul Bittnet. Suplimentar fata de accesul la resurse umane de calitate, derularea programului de incentivare – SOP2018 – creaza pentru Societate si un beneficiu dublu din punct de vedere al cash-flow-ului si al pozitiei financiare (bilant): pe de o parte, pentru a finaliza planul de incentivare Societatea nu a fost nevoita sa se decapitalizeze (prin rascumparari de actiuni din piata), pe de alta parte, capitalurile proprii cresc, fara a genera vreun dezavantaj pentru actionarii minoritari. In acest fel, prin implementarea programului de incentivare, interesele angajatilor – persoanelor cheie din companie – sunt aliniate cu cele ale actionarilor. La data redactarii prezentului raport, operatiunea se afla in desfasurare.

Majorare capital aporturi – perioada estimativa de realizare a operatiunii Q4 2020

În cadrul Adunării Generale din 29.04.2020 acționarii au votat o nouă emisiune de acțiuni care să fie oferită spre subscriere acționarilor existenți în baza dreptului de preferință. Numărul maxim de acțiuni ce vor putea fi subscrise va fi de 18.178.550 acțiuni cu valoarea nominală de 0,1 lei/acțiune și o primă de emisiune a cărei formulă de calcul a fost decisă de Adunarea Generală și care va oferi subscriitorilor un upsider de 20% față de prețul de tranzacționare din piață, în momentul demarării operațiunii. Formula de calcul primă emisiune:

$$[(\text{pret mediu de tranzacționare ultimele 30 zile}) / \text{factor de ajustare}] - 0,1$$

unde factorul de ajustare este 1,2.

Pretul mediu va fi calculat în funcție de data depunerii în format fizic la registratura ASF a Prospectului/Prospectului Proportional aferent majorării. Majorarea capitalului social se realizează prin oferirea acțiunilor noi spre subscriere, în cadrul dreptului de preferință, către acționarii înregistrați în registrul acționarilor la data de înregistrare aferentă acestei operațiuni. Pentru subscrierea a 10 acțiuni noi sunt necesare 70 drepturi preferință BNETR08. Depozitarul Central a încărcat drepturile de preferință în conturile acționarilor de la data de înregistrare 21 mai 2020. Înaintea etapei 1 de subscriere, drepturile de preferință vor fi tranzacționabile pe piața relevantă a BVB astfel acționarii care nu vor dori să le exercite vor putea să le vândă altor investitori interesați. După expirarea perioadei de exercitare a dreptului de preferință (etapa 1 a majorării), acțiunile nou-emise, ramase nesubscrise, vor fi oferite spre subscriere în cadrul unui plasament privat, la un preț ce va fi mai mare decât prețul din etapa 1.

Structura acționariatului la 30 iunie 2020

Structura acționariatului la data de 30 iunie 2020, conform informării de la Depozitarul Central este:

Acționar	Procent din capital și drepturi de vot
LOGOFĂTU CRISTIAN-ION	12,9677%
LOGOFĂTU MIHAI-ALEXANDRU-CONSTANTIN	14,1440%
CĂPĂȚÎNĂ-GROȘANU RAZVAN	10,3302%
ALȚI ACȚIONARI	62,5582%

5. Tranzacții semnificative cu afiliații

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

Livrări Elian

1. Catre Dendrio:
 - a. 3263 lei – 1 factura, licențe Dynamics NAV și 'software assurance' de la Microsoft
 - b. 6000 lei – 6 facturi suport lunar Dynamics NAV
2. Catre Bittnet: 6000 lei – 6 facturi – suport lunar Dynamics NAV

Livrări Dendrio

1. Catre Bittnet: 588,612.27 lei - 44 facturi – pentru 29 proiecte de revanzare IT
2. Catre Elian: 24.001 lei, 14 facturi pentru 5 proiecte de revanzare și reglare costuri intragrup

Livrări Bittnet

1. Catre Elian: 43 facturi, refacturare cheltuieli indirecte 87,932.34 lei
2. Catre Equatorial: 21,944.65 lei – 28 facturi – refacturare cheltuieli indirecte
3. Catre Dendrio:
 - a. 1.155.853 lei – 70 facturi, refacturare cheltuieli indirecte
 - b. 26,746 lei – 3 facturi, 3 clienți finali – revanzare soluții și produse

6. Gradul de realizare a țintelor pentru anul 2020

Cont de profit și pierdere [RON]*	Valoarea previzionată 2020	Valoarea raportată S1 2020	% de realizare după S1
Cifra de afaceri	125,000,000	55,161,001	44%
Cheltuielile de exploatare, inclusiv:	118,700,000	54,115,978	45%
- Depreciere și Amortizare	3,200,000	1,031,746	32%
Operating result	6,300,000	1,313,831	21%
Rezultate financiare, inclusiv:	(3,600,000)	(1,632,147)	45%
- Cheltuieli financiare	(5,400,000)	(1,958,133)	36%
Rezultatul brut	2,700,000	(563,298)	-121%
Rezultatul net	2,538,000	(557,112)	-122%
Numărul de acțiuni	200,000,000	216,324,740**	
Rezultatul net per acțiune (in BANI)	1.27	(0.25)	

*VALORI CONSOLIDATE LA NIVELUL GRUPULUI

**La data redactării prezentului raport, Emitentul se afla în proces de înregistrare a noului capital social rezultat din operațiunea de majorare aferentă implementării planului de incentivare cu opțiuni a persoanelor cheie - SOP2018. De asemenea, după ratificarea de către AGA a procedurii suplimentare prin care s-a majorat capitalul social cu acțiunile rezultate din Hotărârea nr. 3 AGEA din 29.04.2020, Emitentul se va adresa Autorității de Supraveghere Financiară pentru înregistrarea noului număr de acțiuni alocand, prin intermediul Depozitarului Central, acțiunile în conturile acționarilor sau al Companiei conform opțiunii acționarilor.

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

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

8. Anexe

Atașat se regăsesc situațiile financiare semestriale neauditate:

SITUATIA CONSOLIDATA A REZULTATULUI GLOBAL

	Pentru perioada de 6 luni	
	30 iunie 2020	30 iunie 2019
Venituri din contracte cu clienții	55,161,001	39,749,621
Costul vanzarilor	(44,249,141)	(35,899,547)
Marja bruta	10,911,860	3,850,074
Alte venituri	268,808	501,535
Cheltuieli vanzare	(4,200,541)	(3,238,247)
Cheltuieli generale si administrative	(5,666,296)	(5,317,678)
Câștig titluri puse in echivalenta	(244,983)	(84,601)
Venituri din dobanzi	325,986	122,486
Cheltuieli financiare	(1,958,133)	(1,164,681)
Profit brut	(563,298)	(5,331,113)
Impozit pe profit	6,186	717,281
Profit net, din care:	(557,112)	(4,613,831)
aferent Societatii-mama	(681,595)	(4,583,280)
aferent intereselor care nu controleaza	124,483	(30,551)
Profit net	(557,112)	(4,613,831)
Alte elemente ale rezultatului global	-	-
Total Rezultat global	(557,112)	(4,613,831)
aferent Societatii-mama	(681,595)	(4,583,280)
aferent intereselor care nu controleaza	124,483	(30,551)

Raportarea financiara consolidata interimara de la pagina [50] la pagina [53] a fost aprobata si semnata de către Administrator la data de 20 august 2020

Mihai Logofatu

Director General

Adrian Stanescu

Director Financiar

SITUATIA CONSOLIDATA A POZITIEI FINANCIARE

	<u>30 iunie 2020</u>	<u>31 decembrie 2019</u>
ACTIVE		
Active imobilizate		
Fond comercial	17,701,643	17,701,643
Alte imobilizări necorporale	6,079,038	6,039,991
Imobilizări corporale	5,994,018	6,742,571
Titluri puse in echivalenta	991,756	1,236,738
Alte imobilizări financiare	1,107,049	1,056,588
Impozit amânat	643,354	562,443
Total active imobilizate	32,516,857	33,339,974
Active circulante		
Stocuri	971,621	1,997,289
Creanțe comerciale si alte creanțe	37,017,536	32,300,201
Numerar si echivalente	26,063,622	20,824,117
Total active circulante	64,052,779	55,121,607
TOTAL ACTIVE	96,569,637	88,461,581
 CAPITALURI SI DATORII		
Capital social	22,904,973	11,620,321
Prime de emisiune	982,966	-
Alte elemente de capitaluri proprii	1,671,049	1,118,923
Rezerve	365,212	352,151
Rezultat reportat	(4,832,083)	(1,044,521)
Capital aferent societății mama	10,368,907	12,046,873
Interese care nu controleaza	356,776	324,703
Total capitaluri si rezerve	10,725,683	12,371,577
Datorii pe termen lung		
Obligațiuni	28,304,011	28,195,593
Împrumuturi bancare	1,624,738	4,807,687
Datorii Leasing	2,827,204	3,842,943
Total datorii pe termen lung	32,755,953	36,846,223
Datorii curente		
Împrumuturi bancare	6,121,554	3,560,417
Datorii Leasing	1,756,865	1,325,649
Datorii privind impozitul pe profit	251,600	226,880
Datorii comerciale si alte datorii	34,168,678	34,130,836
Total datorii curente	42,298,696	39,243,781
Total datorii	75,054,649	76,090,004
TOTAL CAPITALURI SI DATORII	96,569,636	88,461,581

SITUATIA CONSOLIDATA A FLUXURILOR DE TREZORERIE

Pentru perioada de 6 luni

	30 iunie 2020	30 iunie 2019
Profit brut	(563,298)	(5,331,113)
Ajustari pentru:		
Cheltuieli cu amortizarea	1,031,746	997,173
Beneficii acordate angajaților SOP	873,241	392,074
Cheltuieli privind dobanzile si alte costuri financiare	1,747,409	933,595
Venituri din dobanda	63,691	68,581
Câștig titluri puse in echivalenta	244,983	84,601
Profit din exploatare fara variatia capitalului circulant	3,397,771	(2,855,088)
Variatia soldurilor conturilor de creante	(4,746,992)	(3,582,818)
Variatia soldurilor conturilor de stocuri	1,025,668	(2,037,474)
Variatia soldurilor conturilor de datorii	37,842	8,823,106
Numerar generat din exploatare	(285,711)	347,726
Impozit pe profit platit	(50,005)	(579,016)
Numerar net din activitati de exploatare	(335,716)	(231,290)
Activitati de investitii:		
Plati pentru achizitionarea de filiale, +/- numerar achizitionat	-	(709,920)
Achizitii de imobilizari corporale si necorporale	(322,239)	(575,669)
Dobanzi incasate	48,603	109,282
Numerar net din activitati de investitie	(273,636)	(1,176,307)
Activitati de finantare:		
Incasari din emisiunea de actiuni	8,853,597	-
Rambursari de imprumuturi bancare	(621,812)	(401,068)
Incasari din emisiunea de obligatiuni	-	9,600,000
Rambursari din emisiunea de obligatiuni	-	(4,186,000)
Plati datorii leasing	(743,938)	(594,377)
Dobanzi platite	(1,638,990)	(844,541)
Numerar net din activitati de finantare	5,848,857	3,574,015
Cresterea neta a numerarului si echivalentelor de numerar	5,239,505	2,166,418
Numerar si echivalente de numerar la inceputul exercitiului financiar	20,824,117	13,047,882
Numerar si echivalentele de numerar la sfarsitul exercitiului financiar	26,063,622	15,214,300

SITUATIA CONSOLIDATA A MODIFICARILOR IN CAPITALURILE PROPRII

	Capital social	Prime de emisiune	de Alte elemente de capitaluri proprii	Rezerve legale	Rezultat reportat	Total capitaluri	Interese care nu contoleaza	Total capitaluri proprii
31 dec 2019	11,620,321	-	1,118,923	352,151	(1,044,521)	12,046,873	324,703	12,371,577
Profit net	-	-		-	(681,595)	(681,595)	124,483	(557,112)
Alte elemente ale rezultatul global	-	-		-	-	-	-	-
Total Rezultat global	-	-		-	(681,595)	(681,595)	124,483	(557,112)
<i>Tranzactii cu actionarii</i>								
Majorari de capital social	11,284,651	982,966	(321,115)	-	(3,092,905)	8,853,597	-	8,853,597
Beneficii acordate angajaților SOP	-	-	873,241			873,241	-	364,037
Repartizare dividende							(26,316)	(26,316)
Repartizare rezerva legala	-	-		-	13,061	(13,061)	-	-
30 iunie 2020	22,904,973	982,966	1,671,049	365,212	(4,832,083)	21,092,116	422,871	21,514,987
	Capital social	Prime de emisiune	de Alte elemente de capitaluri proprii	Rezerve legale	Rezultat reportat	Total capitaluri	Interese care nu contoleaza	Total capitaluri proprii
31 dec 2018	5,175,524	2,594,889	1,038,755	266,124	4,723,437	13,798,728	201,818	14,000,546
Profit net	-	-		-	(4,583,280)	(4,583,280)	(30,551)	(4,613,831)
Alte elemente ale rezultatul global	-	-		-	-	-	-	-
Total Rezultat global	-	-	-	-	(4,583,280)	(4,583,280)	(30,551)	(4,613,831)
<i>Tranzactii cu actionarii</i>								
Majorare de capital social	1,938,928	989,503	-	-	(2,928,432)	-	-	-
Beneficii acordate angajaților SOP	-	-	392,074	-	-	392,074	-	392,074
30 iunie 2019	7,114,452	3,584,392	1,430,829	266,124	(2,788,275)	9,607,522	171,267	9,778,789

Hotărâri ale Adunării Generale Extraordinare a Acționarilor din 29.01.2020 de aprobare a noului Act Constitutiv al Societății

Având în vedere:

1. Convocatorul pentru AGEA publicat pe website-ul Societății - (<http://www.bittnetsystems.ro/investors/>) și pe website-ul BVB (<https://www.bvb.ro/>) în data de 23 decembrie 2019, în Monitorul Oficial al României, Partea a IV-a, numărul 5240 din data de 23 decembrie 2019 și în Ziarul Jurnalul Național din data de 27 decembrie 2019 astfel cum a fost completat în data de 09 ianuarie 2020 și publicat în Monitorul Oficial al României, Partea a IV-a, numărul 113 din data de 13.01.2020 și în Ziarul Bursa în data de 13.01.2020, website-ul Societății și pe website-ul BVB;
2. Prevederile Legii societăților nr. 31/1990, republicată, cu modificările și completările ulterioare (Legea nr. 31/1990);
3. Prevederile Legii nr. 297/2004 privind piața de capital, cu modificările și completările ulterioare (Legea nr. 297/2004);
4. Prevederile Legii nr. 24/2017 privind emitentii de instrumente financiare și operațiuni de piață, cu modificările și completările ulterioare (Legea nr. 24/2017);
5. Prevederile Regulamentului ASF nr. 5 din 2018 privind emitentii și operațiunile cu valori mobiliare, cu modificările și completările ulterioare (Regulamentul nr. 5/2018);
6. Prevederile Regulamentului CNVM nr. 6/2009 privind exercitarea anumitor drepturi ale acționarilor în cadrul adunărilor generale ale societăților comerciale, cu modificările și completările ulterioare (Regulamentul nr. 6/2009)

Punctul 1 de pe ordinea de zi a ședinței: În prezenta acționarilor reprezentând 71,1425% din capitalul social și 71,1425% din totalul drepturilor de vot, cu votul afirmativ al acționarilor reprezentând 71,1412% din capitalul social și 99,9987% din voturile exprimate, a fost aprobat noul Act Constitutiv al Societății.

Hotărâri ale Adunării Generale Extraordinare a Acționarilor din 29.04.2020 de modificare a Actului Constitutiv

Având în vedere:

1. Convocatorul pentru AGEA publicat pe website-ul Societății <http://www.bittnetsystems.ro/investors/>) în data de 20 martie 2020, în Monitorul Oficial al României, Partea a IV-a, numărul 1177 /26 martie 2020 și în ziarul Jurnalul Național din 27 martie 2020 astfel cum a fost completat în data de 13 aprilie 2020 și publicat pe website-ul Societății și pe website-ul BVB în data de 14 aprilie 2020 și în Monitorul Oficial al României, Partea a IV-a, numărul 1435 din data de 16 aprilie 2020 și în Ziarul Jurnalul Național în data de 15 aprilie 2020;
2. Prevederile Legii societăților nr. 31/1990, republicată, cu modificările și completările ulterioare (Legea nr. 31/1990);
3. Prevederile Legii nr. 297/2004 privind piața de capital, cu modificările și completările ulterioare (Legea nr. 297/2004);
4. Prevederile Legii nr. 24/2017 privind emitentii de instrumente financiare și operațiuni de piață, cu modificările și completările ulterioare (Legea nr. 24/2017);
5. Prevederile Regulamentului ASF nr. 5 din 2018 privind emitentii și operațiunile cu valori mobiliare, cu modificările și completările ulterioare (Regulamentul nr. 5/2018);
6. Prevederile Regulamentului CNVM nr. 6/2009 privind exercitarea anumitor drepturi ale acționarilor în cadrul adunărilor generale ale societăților comerciale, cu modificările și completările ulterioare (Regulamentul nr. 6/2009);

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

Punctul 2 de pe ordinea de zi a ședinței:

Cu un cvorum reprezentând 80.3394% din capitalul social și 80.3394% din totalul drepturilor de vot, înregistrând 80.2440% de voturi exprimate și cu votul afirmativ al acționarilor reprezentând 100% din totalul voturilor exprimate.

Aprobarea majorării capitalului social cu suma de 8.907.489,3 lei prin emisiunea a 89.074.893 noi acțiuni cu valoare nominală de 0,1 lei/acțiune în beneficiul acționarilor înregistrați în Registrul Acționarilor ținut de Depozitarul Central la data de înregistrare ce va fi stabilită de AGA. Repartizarea acțiunilor nou emise se va face în

proportie de 7 actiuni gratuite pentru fiecare 10 actiuni detinute. Daca in cazul unui actionar aplicarea proportiei de 7/10 conduce la un numar de actiuni care nu este numar intreg, numarul nou de actiuni ce urmeaza a fi primite se calculeaza prin rotunjire la intregul inferior. Societatea va compensa actionarii pentru fractiile astfel rezultate prin intermediul Depozitarului Central. Suma de compensat se obtine inmultind fractia cu zece zecimale cu pretul de compensare si rotunjind apoi la doua zecimale rezultatul inmultirii. Pretul de compensare a fost determinat conform art. 176 din Reg. 5/2018 si este de 1,0155 lei. De exemplu in cazul in care, prin aplicarea raportului de alocare rezulta 1,5 actiuni, respectivul actionar va primi 1 actiune noua si 0,50 lei Majorarea capitalului social se va realiza prin utilizarea urmatoarelor surse:

- a. capitalizarea primelor de emisiune in valoare de 7.087.082 lei,
- b. capitalizarea sumei de 1.820.407,3 lei din profitul nedistribuit din anii anteriori.

Aprobarea datei de de inregistrare (definita ca fiind data care serveste la identificarea actionarilor asupra carora se rasfrange hotararea), a datei ex-date si data platii, astfel: 21.07.2020 – data de inregistrare; 20.07.2020 - data ex-date; 22.07.2020 - data platii actiunilor noi; 03.08.2020 - data platii pentru fractiile rezultate din rotunjirea la intregul inferior.

Punctul 3 de pe ordinea de zi a sedintei:

Cu un cvorum reprezentand 80.3394% din capitalul social si 80.3394% din totalul drepturilor de vot, inregistrand 80.2732% de voturi exprimate si cu votul afirmativ al actionarilor reprezentand 99.9633% din totalul voturilor exprimate,

Aprobarea majorarii capitalului social cu suma de 1.272.498,5 lei prin emisiunea a 12.724.985 noi actiuni cu valoare nominala de 0,1 lei/actiune in beneficiul actionarilor inregistrati in Registrul Actionarilor tinut de Depozitarul Central la data de inregistrare ce va fi stabilita de AGA. Repartizarea actiunilor nou emise se va face 1 actiune gratuita pentru fiecare 10 actiuni detinute. Actionarii sunt de acord ca actiunile astfel dobandite vor fi lasate la dispozitia societatii, pentru o perioada de 12 luni de la data dobandirii, in vederea aducerii la indeplinire a stock option plan-urilor aprobate. Astfel, Depozitarul Central va incarca actiunile direct in contul Societatii, iar actionarii de la data de inregistrare vor primi contravaloarea valorii nominale – 0,1 lei per actiune. Daca in cazul unui actionar aplicarea proportiei de 1/10 conduce la un numar de actiuni care nu este numar intreg, numarul nou de actiuni ce urmeaza a fi primite se calculeaza prin rotunjire in jos la primul numar intreg. Societatea va compensa actionarii pentru fractiile astfel rezultate prin intermediul Depozitarului Central. Suma de compensat se obtine inmultind fractia cu zece zecimale cu pretul de compensare si rotunjind apoi la doua zecimale rezultatul inmultirii. Pretul de compensare a fost determinat conform art. 176 din Reg. 5/2018 si este de 1,0155 lei. Majorarea capitalului social se va realiza prin utilizarea urmatoarelor surse: profitul anului 2019, in suma de 1.272.498,5 lei.

Aprobarea datei de de inregistrare (definita ca fiind data care serveste la identificarea actionarilor asupra carora se rasfrange hotararea), a datei ex-date si data platii, astfel : 21.07.2020 – data de inregistrare; 20.07.2020 - data ex-date; 22.07.2020 - data platii pentru actiunile noi; 03.08.2020 - data platii pentru fractiile rezultate din rotunjirea la intregul inferior.

Punctul 6 de pe ordinea de zi a sedintei:

Cu un cvorum reprezentand 80.3394% din capitalul social si 80.3394% din totalul drepturilor de vot, inregistrand 80.3259% de voturi exprimate si cu votul afirmativ al actionarilor reprezentand 99.9989% din totalul voturilor exprimate,

Aprobarea modificarii art. 9.14 din Actul constitutiv in sensul eliminarii din cuprinsul acestuia a tezei: “Valoarea astfel calculata a capitalului social autorizat este de 24.355.406 actiuni sau 2.435.540,6 lei.” si introducerea art. 9.14.1 cu urmatorul cuprins: “Valoarea capitalului autorizat este de 55.000.000 de actiuni, respectiv 5.500.000 lei”.

Recapitulare evenimente cheie în S1 2020

AGEA: Numirea Consiliului de Administrație | Ianuarie 2020

La 29 ianuarie 2020, acționarii Bittnet au aprobat transferul către Piața Principală a BVB, constituirea Consiliului de Administrație format din trei membri și modificarea actului constitutiv al societății. Membrii Consiliului aleși de acționari sunt următorii:

- Mihai Logofătu, cofondator Bittnet, care deține de asemenea și funcția de Președinte;
- Cristian Logofătu, cofondator Bittnet;
- Lucian Anghel, membru independent, care deține de asemenea și funcția de Vicepreședinte.

Textul complet al deciziilor luate în cadrul Adunării Generale Extraordinare a Acționarilor poate fi consultat la următorul link: https://www.bvb.ro/info/Raportari/BNET/BNET_20200129182954_CR05-Raport-curent-rezultate-AGA-29-01-2020---RO.pdf

Operațiunea de majorare a capitalului | Martie - Aprilie 2020

Pe 10 aprilie 2020, Bittnet a închis cu succes operațiunea de majorare a capitalului și a atras 9 174 711,74 lei de la investitorii Bursei de Valori din București. Operațiunea s-a desfășurat în două etape, în lunile martie și aprilie. În prima etapă, care a avut loc între 5 martie și 3 aprilie 2020, au fost subscrise 5.046.928 de acțiuni noi (45,69% din total) la prețul de 0,83 lei pe acțiune, de către 189 de investitori, atât persoane fizice, cât și persoane juridice. În a doua etapă, Compania a oferit spre vânzare cele 5.999.713 de acțiuni rămase nesubscrise, în cadrul unui plasament privat, la un preț pe acțiune de 0,831 lei. Subscrierile au fost realizate de 51 de investitori. Capitalul atras va fi utilizat pentru investiții și capital de lucru, așa cum este specificat în bugetul companiei pentru 2020.

Lansare Dendrio Shop | Aprilie 2020

Ca răspuns la pandemia de COVID-19, pe 22 aprilie 2020, Dendrio, parte a grupului Bittnet, a lansat Dendrio Shop - o platformă online unde companiile pot achiziționa software, licențe, soluții IT și hardware. Produsele și serviciile oferite în Dendrio Shop au fost selectate în special pentru a răspunde nevoilor startup-urilor și IMM-urilor din diverse sectoare care trec printr-un proces de transformare digitală. Dendrio Shop este disponibil la <https://shop.dendrio.com>.

Înregistrarea majorării de capital la Registrul Comerțului | Aprilie 2020

La 22 aprilie 2020, au fost înregistrate în Registrul Comerțului modificările privind majorarea capitalului social cu aport în numerar și eliberarea Certificatului de Înregistrare Mențiuni conform cu noile coordonate ale capitalului majorat. După finalizarea operațiunii, capitalul social subscris al companiei era de 12.724.984,70 lei.

Adunările Generale Ordinare și Extraordinare ale Acționarilor | Aprilie 2020

La 29 aprilie 2020, au avut loc Adunările Generale Ordinare și Extraordinare ale Acționarilor Bittnet Group. Având în vedere contextul pandemiei și al situației de urgență, AGOA și AGEA au avut loc exclusiv online. În cadrul Adunărilor, acționarii au votat:

- Aprobarea majorării capitalului social cu suma de 8.907.489,3 lei prin emisiunea a 89.074.893 noi acțiuni cu valoare nominală de 0,1 lei/acțiune în beneficiul acționarilor înregistrați în Registrul Acționarilor ținut de Depozitarul Central la data de înregistrare stabilită de AGEA. Repartizarea acțiunilor nou emise se va face în proporție de 7 acțiuni gratuite pentru fiecare 10 acțiuni deținute.
- Aprobarea majorării capitalului social cu suma de 1.272.498,5 lei prin emisiunea a 12.724.985 noi acțiuni cu valoare nominală de 0,1 lei/acțiune în beneficiul acționarilor înregistrați în Registrul Acționarilor ținut de Depozitarul Central la data de înregistrare stabilită de AGEA. Repartizarea acțiunilor nou emise se va face 1 acțiune gratuită pentru fiecare 10 acțiuni deținute. Acționarii au fost de acord ca acțiunile astfel dobândite vor fi lăsate la dispoziția societății, pentru o perioadă de 12 luni de la data dobândirii, în vederea aducerii la îndeplinire a stock option plan-urilor aprobate. Această decizie a fost supusă unei proceduri suplimentare după închiderea S1 2020, mai multe detalii pot fi găsite în raportul curent nr. 39/2020 disponibil la: https://www.bvb.ro/infocont/infocont20/BNET_20200719225947_CR39-raport-curent---ro-2020---Procedura-optiune-ref-Hot-3.pdf

Textul complet al hotărârilor luate în cadrul Adunărilor Generale Ordinare și Extraordinare ale Acționarilor poate fi consultat la link-ul: https://www.bvb.ro/info/Raportari/BNET/BNET_20200429222136_CR28-raport-curent---ro-2020.pdf

Bittnet inclus în programul BERD pentru elaborarea de rapoarte de analiză și cercetare | 20 Mai 2020

Pe 20 mai 2020, Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare a anunțat că Bittnet, alături de alte 3 companii românești, a fost inclusă într-un nou program de cercetare, dedicat dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii (IMM-uri). Scopul programului îl reprezintă elaborarea unor rapoarte de analiză de înaltă calitate, disponibile public, pentru a depăși barierele de informație care afectează lichiditatea pieței. În cadrul programului, Bittnet va beneficia de rapoarte de analiză de calitate realizate de specialiștii Wood & Co.

Transfer pe Piața Principală a Bursei de Valori București | Iunie 2020

La 3 iunie 2020, acțiunile Bittnet BNET au debutat tranzacționarea pe Piața Reglementată a BVB, la cinci ani de la listarea pe piața AeRO.

Plata cupoanelor pentru obligațiunile BNET | Semestrul 1 2020

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

Riscuri identificate de Emitent

Reamintim investitorilor ca investitia in actiuni sau obligatiuni Bittnet comporta anumite riscuri, dintre care enumeram o parte in continuare.

Riscuri referitoare la activitatea Emitentului si la Industria in care acesta isi desfasoara activitatea

Riscul asociat cu realizarea planului de dezvoltare a afacerii

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

Riscul asociat cu realizarea prognozelor financiare

Prognozele financiare ale Companiei pornesc de la ipoteza implementării cu succes a strategiei de creștere bazate pe resursele și unitățile de afacere existente. Cu toate acestea, există riscul asociat cu realizarea prognozelor financiare. Prognozele au fost create cu diligență, însă ele sunt prognoze. Datele actuale relatate în raportări periodice viitoare pot fi diferite de valorile prognozate ca rezultat al unor factori care nu au fost prevăzuți în mediul Companiei. Societatea va oferi informații privitoare la posibilitatea realizării prognozelor financiare.

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

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

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

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

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

Riscul de personal / capacitate de livrare

Succesul Companiei depinde până la un anumit nivel de capacitatea acesteia de a continua să atragă, să păstreze și să motiveze personal calificat. Businessul Bittnet se bazează pe ingineri cu o calificare înaltă și cu remunerație pe măsură, care se găsesc în număr restrâns și pot primi oferte de la concurență. În cazul în care Compania nu reușește

să gestioneze în mod optim nevoile personalului, se poate ca acest lucru să aibă un efect advers material semnificativ asupra afacerii, a condițiilor financiare, a rezultatelor operaționale sau prospecților. Compania oferă pachete compensatorii atractive și căi de dezvoltare a carierei dinamice pentru atragerea, păstrarea și motivarea personalului experimentat și cu potențial.

Bittnet s-a confruntat mult mai puțin în cursul anului 2019 cu fluctuații de personal decât companiile cu care avem afaceri. Cu toate acestea, două decizii pe care le-am luat în 2015 ne-au permis să rezolvăm acest subiect într-un mod “câștigător”:

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

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

Acest risc continua să fie unul dintre cele mai importante riscuri ce ‘amenință’ compania noastră și, în consecință, managementul va acorda în continuare o importanță deosebită acestui aspect. În 2016, 2017, 2018 și 2019, Adunarea Generală a aprobat câte un plan de incentivare a persoanelor cheie pe baza de acțiuni, 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 altă parte, ținând cont de supraîncălzirea pieței muncii și intrarea în mai mare proporție în forța de muncă a generației “Millennials”, considerăm că acest risc - legat de capacitatea de a livra promisiunile către clienți - este unul semnificativ pentru companie, însoțit și de creșterea continuă a pretențiilor financiare a membrilor echipei și colaboratorilor (o creștere continuă a costurilor fixe).

Poate cel mai mare risc în acest sens este însă dat de acționarii societății, de al cărui vot continuat este nevoie pentru a continua existența Stock Option Plan-urilor. Deși stock-option plan-ul este construit de o așa natură încât să recompenseze angajații numai și numai dacă acționarii au câștigat bani în perioada analizată, la momentul când se decontează datoria față de persoanele cheie, apar mesaje de nemulțumire din partea unor acționari, reclamând faptul că ‘angajații primesc acțiuni mai ieftine’, sau că ‘asta le dă șansa să vândă în piață și să facă profit’.

Această abordare constituie în opinia noastră cel mai mare risc pentru societate, în domeniul resurselor umane. Dacă nu vom mai putea continua să folosim metode de atragere și retenție bazate pe ceea ce ne face deosebiți – listarea la bursă, și mecanismele de împartit valoarea astfel generată, singura alternativă va fi să intrăm și noi într-o luptă globală pentru resurse umane, neavând nimic de oferit în afara de bani. Credem că acest scenariu este unul foarte nefericit, care va afecta puternic profitabilitatea companiei, dar din păcate estimăm că el are o probabilitate mult mai mare de a se materializa, ținând cont de discuțiile recente dar și de faptul că, pe măsură ce numărul acționarilor crește (acum avem peste 1400 acționari), este mult mai greu să obținem cvorumul legal de 85% necesar pentru implementarea SOP-urilor în actuala legislație.

Riscul legislativ / regulator

Modificările în regimul legal și fiscal din România pot afecta activitatea economică a Companiei. Modificările legate de ajustările legislației românești cu reglementările Uniunii Europene pot afecta mediul legal al activității de afaceri a Companiei și rezultatele sale financiare. Lipsa unor reguli stabile, legislația și procedurile greoaie de obținere a deciziilor administrative pot, de asemenea, restricționa dezvoltarea viitoare a Companiei.

Având în vedere că legislația lasă tot mai mult la aprecierea organului fiscal interpretarea modului de aplicare a normelor fiscale, coroborat și cu lipsa fondurilor la bugetul de stat și încercarea prin orice mijloace de aducere a acestor fonduri, considerăm acest risc unul major pentru companie, deoarece nu poate fi adresat în niciun fel în mod preventiv în mod real și constructiv.

Riscul de comoditizare a businessului – pierderea relevanței tehnologice a soluțiilor

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

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

Riscul de concurență neloială

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 perspectivelor Emitentului.

Riscul de pierdere a reputației

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

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

Riscul de credit

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

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

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

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

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

Riscul de contrapartida

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.

Riscul asociat cu ratele dobanzilor

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

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

Costul ponderat al capitalului împrumutat este cu puțin peste 7.6% pe an. Considerăm că perioada financiară ce urmează (2018 - 2022) va fi o perioadă în care faptul că am fixat prețul capitalului împrumutat va constitui un avantaj competitiv.

Riscuri asociate cu listarea acțiunilor Companiei pe o piața de capital.

Pretul viitor pe acțiune și lichiditatea tranzacțiilor

Pretul acțiunilor și lichiditatea tranzacțiilor pentru companiile listate depind de numărul și mărimea ordinelor de cumpărare și vânzare plasate de investitori. Nu poate exista nicio garanție asupra pretului acțiunilor și nicio garanție asupra lichidității acestora în lipsa unui market maker. Emitentul a identificat un grad ridicat de volatilitate al cotației acțiunilor BNET în trecut. Nu este posibil să se garanteze faptul că un investitor care cumpără acțiunile va putea să le vândă oricând la un pret satisfăcător. Chiar și așa, acțiunile Companiei au fost tranzacționate intens pe piața AeRO-SMT, în anul 2019, acțiunile BNET fiind pe locul 17 în topul celor mai lichide acțiuni de la BVB.

Riscul asociat cu o investiție directă în acțiuni

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

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 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.