

TOPTECH

Table of Contents

CONTEXT GENERAL DE PIATA	2
DESPRE TOPTECH	3
PARTENERIATE SI ACREDITARI	4
REFERINTE CLIENTI	4
RATIUNEA OPERATIONALA A TRANZACTIEI	6
EVALUAREA COMPANIEI SI TRANZACTIA PROPUA	7



Context general de piata

Conform celui mai recent studiu al McKinsey, “Digital Challengers in the next normal” - la nivelul întregii zone a Europei Centrale și de Est (CEE) s-a remarcat o accelerare a vitezei de creștere a economiilor digitale. Practic, 78% din creșterea înregistrată în 2019 a fost realizată în 2020 în primele 5 luni iar ritmul accelerat va continua și în perioada 2021-2023. În acest nou context abilitatea companiilor de a adopta tehnologia a făcut, în multe cazuri, diferența dintre companiile care reușesc să depășească cu bine momentele dificile și cele care vor fi nevoite să își reducă și chiar să își închidă activitatea.

Deși în cele mai multe situații măsurile luate de către companii în ultimele 12 luni au fost îndreptate spre rezolvarea unor probleme punctuale pe termen scurt (migrarea forței de muncă online, rezolvarea accesului la sisteme și date, securizarea platformelor) – pe principiul urgenței și fără a planifica bugete adecvate – ne așteptăm ca perioada 2021-2023 să marcheze o consolidare a acestor sisteme/platforme/canale de comunicare online.

O serie de sectoare critice precum transporturile, energia, sănătatea și finanțele au devenit tot mai dependente de tehnologiile digitale pentru a-și desfășura activitățile de bază. Digitalizarea oferă oportunități enorme și asigură soluții pentru multe dintre provocările cu care se confruntă Europa, nu în ultimul rând în timpul crizei provocate de pandemia de COVID-19, dar, în același timp, expune economia și societatea la amenințări cibernetice.

Am declarat încă din anul 2016 ca în opinia noastră piața de IT românească trebuie să treacă printr-un proces de consolidare, așa cum se întâmplă la nivel global în toate domeniile, nu doar în IT. Promiteam atunci că vom urmări astfel de oportunități de consolidare, dacă se dovedesc a fi consistente cu modelul și valorile companiei noastre.

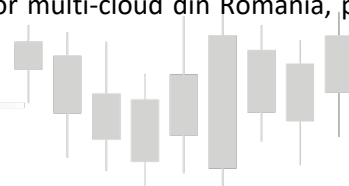
În urma analizelor preliminare am identificat **ca compania TopTech se aseamăna foarte mult cu compania Dendrio** iar abordarea pieței pe care am descoperit-o la echipa TopTech este una similară cu cea a grupului Bittnet la nivel general și a Dendrio în mod particular: afacerea se derulează cu atenție sporită la satisfacția și recurența clienților.

În timp ce Dendrio își propune să fie liderul pieței de integrare multi-cloud, oferind soluții complete și complexe (de la cablare structurată, infrastructură de rețea, servere și PC-uri, wireless, teleconferință, securitate informatică, sisteme de operare, antivirus, suită de aplicații de productivitate și acum ERP) – găzduite atât în mod clasic („on premise” - cloud privat) dar și consumate în regim „managed services” și găzduite în infrastructuri hiperscalabile de tip public sau hibrid cloud, senza noastră este să continuăm abordarea organizațională bazată pe evoluție constantă, fiindcă activăm într-un mediu economic general caracterizat prin viteză și dramatism al schimbării, iar industria noastră - IT-ul este poate cel mai puternic exponent al acestor paradigme în continuă schimbare.

Aceasta înseamnă că așteptările clienților și ale partenerilor noștri se modifică mereu, iar organizația noastră a avut succes până acum tocmai pentru că a putut să întâmpine mereu aceste noi așteptări cu brio. Așteptarea esențială care nu se modifică este să oferim continuu soluții relevante, să fim un partener de încredere, pe a cărui performanță și expertiză tehnică te poți baza, și care livrează mereu mai bine decât a promis. Încadrarea în buget și deadline-ul asumat au fost, sunt și vor fi mereu apreciate de client, fiind “semnătura” noastră că partener de valoare.

Astfel, dacă analizăm pilonii de dezvoltare pe care se bazează strategia grupului Bittnet, operațiunile și activitatea de integrare a TopTech se potrivește ca o mână pentru toți cei 3 piloni:

- **Extinderea continuă a portofoliului tehnologic:** prin unirea portofoliilor de soluții și servicii al TopTech cu cel al Dendrio vom putea satisface mai bine nevoile clienților ambelor companii.
- **Alinierea cu tendințele tehnologice globale:** strategia ambelor organizații este foarte mult orientată în direcția tehnologiilor și serviciilor în cloud respectiv în direcția securității cibernetice. Drept urmare, prin integrarea activităților de Integrare IT&C, Dendrio își va întări poziția de integrator multi-cloud din România, putând oferi



clientilor cea mai larga paleta de servicii de tip Cloud (migrare, hosting, infrastructura, backup, Software as a service, etc) – atat public, cat si privat dar si model hybrid.

- **De asemenea, ambele companii acorda atentie sporita tehnologiilor de securitate**, dar si serviciilor hibride bazate pe aceste tehnologii, deruland proiecte cu unii dintre cei mai puternici producatori din lume in acest domeniu (Cisco, Checkpoint, Bitdefender, Kaspersky, etc)
- **Extinderea acoperirii geografice** : dendrio beneficiaza de prezenta in Bucuresti si zona de sud dar si de birouri locale in Cluj, Brasov in timp ce TopTech este un jucator foarte bine pozitionat in zona de centru vest a tarii cu sedii si specialisti in Deva, Sibiu, Timisoara, Cluj Napoca, Alba Iulia si Medias.

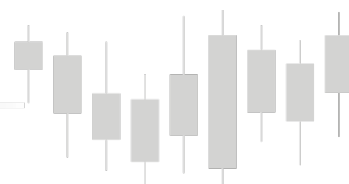
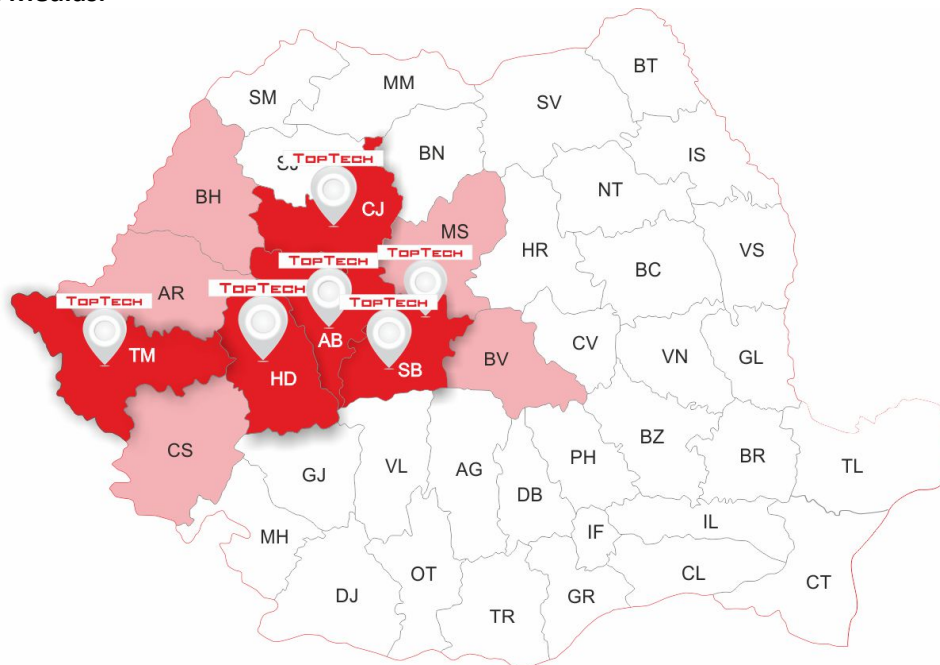
Prin fuziunea activitatii de integrare IT&C a celor doua entitati se vor crea sinergii pentru acoperirea unei zone geografice mai mari cu solutii si servicii IT mai complexe.

Despre TopTech

Cu o experienta de 28 de ani, incepand din 1992, TopTech si-a castigat o buna reputatie intre companiile care promoveaza echipamente si solutii IT&C in Romania, fiind constant orientata catre client si calitate.

Astazi TopTech este asociata cu tehnologii avansate, calitate si fiabilitate, are parteneriate puternice cu cei mai importanti producatori din domeniu. Aceasta inseamna pentru dumneavoastra cele mai bune echipamente la cele mai bune preturi, cu suport direct de la producatori, suport si asistenta tehnica garantata.

Astazi TopTech Numara peste 90 de specialisti pregatiti sa raspunda oricarei provocari din domeniul IT&C, capabili sa asigure suport si asistenta tehnica specializata. Este una dintre cele mai mari si importante companii care activeaza in acest domeniu **in partea de centru si vest a tarii si sunt prezenti cu sedii si specialisti in Deva, Sibiu, Timisoara, Cluj Napoca, Alba Iulia si Medias.**



Parteneriate si acreditari



Referinte clienti

Mai jos lista clientilor organizata pe industrii



Administratia locala

- Consiliul Judetean Sibiu
- Directia Fiscala Sibiu
- Primaria Municipiului Sibiu
- Primaria Municipiului Deva
- Primaria Municipiului Medias



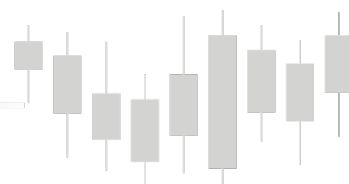
Energie si Utilitati Publice

- ANAR -Administratia bazinala de apa Mures
- Apa Canal Sibiu
- Transgaz SA
- Romgaz SA
- Teletrans
- Smart SA
- Electrocentrale Deva



Healthcare

- Clinica Polisano Sibiu
- Spitalul de Pediatrie Sibiu
- Spitalul Clinic Judetean Sibiu
- Spitalul Judetean de Urgenta Deva
- Spitalul Judetean de Urgenta Alba Iulia
- Synevo
- Colegiul Medicilor





Productie

- Retrasib Sibiu
- SEWS
- Grup Antolin
- Fritzmeier Engineering
- Marquardt
- Eurofoam
- Somarest
- Simea Romania
- Flex Romania
- Thyssen Krupp Bilstein
- Caucho Metal
- Jaeggi Industries
- Bramac



Automotive

- Autoliv Romania
- Continental Automotive
- Contitech
- Draexelmaier
- Hella Romania
- Harting Romania
- Key Safety Systems Romania
- Kromberg & Schubert Romania TI
- Mahle Componente de Motor
- Heraeus Romania
- Takata Romania
- ODU Romania Manufacturing
- Faurecia



Educatie si Cercetare

- Universitatea Lucian Blaga Sibiu
- Universitatea 1 Decembrie 1918 Alba Iulia
- Universitatea de Medicina si Farmacie Victor Babes Timisoara
- Universitatea Babes - Bolyai Cluj Napoca
- Universitatea de Medicina si Farmacie "Iuliu Hatieganu" Cluj-Napoca
- Biblioteca Astra Sibiu
- Teatrul Radu Stanca Sibiu
- Muzeul Brukental



Servicii

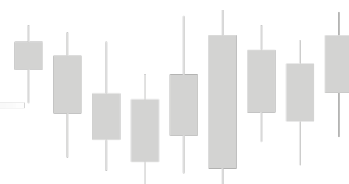
- Pritax
- Atlassib Hotels
- Bursa de valori Sibex
- Aeroportul Sibiu
- Centrul de Afaceri Sibiu



Retail

- Hornbach
- Auchan
- Carrefour
- Premium

Pentru o lista completa a portofoliului de solutii si servicii consultati <https://www.toptech.ro/home.html> sectiunile de Servicii si Solutii oferite.



Ratiunea operationala a tranzactiei

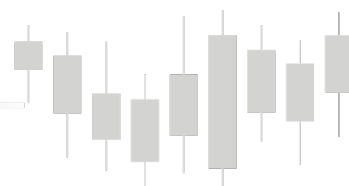
In prezent divizia de TEHNOLOGIE a grupului cuprinde companiile Elian , Dendrio si Softbinator cu un spectru de activitate variat. Elian implementeaza solutii ERP peste platforma Microsoft in timp ce echipa Softbinator dezvolta software customizat pentru clienti din pietele externe.

Dendrio este pozitionat ca integrator de solutii de infrastructura si cloud cu un focus pe zona de securitate a infrastructurii. Prin expertiza si certificarile dobandite Dendrio implementeaza solutii de securitate bazate pe tehnologii ale vendorilor consacrați in domeniu (Cisco, Microsoft, Bitdefender, CheckPoint, Fortinet, etc) catre piata din Romania.

Tranzactia propusa va genera o crestere cu 50% a cifrei de afaceri a dendrio si va creste semnificativ valoarea companiei deci si valoarea adusa actionarilor nostril (Bittnet detine 100% din partile sociale ale Dendrio).

Principalele motive pentru a realiza aceasta tranzactie sunt:

1. **Consolidarea pozitiei** de integrator de solutii de infrastructura si cloud cu un focus pe zona de securitate a infrastructurii. Prin parteneriatele comune dar si prin portofoliul complementar de solutii, Dendrio poate deveni in scurt timp cel ma important partener de tehnologie al vendorilor consacrați in domeniu. Vizam sa devenim nr 1 sau 2 in relatie cu principalii vendori de tehnologie prezenti in RO.
2. **Extinderea acoperirii geografice** : dendrio beneficiaza de prezenta in Bucuresti si zona de sud dar si de birouri locale in Cluj, Brasov in timp ce TopTech este un jucator foarte bine pozitionat in zona de centru vest a tarii cu sedii si specialisti in Deva, Sibiu, Timisoara, Cluj Napoca, Alba Iulia si Medias. Ambele companii deservesc clienti de pe intreg teritoriul RO. Totodata compania are o echipa de profesionisti , aproape de 100 de angajati care se alatura celor peste 70 de membri ai echipei dendrio.
3. **Domeniul securitatii cibernetice este si va fi un domeniu de interes strategic** pentru evolutia grupului Bittnet iar solutiile si serviciile de cybersecurity din portofoliu TopTech adreseaza o nevoie in crestere in contextul in care majoritatea atacurilor exploateaza oamenii ca fiind cea mai vulnerabila veriga din lant. TopTech este o companie cu traditie si reputatie de aproape 30 de ani pe aceasta piata
4. **Evolutia favorabila a pietei de servicii de Securitate din RO ca urmare a pandemiei care a crescut accelerat nevoia companiilor de adoptie de tehnologie.** In acest context nevoia clientilor de a facilita angajatilor accesul la resursele companiei de la distanta faciliteaza nevoia de investitii in domeniul securitatii cibernetice. Conform studiilor efectuate recent tot mai multe companii aleg sa creasca nivelul de investitii in solutii de securitate concomitent cu investitia in educatia digitala a echipelor.
5. **Cresterea bazei de clienti a grupului si implicit a oportunitatilor de vanzare de tip cross sell** (portofoliul de servicii TopTech la clientii traditionali Dendrio dar si in sens invers). Consolidarea prezentei in verticalele de piata de focus (Financiar bancar, utilitati, manufacturing dar poate cel mai important in zona de TECH).
6. **Cresterea profitabilitatii prin obtinerea unor economii de scara** prin operarea in comun a functiunilor de suport ale fiecarei companii in parte (departamentele de marketing, financiar si operatiuni, hr, etc) dar si o costurilor generate de mentinerea relatiilor comerciale cu principalii furnizori de tehnologie.



Evaluarea companiei si tranzactia propusa

Evolutia cifrei de afaceri si a profitului brut pentru compania tinta in ultimii 3 ani

	2018	2019	2020
Venituri (RON)	35.520.618	42.983.252	55.844.270
Profit (RON)	1.344.921	1.654.992	2.166.493

Pe baza acestor informatii, care urmeaza sa fie confirmate si/sau ajustate in urma raportului de Due Diligence, Pretul Indicativ pentru Tranzactie este de **11.500.000 (unsprezece milioane cinci sute mii) lei pentru achizitia a 90% din partile sociale ale companiei** si urmeaza a fi platiti in doua transe astfel:

1. Transa 1, in valoare de 7.500.000 lei, va fi achitata prin transfer bancar in termen de 3 zile lucratoare de la finalizarea Tranzactiei catre fondatorul companiei, dl Sorin Nadaban
2. Transa 2, in valoare de 4.000.000 lei, ce va fi achitata prin alocare de actiuni Bittnet (BVB:BNET); alocarea de actiuni se va face la cost zero pentru Vanzator.
3. Procedura de alocare va fi demarata de Cumparator in termen de 3 zile lucratoare dupa finalizarea Tranzactiei, durata acesteia fiind estimata la 80-90 zile calendaristice. Actiunile Bittnet vor avea o perioada de blocare la tranzactionare (lock-up) estimata la 6-9 luni zile, pana la inchiderea situatiilor financiare Top Tech, aferente anului 2021.

In urma acestei Tranzactii, structura actionariatului va fi:

- Grupul Bittnet, sau oricare entitate desemnata de acesta, 90%;
- 4 persoane cheie din managementul Societatii, 10%.

Suplimentar

1. Dl Sorin Nadaban va asigura o perioada de tranzitie, pana la inchiderea situatiilor financiare ale Top Tech aferente anului 2021, incluzand: supervizarea si tranzitia managementului executiv, predarea contractelor, clientilor si a proiectelor catre Bittnet, precum si orice actiuni necesare pentru preluarea in buna ordine a companiei;
2. Datorita nivelului cifrei de afaceri a TopTech aceasta tranzactie va fi supus aprobarii Consiliului Concurentei.

